

TropicoLife

1. vydání | Prosinec 2024 | čtvrtletník



Petr Vašíček

„Stále chceme být respektovaným
zaměstnavatelem v regionu“

Karel Rada | Naši hosté poznali nové matrace okamžitě

David Drahonínský | Každý z nás může být v něčem nejlepší na světě

Radka Kotyková | Musím mít pocit, že jsem užitečná



První vydání TropicoLife

Milí čtenáři,

s radostí vám představuji první vydání našeho firemního časopisu TropicoLife!

Jeho vznik odráží nejen naši snahu přinášet aktuální informace o dění ve firmě, ale také nabídnout vám prostor, kde se můžete dozvědět více o zajímavých firemních projektech, poznat blíže naše kolegy a inspirovat se nejnovějšími trendy.

Naší vizí je vytvářet nejen časopis plný zajímavého čtení, ale také časopis, který bude živým zdrojem informací a inspirace pro každého z vás. V každém čísle vám budeme přinášet příběhy lidí, kteří tvoří naši firmu, představíme vám inovace, které posouvají naše produkty a služby na vyšší úroveň, a budeme s vámi sdílet příklady dobré praxe, které nám všem mohou pomoci v každodenní práci. Zaměříme se i na firemní kulturu, představíme nejnovější trendy z oboru a přineseme rozhovory a reportáže z různých událostí, kterých jsme se zúčastnili.

V tomto pilotním čísle, plném zajímavých rozhovorů, nahlédnete mimo jiné pod pokličku osobního života paralympionika, lukostřelce Davida Drahonínského, jehož odhodlání a přístup k životu vás zaručeně zaujmou. V dětské sekci vám pak přiblížíme, jak je i v dnešní počítačové době důležité číst dětem před spaním pohádky a jak zásadní vliv to má na jejich rozvoj a psychickou pohodu, a blíže vás seznámíme s kolegyní Radkou Kotykovou.

Přeji vám příjemné čtení a těším se na vaše nápady a připomínky, které pomohou formovat další vydání tohoto časopisu.

Společně vytváříme prostor, kde můžeme růst, vzdělávat se a inspirovat jeden druhého. •

Petr Vašíček

generální ředitel společnosti
Hilding Anders Česká republika a. s.



4. PETR VAŠÍČEK
GENERÁLNÍ ŘEDITEL
HILDING ANDERS

ROZHOVOR

7. TROPICO POMÁHÁ
V HYNČICÍCH

ROZHOVOR

8. KAREL RADA
GENERÁLNÍ MANAŽER
HOTELU HORIZONT

REPORTÁŽ

10. DAVID DRAHONÍNSKÝ
LUKOSTŘELEC

ROZHOVOR

12. RADKA KOTYKOVÁ
MANAŽERKA
VNITŘNÍCH
A VNĚJŠÍCH VZTAHŮ

ROZHOVOR

13. DĚTSKÁ
STRÁNKA

POHÁDKA S VÝZVOU

14. TROPICO OSLAVÍ 25 LET
ZHODNOCENÍ KAMPANĚ

Poděkování

Vážení zaměstnanci, naši milí kolegové,

rádi bychom vám poděkovali za vaši práci pro společnost Hilding Anders Česká republika a. s. v roce 2024 a především týmového ducha, díky kterému společně zvládáme velké věci.

Dovolte, abychom vám popřáli klidné prožití vánočních svátků a šťastné vykročení do roku 2025 a v něm především pevné zdraví, mnoho elánu a osobní spokojenosti.





Příležitost k růstu jsme využili na sto procent

Optimistický, ale zároveň obezřetný. Takový je při hodnocení kondice společnosti Hilding Anders její generální ředitel Petr Vašíček. „Odevzdáváme čísla, která slíbíme, a chceme v tomto trendu pokračovat,“ říká. K tomu však potřebuje, aby podnik udržel krok s technologickým vývojem a nacházel nové příležitosti k růstu. Vysoce si cení i všech zaměstnanců ve firmě. „Všem kolegům bych chtěl moc poděkovat, protože taková úzká spolupráce mezi jednotlivými odděleními nikdy nebyla na tak kvalitní úrovni, jako tomu je nyní. To je věc, která ve spoustě jiných firem není standardní.“

V jakém stavu nebo v jaké kondici se nyní nachází společnost Hilding Anders?

Vzhledem k tomu, že trh je poměrně turbulentní a koncový spotřebitel nenakupuje v takových objemech, jak jsme si v loňském roce představovali, se i navzdory tomu zdá, že letošní rok zakončíme s rekordním prodejem. V tomto roce jsme rozšířili výrobu a prodej o nový sortiment, a to příkrývky, polštáře a čalouněné postele. Získali jsme také nové zákazníky. Všechny tyto kroky mají pozitivní dopad na firmu a tím i na všechny zaměstnance.

Vzpomínám si, že jste mi v minulosti říkal, že matrace začnou lidé kupovat, až se vrátí z dovolených...

Ano, nyní bychom měli mít nejvyšší prodeje. Historicky je poslední čtvrtletí tahounem celého roku. Letos ovšem spotřebitelská poptávka není tak výrazná jako v minulých letech, a proto musíme bojovat o zákazníka. Je to obtížné, ale všechna oddělení firmy odvádějí skvělou práci a díky tomu se nám daří udržet firmu v růstu. A tím se lišíme od naší konkurence.

Čím si vysvětlujete, že prodeje v sezóně jsou nižší než vaše původní očekávání?

Abych to upřesnil. Teď se bavíme o prvním měsíci, o říjnu, který je lehce pod očekáváním. Může však nastat – a první listopadové dny to dokládají – že v listopadu a v prosinci můžeme snížený objem prodeje za říjen dohnat. Spotřebitelé si jen odložili nákupy na později, protože letošní říjen nabídl pěkné počasí. Ale počkejme, až budeme vědět na začátku příštího roku čísla za celý poslední kvartál. Pak to budeme schopni vyhodnotit a porovnat.

Můžete prozradit, jaká byla vaše očekávání pro letošní rok?

Letos jsme chtěli pokračovat v růstu, a to jak v tržbách, tak i v zisku. Máme pořád co dohánět. Ztrátový provoz po požáru a velké investice do nového areálu a technologií s sebou přinesly rekordní náklady, které postupně kompenzujeme každoročním pozitivním hospodařením. Pokračujeme v investicích do modernizace výroby, v posilování pozice na trhu a každoročním zvyšování platů zaměstnanců. Proto je pro nás klíčové udržet růstový trend.

