

# TropicoLife

4. vydání | podzim 2025 | čtvrtletník



## Nová podniková prodejna Tropico na Vinohradské

Tomáš Konečný | B2B portál Tropico  
Jiu-jitsu | Ta správná matrace i na cesty





## 4. RÁJ SNŮ

NOVÁ PODNIKOVÁ PRODEJNA

## 6. TOMÁŠ KONEČNÝ

ROZHOVOR



## 8. MILOŠ HAKEN

PŘEDSTAVENÍ B2B  
PORTÁLU TROPICO

## 9. DO FRANCIE V OBYTNÁKU

OBRAZEM



## 10. JAROSLAV MOLTAŠ

ROZHOVOR O JIU-JITSU



NÁZEV PERIODIKA: TROPICO LIFE  
PERIODICITA: ČTVRTLETNÍK | MÍSTO VYDÁNÍ: JILEMNICE  
ČÍSLO A DATUM VYDÁNÍ: 4. ČÍSLO, PODZIM 2025  
EVIDENČNÍ ČÍSLO: MK ČR E 24698  
VYDAVATEL: HILDING ANDERS ČESKÁ REPUBLIKA A.S.,  
BRANSKÁ 329, 514 01, JILEMNICE | IČO: 26173212

# Úvodník

## Petra Vašíčka,

generálního ředitele  
společnosti HILDING ANDERS

### Jaká je vaše vize pro Tropico do nadcházejících pěti let?

Naší vizí je, aby Tropico bylo první volbou pro zdravý spánek ve střední Evropě – značkou, které lidé důvěřují. Jsme připraveni jít s dobrou, pečlivě sledovat potřeby trhu a rychle na ně reagovat. Hledáme nové technologie a materiály, ale stejně vážně bereme řemeslo, servis a spolehlivost. Matrace Tropico vyrábíme už více než 25 let. Za tu dobu nás posouvaly dopředu odvážné myšlenky a chuť experimentovat. To odhodlání nám zůstává: chceme dál přicházet s inovativními řešeními, která mají pro zákazníky i partnery smysl a budou posouvat hodnotu značky Tropico i nadále kupředu.

### Co považujete za největší výzvu v oboru matrací a spánku v současnosti?

Myslím, že trh je přehlcený slibů, zákazník se v tom těžko orientuje. Naším úkolem by mělo být vrátit pozornost zákazníka k tomu, co opravdu pomáhá – správné podepření zad, dlouhá životnost a férová cena. Důležitá je důvěryhodnost značky, tradice a kvalita, nikoli nálepky, které zákazníka častokrát jen matou. Prodejci se častokrát snaží prodávat „nejdražší“, ale ne „nejvhodnější“. Ale pouze opravdu spokojený zákazník se vrací a doporučuje dál. To je naše poselství i do budoucnosti.

### Jaký přínos má pro firmu nový B2B portál?

Jsem velmi rád, že se nám podařilo vyvinout a spustit B2B portál. Podařilo se nám tím partnerům dát do ruky nástroj, který šetří čas, dává aktuální informace a zrychluje proces celé objednávky. Věřím, že bude B2B portál pro



naše obchodní partnery velkým přínosem a usnadněním v každodenní rutině. To byl náš cíl, se kterým jsme ho začali vyvíjet, a jsme připraveni i na jeho další vývoj a vylepšování.

### Otevřeli jste novou prodejnu/showroom. Jaký z něj máte pocit a co firmě může přinést?

Ano, je to tak, Ráj Snů je partnerský showroom, místo, kde se naši odběratelé mohou potkat se svými zákazníky a kde si i koncový zákazník v klidu vyzkouší naše výrobky. Vše za pomoci vyškolené profesionální prodavačky a v příjemném prostředí nové prodejny. Záměr je jednoduchý: ukázat co nejširší spektrum postelí a matrací Tropico, Curem a Spirit. Víme, že v běžných prodejnách je pro-

stor omezený, a víme i to, jak je důležité produkty před nákupem vidět a vyzkoušet si je na vlastní kůži. Showroom tak rozšiřuje možnosti našich partnerů a pomáhá uzavírat správná rozhodnutí.

### Přichází zimní období. Má to nějaký vliv na prodej matrací?

Ano. Před Vánocemi lidé dotahují interiéry a plánují, aby „na svátky bylo hotovo“. Často se rozhodují pro novou matraci nebo postel – je to praktická investice do pohodlí celé rodiny. Naší rolí je nabídnout jasně poskládané sety, dostupné rozměry s rychlou dodávkou, a především vysokou kvalitou. Chceme, aby cesta k novému, zabydlenému domovu byla co nejjednodušší a bez kompromisů.