Když tuto sumu vztáhneme k loňskému roku, o jaké procentuální změně hovoříme?

V letošním roce budeme mít růst o více než patnáct procent. V porovnání s konkurencí a skutečností, že v okolních zemích je v tuto dobu velké množství volných výrobních kapacit a tamní firmy se snaží prosadit na našem trhu, jsme na tom velmi dobře.

Zmínil jste situaci v okolních zemích. Lze tedy říci, že zájem o zboží v tomto výrobním segmentu sice roste, ale ne tak svižně, jak by mohl?

Je to celoevropský problém, který se týká nábytkářského průmyslu. Nemluvíme jen o matracích a postelích, ale celkově o nábytkářském sortimentu jako takovém.

Vidíte v tom souvislost s faktem, že se příliš nedaří stavebnictví?

Motorem růstu jsou nové domy a byty a jejich procentuální nárůsty nejsou na takové úrovni, které se tu historicky odehrávaly. To negativně dopadá na prodeje nábytku.

Co považujete v současné době i ve výhledu do budoucna za největší hrozbu, které budete čelit?

Jednoznačně to je spotřebitelská poptávka. Koncový spotřebitel je velmi senzitivní na nejistotu. A jelikož je těch nejistot v současné době na lidi tolik, omezili utrácení a sedí na hotovosti. Říkají si, že raději ještě počkají. Je to nepochybně jedno z největších rizik, které pro náš sortiment vidím.

Jak velkým rizikem pro vás jsou rostoucí ceny komodit a surovin?

Negativní faktory od covidu přes válečný konflikt na Ukrajině významně ovlivnily nestabilitu vstupních cen materiálů. Na druhou stranu celoevropská stagnace v prodeji nábytku tlačí na výrobce materiálů, takže letošní rok jsou ceny stabilní. Pokud k nárůstu dojde, je to v jednotkách procent. To dokážeme buď absorbovat, nebo se nám podaří najít nějakou alternativu, abychom nemuseli zvýšené ceny vstupů promítat do našich prodejních cen.

Jaké jsou vaše plány na příští rok?

Vzhledem k situaci, která na trhu je, jsou naše plány skromnější. Byli bychom rádi, kdyby se nám podařilo udržet růst v porovnání s rokem 2024.

Skrze co nebo na základě čeho chcete tohoto růstu dosáhnout?

V letošním roce jsme poměrně výrazně rozšířili portfolio našich produktů.

Máme ucelenou řadu čalouněných postelí, kterou již máme výrobně kompletně pod našimi křídly. Rozjeli jsme sériovou výrobu příkrývek a polštářů. Tento sortiment má pozitivní odezvu od našich odběratelů. Dále pokračujeme ve vývoji matrací pro zdravotnictví a samozřejmě chceme pokračovat v rostoucích prodeji matrací do domácností a hotelů. Atraktivita nabízeného sortimentu a posilování povědomí o značce TROPICO je základem budoucího růstu.

Výroba čeho je pro vás efektivnější? Matrací, anebo polštářů a příkrývek?

Výroba matrací je pro nás klíčová a samozřejmě je náročnější v porovnání s výrobou příkrývek a polštářů. Musíme se na výrobu našeho sortimentu dívat jako na celek, který se vzájemně doplňuje, a výsledkem je pozitivní dopad na hospodaření firmy.

Kolik prototypů matrací a nově tedy i příkrývek a polštářů máte ve vašem katalogu?

U příkrývek a polštářů se pohybujeme okolo padesáti prototypů, myšleno tedy různých druhů jako aloe vera, bamboo, vlna a všech dalších podobných variant. Toto je nový sortiment, u něhož jsme si chtěli vyzkoušet, jestli jsme to schopni zpracovávat v dostatečné kvalitě a v dostatečné rychlosti. U matrací se bavíme o stovkách prototypů. Je to i díky tomu, že jsme letos oslovili velké množství nových zákazníků.

Je v tomto sortimentu ještě stále možné vymyslet a vynalézt něco nového?

Určitě. A to především díky tomu, že vstupní materiály a technologie zrychlily svůj vývoj. Tudíž každým rokem je možnost nějakých inovativních řešení, jak v konstrukci, tak v technologii.

Zmínil jste, že v letošním roce vaše společnost oslovila velké množství nových zákazníků. Zeptám se však obecněji: kdo jsou vaši zákazníci?

My neprodáváme přímo koncovým drobným zákazníkům, ale soustředíme se na obchodní partnery. Máme síť „speciálek“, což jsou místa, kde zákazníci dostanou profesionální servis. U nich se situace stabilizovala, protože během posledních čtyř let – obzvláště během covidu – byla opravdu velmi turbulentní. Dále se nám povedlo oslovit zákazníky ze zahraničí, ale i na

domácím trhu se nám dařilo a zahájili jsme spolupráci se zákazníky s velkým potenciálem.

Mezi vaše klienty nepochybně také patří subjekty z hotelnictví a ubytovacích služeb, že?

Do této skupiny bych vedle hotelů zařadil i matrace pro zdravotnictví. Jejich vývoji jsme se v poslední době intenzivně věnovali. Naše pozice na trhu v segmentu hotelnictví, ale i zdravotnických zařízení se v roce

konkurenčním tlakem a je nezbytné udržet a zlepšovat naši práci na všech odděleních firmy.

Předpokládám ale, že vy po okolních zemích pokukujete také, že?

Ano, samozřejmě. Slovensko je náš tradiční trh. Tam jsme stabilní prodejce s pravidelnými dodávkami. Dále máme pravidelné dodávky do Rakouska, kde se nám podařilo navázat stabilní partnerství. Naše zboží dodáváme též do Maďarska, a dokonce se podařilo



2024 stabilizovala, je poměrně významná a já jsem velmi spokojen s prací kolegů. Zde jde totiž o trochu jiný segment prodeje. Tam je vše postaveno na dlouhodobých vazbách a narušit tyto dlouhodobé vazby je velmi komplikované. Ale díky trpělivosti a vytrvalosti se naše reputace začala úspěšně budovat. Dovolím si říct, že naše renomé mezi zdravotnickými zařízeními roste.

Před chvílí jste zmínil, že po českém trhu pokukují i firmy z okolních zemí.

Ano, jde hlavně o firmy z Polska. Poláci byli hodně zaměřeni na dodávky především do Německa a mají ve své zemi velké výrobní kapacity. Vzhledem k výraznému poklesu spotřebitelské poptávky v Německu a Rakousku jsou tyto výrobní kapacity nyní nevyužité. Mají k dispozici pracovní sílu i technologie a nyní hledají nové příležitosti, jak v České republice, tak i na Slovensku. Tudiž v letošním roce jsme pod velkým

navázat dobré vztahy s Asíí a exportujeme naše výrobky i tam.

V jaké kondici se váš podnik nachází po personální stránce?

Musím říct, že dlouhodobě máme extrémně nízkou fluktuaci jak mezi dělnickými, tak i technickými profesemi. Snažíme se stále zlepšovat. V letošním roce jsme zavedli nové benefity pro zaměstnance jako třeba plavání, lyžování a další sporty nebo návštěvy zoologických zahrad. Všechno jde z fondu vytvořeného pro naše zaměstnance. Samozřejmě se setkáváme i s obměnou personálu způsobenou odchodem do důchodu. Pokud je pozice dlouhodobě obsazena zkušenými pracovníky, může to představovat riziko a komplikace. Snažíme se uvolněná místa obsazovat v rámci kariérního růstu ve firmě, ale personální oslovení na trhu práce v regionu také funguje a vždy jsme našli kvalitního kandidáta na výpisanou pozici.

Kolik zde v současné době pracuje lidí?

V průměru sto padesát zaměstnanců, s lehkými odchylkami v závislosti na četnosti agenturních pracovníků.

Loajalita a nízká fluktuace vašich zaměstnanců je všeobecně známa i v souvislosti s neštěstím, které potkalo vaši společnost v jejím bývalém působišti v Roztokách u Jilemnice...

Pro nás je to uzavřená kapitola. Na druhou stranu to byla a je příležitost k tomu, abychom rostli. Celý tým lidí, který na tom pracoval, odvedl skvělou práci a mohu říci, že v tomto roce 2024 jsme plně stabilizovaní a rozvoj, který nám tato událost přinesla, jsme využili na sto procent.

Při rozhovoru s vámi občas pokukuji na fotografii ze slavnostního otevření nové továrny z jara 2022, která zde visí na zdi vaší kanceláře. Byli tu přítomni i manažeři ze švédské centrály. Tehdy se vyjadřovali velice pochvalně a předpokládám, že stejně spokojeni jsou i nyní.

Ta spokojenost tam trvá. Odevzdáváme čísla, která slíbíme, a plánujeme v tomto trendu pokračovat. Pro nás to zároveň otevírá možnost dalšího zlepšování technologií a růstu. Na tyto investice si samozřejmě musíme vydělat. Pokud budeme stagnovat, rozvoj by byl omezený. A to vidím jako velké riziko do budoucna. Kdybychom nedrželi trend s inovacemi, v krátkodobém horizontu by se to mohlo projevit negativně na prodejkách.

Otázka na závěr. Vytváříme obsah nového časopisu, který budou číst nejen vaši zaměstnanci, ale předpokládám, že se dostane i k dalším čtenářům, kteří s touto společností dosud nemají nic společného. Co byste chtěl těmto čtenářům vzkázat?

Všem kolegům bych chtěl hodně poděkovat, protože taková úzká spolupráce mezi jednotlivými odděleními nikdy nebyla na tak kvalitní úrovni, jako tomu je nyní. To je věc, která se ve spoustě jiných firem nedaří. Čtenářům mimo naši společnost chci popřát především krásné sny a vzkázat jim, že stále chceme být respektovaným zaměstnavatelem v regionu, tou továrnou „na krásné sny“. A třeba se s našimi čtenáři někdy potkáme jako kolegové nebo obchodní partneři. •

Pomoc pro obyvatele Hynčic

V září obec Hynčice na Broumovsku zasáhla velká voda. Nespoutaný živel bral s sebou všechno, co mu stálo v cestě – domovy, vzpomínky, ale i pocit bezpečí. Nechtěli jsme jen nečinně přihlížet a zůstat stranou, nýbrž jsme se rozhodli pomoci tam, kde to bylo nejvíc potřeba.

Vyrazili jsme proto do postižené oblasti a nešli jsme s prázdnou. Abychom poskytli alespoň trochu pohodlí a úlevy místním lidem, kteří zažili jeden z nejtěžších okamžiků ve svém životě, přivezli jsme pro ně naše matrace TROPICO.

Při jejich předávání opět svítilo slunce a ve vzduchu byla cítit naděje. Jsme rádi, že jsme mohli místním lidem alespoň takto pomoci, a do dalších týdnů a měsíců jim přejeme hodně štěstí a elánu.

Podívejte se na fotoreportáž z tohoto místa. •





Naši hosté poznali nové matrace okamžitě

Jedním z významných zákazníků společnosti Hilding Anders je i čtyřhvězdičkový hotel Horizont v Peci pod Sněžkou. Jeho generální manažer Karel Rada v rozhovoru vzpomíná, jak se k matracím od této společnosti dostal a jak probíhal jejich výběr a nákup. S kvalitou dodaných produktů je nadmíru spokojen, a proto je doporučuje i svým přátelům a kolegům z branže.

Kdy začala vaše spolupráce se společností Hilding Anders?

Nevím v tuto chvíli, jestli to je přesně pět nebo šest let, ale bylo to ještě před covidem. Bavili jsme se tehdy s hercem Petrem Rychlým, který tenkrát prezentoval tuto značku, o tom, že to jsou dobré matrace a že pan ředitel této společnosti je výborný člověk. A jestli se s ním nechci seznámit a jeho produkt vyzkoušet. Na základě toho jsme si zavolali, potkali se a myslím, že se projevily i vzájemné sympatie. A začala dobrá a plodná spolupráce.

Vy jste se tedy byl podívat i v původní továrně v Rostokách u Jilemnice?

Ano.

Co vás na této společnosti a jejích produktech zaujalo, když jste tam přijel a viděl je poprvé?

Líbilo se mi, jak celý ten systém funguje, jak lidé Petra Vašíčka uznávají a berou ho jako odborníka. A on ví, o čem mluví.

Dříve, než jste dostal doporučení od pana Rychlého a jel jste se do

Rostok s ředitelem Petrem Vašíčkem seznámit, jste měl povědomí o tom, že se v této obci v Podkrkonoší vyrábí matrace?

Vůbec ne.

Odkud jste měl matrace ve vašem hotelu do té doby?