# Ráj snů – nová podniková prodejna Tropicó na Vinohradské

**Od 1. srpna se Praha pyšní novým místem, kde kvalita spánku hraje hlavní roli. Na Vinohradské třídě byla slavnostně otevřena podniková prodejna Hilding Anders ČR pod značkou Ráj snů. Současně je to partnerský showroom a kdokoli z našich odběratelů jej tak může využít.**

Ráj snů je specializovaná prodejna matrací, postelí a spánkových doplňků, kde si zákazníci mohou vyzkoušet širokou nabídku produktů pro zdravý a pohodlný spánek. V sortimentu nechybí matrace všech typů, lamelové i polohovatelné rošty, designové postele ani doplňky, které podtrhnou komfort a estetiku ložnice.

„Bylo nám líto to místo opustit. Už tam nějaký základ byl a z 95 % se nabízely naše výrobky. Doba nazrála – vždycky jsme se snažili chovat jako výrobce a prodávat přes partnery, ale tentokrát jsme si řekli, že si zasloužíme mít i vlastní předsunutý showroom,“ vysvětluje zrod nové prodejny brand manager Tomáš Konečný.

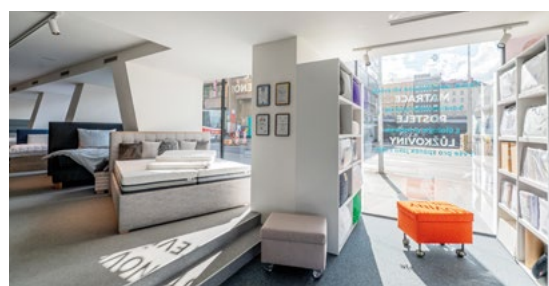
Podle jeho slov firma dlouhodobě vlastnila značku Ráj snů, kterou se nyní rozhodla oživit. „Vytáhli jsme starou dobrou značku, dali jí facelift – grafiku, marketing, nové portfolio výrobků. Upravili jsme interiér, přidali nový nábytek, koberec, doplňky, lustry...

a pustili jsme se do toho. Je to čerstvě rozjeté, ale už teď vidíme, že tam lidé začínají chodit,“ dodává.

Nový obchod má sloužit nejen jako prodejní místo, ale i jako kontaktní prostor mezi výrobou a zákazníkem. „Nechceme našim partnerům konkurovat. Ráj snů vnímáme jako takovou tovární prodejnu, předsunutý showroom. Naši obchodníci tam mohou pořádat schůzky a zákazníci, kteří se nemohou dostat na den otevřených dveří do továrny, mají možnost si produkty vyzkoušet právě tady,“ říká Tomáš Konečný.

Atmosféra nové prodejny na rohu Vinohradské a Španělské ulice je podle něj výjimečná: „Je to krásné, voňavé, svěží místo, kde si zákazníci dopřejí ochutnávku toho, co pro nás znamená zdravý spánek.“



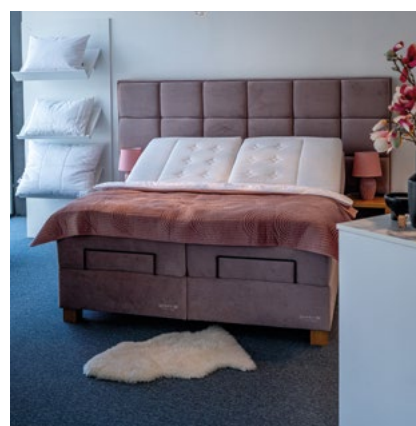
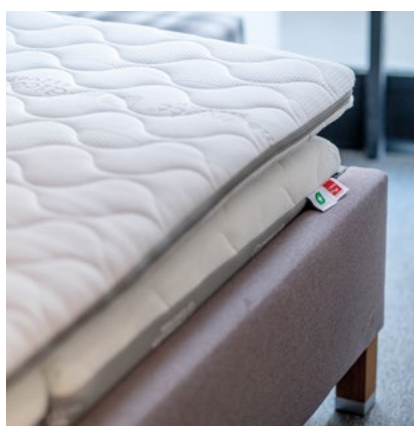
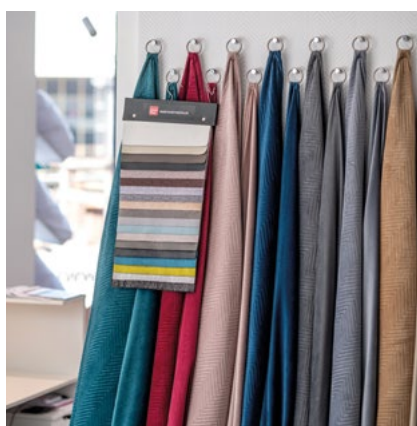