My jsme je kupovali od nějakého no name dodavatele, když jsme v letech 2000 a 2003 rekonstruovali pokoje, a v té době jsem na to – což je asi i moje chyba – nekladal takový důraz.

Když jste společnost navštívil

a viděl její produkty, tak jste si hned řekl, že by bylo dobré matrace v hotelu vyměnit?

V té době už jsem věděl, jak jsou matrace velmi důležité, a potřeboval jsem to tady všechno dát dohromady. A začal jsem se rozhlížet, jak by to šlo řešit. Ono se to pak vlastně sešlo ve stejnou dobu, když jsem se potkal i s Petrem Rychlým.

Jak dlouhý čas potom uběhl od vaší první návštěvy v Roztokách po okamžik, kdy do vašeho hotelu přivezli první matraci?

Co si tak vzpomínám, dlouho to netrvalo. My většinou tyto věci děláme v listopadu, když na dva až tři týdny uzavíráme hotel, aby prošel kompletním úklidem a opravami před hlavní sezónou. Řekl bych, že v létě jsme se domluvili a v listopadu to tady bylo.

Když jste se domlouvali, měl jste nějaké speciální požadavky?

Bylo to dané, že chceme klasické hotelové matrace pro čtyř a pětihvězdičkové hotely, tedy rozměr 90 x 200 centimetrů. Bylo to jasné i z toho důvodu, že máme takové postele a ty jsme měnit nechtěli. Nejsem odborník na tvrdost nebo měkkost matrace, ale já osobně nechtěl úplně měkké matrace. Chtěl jsem takovou matraci, na kterou si lehnu a ráno mě nebude nic bolet.

Předpokládám, že vám i ředitel Petr Vašíček pomohl a poradil.

Ano. Doporučil a předvedl. Přivezli jsme si vzorky, na které jsme si lehali nejen my, ale i naši hosté. Tudíž to prošlo takovým našim interním výběrovým řízením a vybrali jsme si.

Zvolený prototyp matrace pak dotvořil topper.

Kolik matic jste si objednali?

Vzali jsme jich takový počet, abychom jimi kompletně vybavili celý hotel. Hotel Horizont má sto třicet pět pokojů a to celé krát dvě, takže to bylo dvě stě sedmdesát matic. Navíc jsme žádné nebrali, protože jsme se dohodli, že v případě dodatečného zájmu jsou další okamžitě k dispozici. Potom za rok jsme ještě doplnili matrace na apartmánech, což činilo dalších šedesát matic.

Poznali tuto změnu vaši hosté?

Ano, poznali to okamžitě.

Co na to říkali?

Máme nesmírně kladné recenze. Lidé nám říkali, že se u nás vyspali opravdu velice dobře. A dokonce se ptají, kde by si tyto matrace mohli pořídit.

**Musejí se tyto matrace nějak serviso-
vat, nebo probíhá v době mimo
sezónního úklidu jejich údržba nebo
čištění?**

My je čistíme sami. Máme na to hloubkové vysavače. Podle hotelové klasifikace by tyto matrace měly procházet čištěním.

**Předpokládám, že zde v hotelu bydlí
i někteří členové hotelového per-
sonálu. Mají i oni na svých postelích
matrace od Hilding Anders?**

Ano, nyní už je mají. Později jsme výrobky z jiné produktové řady objednávali i pro ně.

**Když jste si vybírali prototyp matra-
ce a radili jste se s panem Vašíčkem,**



**hovořili jste i o tom, jakou životnost
tyto matrace mají?**

Ano, pan Vašíček nám to říkal. Tuším, že hovořil o nějakých deseti letech.

**Takže jste zhruba v polovině
životnosti a až budete matrace
obměňovat, pojedete přímo nikoliv
do Roztok, ale do Jilemnice, kde teď
Hilding Anders sídlí.**

Ano. Přiznám se, že v novém závodě v Jilemnici jsem ještě nebyl. Ale jinak samozřejmě vím, co se společnosti stalo. Nicméně do Jilemnice jsem už byl několikrát pozván, ale z časových důvodů jsem se tam ještě nedostal.

**Zmínil jste, že znáte příběh Hilding
Anders a víte, co se této společnos-
ti v její původní lokaci v Roztokách
stalo. Jak to na vás zapůsobilo jako
na byznys? Přece jen to byla obrov-
ská rána a ne každý je schopen se
z ní otřepat a rozjet to znovu...**

To je veliký klobouček dolů. To, co pan Petr Vašíček předvedl a jak to dal velice rychle dohromady, to moc období v naší republice nemá.

**Máte matrace od Hilding Anders
doma? Spíte na nich?**

Ano. Je to sice jiný prototyp, než máme tady v hotelu, ale jsem s nimi nesmírně spokojen. A musím říci, že spousta mých kamarádů, kterým jsem je doporučil, si je koupilo. To samé platí i pro několik hotelů, kterým jsem to doporučil vyzkoušet. Dnes už je také mají. Tam je nádherný i ten servis. Domluvíte se a za chvíli to máte. S panem Vašíčkem zkrátka není žádný problém. •





Každý z nás může být v něčem **nejlepší na světě**

Pět olympiád, pět medailí. Úspěšný sportovec David Drahonínský začínal s lukostřelbou, aby naplnil svůj volný čas. Tvrdá dřina začala přinášet svoje ovoce. Trénink není jenom ve svazech, ale především v hlavě. Koncentrace na sebe, dostatečná relaxace a pozitivní přístup k věcem, které ve svém životě můžeme ovlivnit, to jsou hnací síly pro tohoto handicapovaného lukostřelce. Jeho příběh může být paradoxně silnou motivací pro zdravé lidi. Jeho životní příběh oslovil i společnost Hilding Anders a David Drahonínský se proto v blízké budoucnosti stane jedním z ambasadůrů jejich produktů.

Co vás přivedlo k lukostřelbě?

Chodil jsem na střední školu do Janských Lázní, kde je speciální škola pro tělesně postižené, a v rámci jejich aktivit tam fungoval sportovní klub. Jednoho dne jsem přišel do tělocvičny, kde zrovna probíhala předváděčka lukostřelby, a tak jsem to vyzkoušel. Tehdejší trenérka se mě zeptala, jestli bych chtěl střílet závodně, a já řekl, že bych to mohl zkusit. Pořídili mi tenkrát nějaké obyčejné vybavení a začal jsem střílet závodně.

Byla to láska na první pohled?

Ze začátku asi úplně ne. Na jednom soustředění mi pak trenérka řekla,

že pokud budu tvrdě trénovat, tak že vyhraju olympiádu. To byla asi ta motivace, kdy jsem si opravdu řekl, jdu do toho naplno, začnu tvrdě trénovat. Zatím jsem olympiádu vyhrál jen dvakrát. Byla to zkrátka aktivita, která mi zaplnila volný čas, a dostavily se úspěchy. Po osmi letech první mezinárodní medaile v jednotlivcích a hned zlatá a ještě na olympiádě. Laťku jsem si stanovil docela vysokou. Zůstal jsem u toho i díky tomu, že funguje určitá podpora sportovců, kteří mají medaili z olympiády. Pak jsem studoval vysokou školu a pořád jsem vyhrával medaile, takže jsem se toho držel. Proč opouštět něco,

v čem jste jedním z nejlepších na světě?

Paralympiády jste se účastnil už pětkrát. Jaký je váš nejsilnější zážitek z těchto her?

Těch je hodně. Jeden z nejsilnějších byl, když jsem v Tokiu vyhrál zlato. Dva roky jsem všude tvrdil, že chci vyhrát zlatou medaili, protože jsem to slíbil tatínkovi, který zemřel na rakovinu těsně před tou olympiádou. On se mnou byl na třech olympiádách jako doprovod. To bylo na jednu stranu hodně těžké a na druhou stranu silná motivace. Pak také bronz z Ria a stříbro z Tokia, když jsme se Šárkou

Pultar Musilovou dělali mix týmy. Týmová radost z úspěchu se totiž vždycky násobí. Člověk tam není jen sám za sebe. Já pomohl v začátcích Šárce a díky ní jsem vyhrál bronz. Vždycky je ten tým tak silný jako jeho nejslabší článek. Bylo hezké sledovat, jak Šárka výkonnostně „roste“. A když jste v něčem nejlepší na světě, je přece hezké tu svoji dovednost předávat dál.

Jakým mentálním a fyzickým výzvám při lukostřelbě čelíte?

Mám štěstí, že jsem v roce 2012 potkal sportovní psycholožku Kateřinu Vejvodovou Kudláčkovou a jednou za čtrnáct dní s ní mám sezení. Tahle holka vystudovala sportovní psychologii v Americe. To mě hodně naučilo a hodně posunulo. Musíte odstřílet nějaký počet šípů a víte, že musíte porazit toho soupeře, nebo se můžete koncentrovat na to, že to budete dělat tak, jak se to dělat má. Díky tomu budete mít víc bodů než ten druhý. Já se vždycky koncentruju sám na sebe, ale to se člověk musí naučit. Stejně jako se dají posilovat svaly, tak se dá posilovat i hlava. Kateřina mě v tomto segmentu mentální přípravy posunula do úplně jiných dimenzí. Tenhle vrcholový sport už není tak úplně o lukostřelbě jako o té hlavě.

Proč se to podle vás mění?

Svět je přeplácáný, na lidi jsou klade-né neuvěřitelné nároky a málokdo tohle dokáže ustát, vstřebat a naučit se v tom plavat. Společnost měří úspěch jenom na medaile. Nemáte medaili? Nebyl jste úspěšný. Přitom je tolik lidí a profesí, které by si takovou medaili zasloužily, ale nikdy ji nedostanou. Takhle je to nastavené. Do budoucna budeme dostávat málo medailí, protože podpora spor-tu v Čechách je špatná. Podíváme-li se na všechny úspěšné zdravé spor-tovce, většinou se k tomu dopravo-vali nějak sami a až pak se dostali do nějakého klubu nebo získali nějakou podporu. Všichni zdraví favoriti, kteří teď odjeli na olympiádu a měli přivést medaile, nevyhráli nic. Podle mě je ale velkým úspěchem umístit se do desátého místa nebo se jenom na olympiádu kvalifikovat.

Mám zkušenost, že taky mnoho lidí sledovalo radši paralympiádu než normální olympiádu. Myslím, že tam je bonus navíc, a to je příběh lidí, kteří museli překonat nějaké pře-kážky, aby se dostali tam, kde jsou.

Společnost už je možná unavená ze sportu jako businessu. Pro obyčej-ného člověka, který chodí osm hodin denně do práce, je úplný výsměch, když slyší, kolik peněz berou třeba fotbalisti.

Jaký je ten váš příběh? Jak jste se vy osobně popral s překážkami, které vám život postavil do cesty?

Život není hezké místo, je plný pře-kážek, nespravedlnosti, ale člověk je připravený na to všechno zvládnout. Každý den vstanu a mám dvě tři aktivity, co můžu dělat, a nemám čas přemýšlet nad tím, že jsem na vozíku. Každý den zažívám tolik situací, kdy mě to mrzí, že ne-můžu tohle a tamhleto, ale pořád je hodně věcí, které dělat můžu, a tak je dělám. Nebudu snít o tom, že budu zase jednou hrát hokej a dělat taekwondo. Můžu střílet z luku a dělat mnoho dalších aktivit, u kterých budu šťastný. Lidi vždycky touží po tom, co nemají, a neváží si toho, co mají, dokud o to nepřijdou. Tak to bohužel je.

Jak se vyrovnáváte s tlakem a očekáváním?

V Paříži se stalo to, že jsem poprvé vypadl dřív než ve finále. Bylo to těžké, člověk se vybrečel a další den vyšlo slunce nad Paříží znova a já

jsem se koncentroval na ten závod se Šárkou, abych jí to nepokazil, a to se podařilo. Zase jsme u toho – koncentrovat se na to, co je, a ne na to, co bylo. Minulost nezměníme. Uvědomil jsem si, že nejsem mašina a nebudu pořád jenom vyhrávat. Dnes jsem rád, že jsem prohrál, možná jsem potřeboval pochopit, že jsem jenom člověk a že se život netočí jenom kolem lukostřelby.

Okolo čeho se tedy točí ve vašem případě? V čem je jeho smysl?

Najít si nějakou svoji vlastní cestu. Objevit, v čem je ten člověk dobrý a může být nejlepší na světě. Každý z nás může být v něčem nejlepší na světě, ať už v kterémkoliv oboru. To si myslím, že je hodně těžké, a otázka je, jestli vůbec lidi hledají.

Jaké máte další cíle?

Můj poslední cíl bylo, aby mě mamin-ka viděla závodit na paralympiádě a vyhrát medaili, což se mi podařilo. Budu dál trénovat a připravovat se, abych se třeba pokusil nominovat na olympiádu v Los Angeles. Bylo by moc hezké, kdyby tam mohli přiletět můj brácha se ženou a viděli mě závodit. •



Musím mít pocit, že jsem užitečná

Radka Kotyková ve společnosti Hilding Anders pracuje již devět let a v současné době zastává pozici manažera pro vnitřní a vnější vztahy. V rozhovoru popisuje, jak v této společnosti začínala a co všechno její pracovní pozice obnáší.

Co si pod oficiálním titulem vaší funkce můžeme představit? Co je vaší náplní práce?

Jak plyne z názvu mé pozice – mám na starosti veškerou komunikaci firmy směrem ven i uvnitř ní, zároveň plním funkci interního právního oddělení. Na tomto „oddělení“ jsem tedy sama, přímo podřízena generálnímu a finančnímu řediteli.

Pro jasnější představu zkusme být konkrétní. Co tedy přesně komunikujete?

Zpracovávám veškerou (nejen) právní dokumentaci v komunikaci s úřady, obchodními partnery, právníky i fyzickými osobami na úrovni smluvních vztahů, prezentací, ale i nabídek, veřejných zakázek či v rámci potřebné komunikace týkající se i sortimentu jako takového.

To zní jako velice rozsáhlá agenda. Z čeho při této komunikaci čerpáte nebo kde pro ni získáváte podklady?

Využívám zde svoje zkušenosti jak z předchozího zaměstnání s právním zaměřením, tak z mé pozice asistentky manažera kvality, na niž jsem v tomto podniku před devíti lety začínala pracovat. Díky tomu mám zkušenosti s celým procesem vzniku výrobku, kompletním sortimentem, technologií a specifikací, což se mi poté samozřejmě prolíná do znalostí a do-

kumentace, která je potřeba v rámci produktu anebo i vzniku nějakého obchodního vztahu vytvářet. Jsem zároveň tedy nápomocna kolegům uvnitř firmy, kdy asi nemohu vynechat žádné oddělení. Mojí povinností je příprava dokumentace z legislativního pohledu. Je třeba porozumění, zajištění podkladů a zfinalizování do takové podoby, aby byly prezentovatelné. Zabývám se zároveň i veřejnými zakázkami, pro něž zpracovávám veškeré podklady, a komunikaci se zadavateli, dotčenými úřady a institucemi, samozřejmě někdy i ve spolupráci s kolegy z obchodního oddělení. Na starosti mám rovněž veškerou legislativu týkající se portfolia medical professional, které jde s označením jako zdravotnický prostředek do veřejných a soukromých zdravotnických zařízení. Tato legislativa je velice přísná a dokumentace náročná a s běžnou matrací bychom se do těchto tenderů nebyli schopni dostat.

Jak probíhá zpracování jednotlivých agend?

V zásadě si interně rozdělují nutnost zpracování agendy podle té průběžné a té s jakýmkoli termínem zpracování. Větší měrou jsou na mne požadavky zvenku. Nejprve vykomunikuji detail, co je to za požadavek a veškeré náležitosti s ním spojené. Pokud si to daná problematika vyžaduje, mám k dispozici dvě až tři advokátní kanceláře, v oblasti medical poradenskou kancelář a další externisty. Ode mě musí jít zpět jasné, stručné a zásadní informace. Některé dokumenty připravuji přímo já a ty jsou v takové úrovni, že za ně ručím sama, některé je vždy třeba vyhotovovat ve spolupráci s právními zástupci, regulátory či externisty, kdy jde samozřejmě o dokumentaci, že je nutný podpis generálního ředitele pana Vašíčka.

Když přijde z venku nějaké lejtstro nebo požadavek, vy opravdu hned víte, co s ním?

Ano, většinou opravdu vím.

Kde jste získala takové zkušenosti a znalosti?

Určitě i z mé minulé pracovní pozice, většinu vás v životě naučí i praxe, zažít si situace, kdy je potřeba si poradit. Do této pozice jsem byla povýšena po požáru, za což jsem vděčná. Pro firmu asi v té době bylo důležité, že jsem si dokázala poradit s určitými požadavky, typy dokumentace a tak dále. Předtím jsem zastávala téměř pět let pozici asistentky manažera na oddělení kvality a dle potřeby jsem již dost spolupracovala na dalších odděleních a zároveň se začal realizovat projekt medical. Mám tedy právní minimum, absolvovala jsem Justiční akademii, pracovala jsem u soudu. Zkušenostmi získanými zde na kvalitě jsem získala veškeré potřebné povědomí o našich produktech. Když s vámi teď půjdu do výroby či do skladu, jsem schopna vám říci, o jaký typ materiál se jedná, jeho vlastnosti, jakých specifikací výrobků se týká, co z něj vzniká. Právě z mého působení u soudu, kde nás vždycky učili, abychom se



raději desetkrát zeptali, než abychom chybovali, pramení můj přístup, kdy si opravdu snažím zajistit co nejvíce adekvátních podkladů pro odevzdání kvalitní práce. Tedy jednoduše: je jedno, že se ptáte blbě, ale ptejte se. Když jsem nastoupila sem, tak jsem se zajímala, na všechno se ptala a proklikávala se v systému až tam, kam mě pustil. Je toho možná někdy moc, ale mě to baví. Je to práce, na které se můžete vypracovat.

Přesto, to se vám všechno vejde do hlavy?

Večer už mi to někdy teče ven ušima. (smích) Nicméně jsou to zkušenosti, které člověk získává s léty, a mně by asi nevyhovovala stagnace nebo jiný typ práce, baví mě to tu a asi potřebuji stále nové „vjemy“.

Jak dlouho působíte v této společnosti?

Devět let, od roku 2015.

Kde jste působila předtím?

Po střední škole jsem nastoupila na Okresní soud v Jičíně na trestní oddělení. Jednalo se o velmi zajímavou práci, na-prosto nezaměnitelná zkušenost, za kterou jsem velmi ráda. V rámci určitých typů jednání jsem, pro zajímavost, jezdila i do vězení s nejpřísnější ostrahou v České republice, do Valdic, které jsou místně příslušné soudu v Jičíně.

Od soudu do společnosti, která vyrábí matrace. To je velice zajímavý profesní oblouk, nemyslíte?

Tak v mezidobí se mi podařilo pár dětí. (smích) Bohužel v té době justice nemohla nabídnout na administrativní pozici takové ohodnocení, ze kterého by se rodině se třemi dětmi žilo na nějaké úrovni. Musím říci, že mi to opravdu trochu trhalo srdce odtamtud odcházet. Ale s tím platovým ohodnocením už to zkrátka dál nešlo.

A jak jste se tedy dostala do Hilding Anders?

Když byly mladšímu synovi dva roky, hledala jsem v regionu kraje nabídky zaměstnání a našla jsem inzerát naší společnosti na pozici tehdy asistentky manažera kvality. Bylo to ve vzdálenosti do třiceti kilometrů a požadavky zde byly takové standardní. Tak jsem si řekla, že to zkusím. A dopadlo to. Přijímal mě přímo generální ředitel, pan Vašíček. Po pár letech byla vytvořena tato nová pozice, do které jsem byla povýšena. Impulsem vedení byla jistě potřeba této funkce, a mimo jiné se o to zasloužil asi i fakt, že se s mým přispěním podařilo společnosti notifikovat vybrané portfolio jako zdravotnické prostředky.

Dostat se do tohoto segmentu byl zřejmě majstrštyk, že?

Dostat se do zdravotního programu bylo velmi důležité. Dodávat do nemocnic by nebylo možné bez tohoto složitého procesu.

Doted' jsme mluvili spíš o vztazích vnějšcích. Ale co ty vnitřní, které máte z titulu své funkce také v popisu práce?

Jsem součástí téměř každé komunikace,



když ve firmě vzniká nějaký produkt. Protože když vzniká, vždy vyvstávají požadavky, ke kterým je třeba z mé pozice nutný například jen dohled nebo doplnění informace. Anebo jde někdy požadavek na vznik nové specifikace přímo ode mě. Tedy zejména dle daného zadání s kolegy z obchodu, výroby, občas je specifické řešení technologické a materiálové, zde mluvím hlavně o portfoliu medical. V případě veřejných zakázek, kde mám na starosti zadávací dokumentaci, jde požadavek opravdu ode mě napříč odděleními. Z těchto specifických smluvních vztahů vznikají požadavky na většinu z kolegů. Některé věci řeším i s oddělením marketingu, protože část zdravotního portfolia může podléhat regulaci reklamy. Dále se setkávám samozřejmě s projektovým manažerem (dlouhodobé projekty, které se mne týkají), ale i IT, kde je potřeba například nějakého detailu ode mne s ohledem na mou činnost v systému. Prostě se účastním různých jednání, u kterých jsem třeba, a to tedy jak interních, tak ve velkém měřítku i vnějších.

Kolik hodin tady denně jste?

Dojíždím vlakem a denně tu jsem zhruba devět hodin. Jsem tady po sedmé hodině a odjíždím po páté. Teď jak se blíží zima, je to trochu peklo. Za tmy vstávám a za tmy se vracím. Má to alespoň tu výhodu,

že když nemusím řídit, už si ráno ve vlaku promýšlím, co mě čeká, a v hlavě si připravuji takový svůj rozvrh práce.

Jste tedy velkou část dne pryč. Co na to vaše rodina?

Snažím se s nimi být co nejvíce a opravdu si netahat práci domů. Mám tři děti, jsme nyní sami a někdy je lépe, někdy hůře. Vůbec si nestěžuji, s dětmi mám velmi hezký vztah a každý den se na ně opravdu domů těším! Dcera je přes týden na internátu, mladší syn je v šesté třídě a starší syn už je téměř dospělák. Vždy si najdu čas i pro mě, baví mě domácí výroba šperků a doplňků. Ráda trávím čas v přírodě, občas si jdu zaplavat, zacvíčit nebo si jen tak vyrazím s kamarády.

Když vás tak poslouchám, tak by to, co děláte a čemu se věnujete, zabralo jeden ze šanonů, kterých tady máte plnou skříň.

To se vám možná jen zdá, protože to tak detailně popisují. Stále věřím, že lidé nechodí do práce jen proto, aby dostali funkci, počítač a telefon či extra plat, a mnohdy ani sami nevědí za co. Já musím mít pocit, že jsem užitečná a že je má práce pro firmu důležitá. Bez tohoto pocitu by se mi sem těžko docházelo. Zkrátka musím být platná a já doufám, že platná jsem. •

Pohádka na dobrou noc

Kdysi dávno, v obrovském vesmíru, žila malá hvězda jménem Ruby. Každý večer tančila s Měsícem, honila se za padajícími hvězdami a hlasitě se smála. Milovala svou noční oblohu. Občas ji ale přepadal smutek. Nevěděla totiž, ke kterému souhvězdí patří. Všechny hvězdy kolem ní někam patřily. Byla tam Velká a Malá medvědice, Orion, krásná Casiopea a mnoho dalších hvězdných rodin. Ona tu svou neznala a ze smutku pomalu přestávala svítit. Měla ale štěstí. Jednoho večera pozoroval oblohu malý chlapec, který Ruby spatřil a zašeptal: „Hvězdičko má, od teď jsme rodina.“ Ruby se už díky němu necítila ztracená a začala znovu zářit, dokonce víc než předtím.

Takových hvězd, jako je Ruby, je na obloze spousta. Při nočních dobrodružstvích se zkrátka ztratily. Podívej se zítra večer na oblohu a chvíli hvězdy pozoruj. Když se ti bude zdát, že je některá z nich opuštěná, zašeptej taky ta kouzelná slovíčka. Noční nebe bude díky tobě šťastnější a zářivější.

Dobrou noc*



Tropico výzva

Čteme dětem pohádky na dobrou noc

Pojďte do toho s námi! I když se zdá, jako by se čtení pomalu vytrácelo ze světa, není to tak. Pohádky byly, jsou a budou a děti je milují. A nejen ty na koukání! Čtení pohádek na dobrou noc je důležitým rituálem, který podpoří jejich psychický a emocionální vývoj i rodinné vztahy.

Pohádkové vztahy

Okamžik, kdy se společně ponoříte do světa fantazie, je cennější než poklad. Děti se totiž cítí milované a vnímají, že vám na nich záleží. A to je zásadní nejen pro jejich pocit bezpečí, ale i zdravé sebevědomí.

Mluvíme spolu

Čtení nahlas dětem pomáhá rozvíjet jejich jazykové dovednosti. Učí se nová slova, správnou výslovnost i gramatiku. Poslech příběhů také podporuje jejich schopnost porozumění textu, rozvíjí představivost a kreativitu.



To je život

Čtení příběhů stimuluje dětský mozek, podporuje kritické myšlení a zlepšuje schopnost řešit problémy. Děti se učí analyzovat různé situace a chápat důsledky jednání postav. Pohádky zkrátka už od nepaměti přibližují dětem skutečný život.

Sladké sny

Čtení pohádek před spaním pomáhá dětem lépe usnout. Tento rituál totiž vykouzlí uklidňující atmosféru a jde to mnohem lépe. Jeho pravidelnost a předvídatelnost může zmírnit případné obavy a stres spojený s usínáním.

Pochopení

Pohádky jsou plné emocí a děti se tak učí rozpoznávat a chápat pocity druhých. To podporuje jejich empatii a emocionální inteligenci. Mohou se lépe vcítit do ostatních a naučit se správně reagovat na různé podněty.

Čtení pohádek na dobrou noc je víc než jen způsob, jak dětem zkrátit čas před usnutím. Je to váš společný čas, vzácný a jedinečný. Nenechte si ho vzít mobilem, tabletem nebo televizí. Ta pohádka o malých dětech není zase tak dlouhá, však víte. Rostou rychle. Tak to dnes zkuste a zítra taky! Stačí jedna. Od vás. •

Slavíme 25. narozeniny!

Historickým pohledem znamená 25 let čtvrt století, v lidském životě jednu generaci a z pohledu firmy je to buď zbožné přání, nebo důkaz stability a udržitelného rozvoje.

Naše značka Tropico oslaví své 25. narozeniny na jaře příštího roku. Firma si prošla porodními bolestmi, dětskými nemocemi i neočekávanými nepředvídatelnými událostmi. Ale také mnoha úspěchy, technickým i technologickým rozvojem a zvládla znovu doslova vstát z popela po zničujícím požáru v roce 2020. A to nejen díky odpovědnému hospodaření, předvídavému i pragmatickému způsobu vedení, ale zejména díky pracovnímu úsilí všech svých zaměstnanců, jejichž přičiněním vznikají každý den výrobky, které patří na trhu k těm nejlepším. A to nejen zde v Čechách, ale díky kvalitě a uvážlivé obchodní strategii znají produkty našich značek TROPICO, CUREM, SPIRIT a SLUMBERLAND i v řadě dalších zemí.

25 let, to už je mnoho zkušeností, příběhů a zúročených dovedností všech, kteří tvoří DNA společnosti a díky nimž je odolná, smělá a úspěšná. Chceme proto v příštím roce na důležité milníky vzpomenout a jubileum společně oslavit. A jak?

Od ledna na stránkách tohoto magazínu a také na webových stránkách a sociálních sítích připomeneme významné okamžiky z historie firmy a také příběhy našich kolegů, kteří ji s námi celou dobu nebo v různých etapách sdí-

leli a spoluutvářeli. Určitě si také uděláme čas na společné povídání bez každodenního shonu, abychom našim kolegům poděkovali za jejich dosavadní práci, společně se u zajímavého programu pobavili a vstoupili do další etapy s úsměvem a chutí do nových výzev.

Na duben připravujeme pro naše obchodní partnery neformální setkání ke zhodnocení vzájemné spolupráce a představení vizí společnosti pro další období. Rádi k tomu přizveme také novináře. A to i proto, že součástí oslav budou v roce 2025 i akce určené široké veřejnosti. Bližší informace o nich zveřejníme vždy včas na našich webových stránkách, sociálních sítích, v tomto magazínu a také prostřednictvím dalších médií.

Těšit se můžete na den otevřených dveří v jiřímnickém sídle společnosti a jejich výrobních provozech, ale i na možnost zapojit se do speciálních akcí ve vybraných prodejnách našich obchodních partnerů či na sociálních sítích a získat tak některý z výročních dárců. •

Pojďte slavit s námi!

Zhodnocení kampaně Zívání: Nakažlivě dobrý spááááánek

Reklama zasáhla široké publikum prostřednictvím různých komunikačních kanálů. Naše spoty jste mohli slyšet v rádiích, vidět v televizi, v tištěných magazínech a online se kampaň těšila velkému zájmu – zobrazena byla více než 5 milionkrát!

Billboardy se zívajícími modely a naším sloganem zase přinášely úsměv (a možná i zívnutí) na tváře kolemjdoucích po celém kraji. Kdo ví, třeba jste se i vy stali součástí té „nakažlivosti“ – koneckonců, zívání se těžko odolává!

Kampaň „Zívání“ nejen zviditelnila naši značku, ale také připomněla, jak klíčový je dobrý spánek pro naši pohodu a zdraví. •



Od září do listopadu tohoto roku jsme přinesli do světa spánku trochu hravosti a humoru s naší kampaní „Zívání“. Hlavní claim „Nakažlivě dobrý spánek“ zdůrazňoval, jak důležité je nejen kvalitní zívnutí, ale především zdravý a klidný spánek, ke kterému přispívají naše matrace.

Seznam volných pozic

Pro posílení našeho týmu
v současné době hledáme
zaměstnance na tyto pozice:

- Operátor výroby
- Čalouník
- Mistr výroby

V případě vašeho zájmu prosím kontaktujte pana Davida Juráška – vedoucího výroby
e-mail: david.jurasek@hildinganders.com

Firemní benefity

20 dní dovolené

3 sick days

Příspěvek
na stravování

Volné vstupy do
bazénu v Nové
Pace, Jilemnici
a Vrchlabí

Volné vstupy
do ZOO
Dvůr Králové
n/Labem
pro celou rodinu

Multisport karta

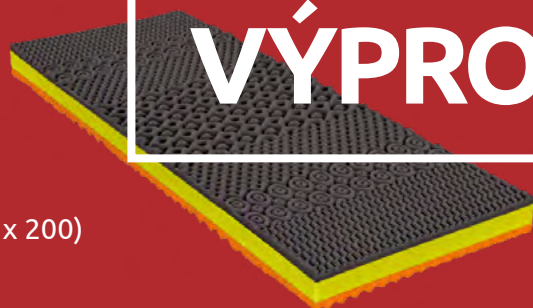
Firemní bonusy
a akce



Matrace (rozměr 90 x 200)
od 1699,- s DPH

Chrániče matrací
od 350,- s DPH

Toppery (rozměr 90 x 200)
od 950,- s DPH



VÝPRODEJ

Polštáře
od 300,- s DPH

Přikrývky
od 850,- s DPH

Pro ověření dostupnosti zboží
a objednávky kontaktujte
naše obchodní oddělení:
odbyt.cz@hildinganders.com
tel.: +420 481 587 410