#### OTEVÍRACÍ DOBA

|         |             |
|---------|-------------|
| pondělí | 10:00–18:00 |
| úterý   | 10:00–18:00 |
| středa  | 10:00–18:00 |
| čtvrtek | 10:00–18:00 |
| pátek   | 10:00–18:00 |
| sobota  | zavřeno     |
| neděle  | zavřeno     |

#### ADRESA

Španělská 770/2  
Praha 2,  
120 00  
—  
+420 730 876 776  
rajsnu.cz@hildinganders.com  
[www.hilding.cz](http://www.hilding.cz)





# Na matraci by se zkrátka mělo spát skvěle

**Matrace nejsou jen kus pěny nebo pružin. Jsou to neviditelní společníci, se kterými trávíme třetinu života. Jak se ale rodí nové matrace? Jaké trendy dnes hýbou trhem a co zákazníci opravdu hledají? O tom jsme si povídali s Tomášem Konečným, brand managerem Tropico, který ve firmě pracuje už 22 let a má přehled o tom, kam se svět zdravého spánku ubírá.**

## **Jak se podle vás v posledních letech mění trh s matracemi v Česku a v Evropě?**

Trendy jsou v Česku i v Evropě velmi podobné. Výrazně se například změnila průměrná výška matrací – před 10 až 15 lety byla běžná výška kolem 15–17 cm, dnes je to spíše 24 cm a více. V některých ohledech jsme kvůli minulosti byli oproti Západu pozadu, protože tamní značky se budují už od 70. let. My to postupně doháníme. Na českém a slovenském trhu jsme ale vždy byli hodně inovativní a měli odvahu uvádět novinky jako první – i za cenu, že šlo

o dražší výrobky. Díky tomu jsme stáli u zrodu prodeje vyšších matrací kolem 24 cm a dnes už vyrábíme i modely s výškou 30 cm, což je skutečně reprezentativní matrace.

## **Proč je vlastně výška matrace tak důležitá?**

Vyšší matrace umožňuje využít více vrstev a kombinací materiálů, což posouvá komfort i kvalitu spánku. Proto se skladba a konstrukce matrací neustále vyvíjí. Dnes je standardem výška 22–24 cm a právě tyto modely patří k nejprodávanějším. Spánek

jako takový je sice pořád stejný, ale lidé si stále více uvědomují, že není jen o tom zavřít večer oči – jde o skutečnou regeneraci. A na matraci by se zkrátka mělo spát skvěle. Naší filozofií je nabídnout zákazníkům plnohodnotný zážitek ze spánku a umět pokrýt celé spektrum jejich potřeb. Dnes jsme největším výrobcem matrací v Česku a na Slovensku a to nás zavazuje.

## **Jsou dnes zákazníci náročnější než dříve?**

Jednoznačně ano. Je to spojeno s celkovým trendem zdravého životního stylu. Lidé si

napříč věkovými kategoriemi uvědomují, že o své tělo je třeba pečovat – zdravě se stravují, sportují, chodí do fitness center, je obrovský boom cyklistiky a turistiky. A to všechno se promítá i do spánku. Pokud přes den dbáme na pohyb a zdraví, dává smysl věnovat stejnou pozornost i večerní regeneraci. Naše výrobky proto vyvíjíme tak, aby zákazník nejen dobře spal, ale aby si při vyzkoušení řekl: ano, tohle je ono, tady se budu cítit skvěle.

### V čem tkví kouzlo kvalitní matrace?

Dnes je nabídka mnohem pestřejší než dříve – převažuje výroba z pěn, které se liší hustotou, tuhostí i vlastnostmi. Do vyšších modelů používáme špičkové pěny, například v řadách Guard nebo Spirit, kde je kombinujeme s dalšími materiály. Vznikají tak tzv. hybridní matrace – jako orchestr, kde každý nástroj umí něco jiného, ale dohromady zní nejlépe. Každá vrstva má svou funkci: podporuje záda, správně prokrvení i uvolnění svalů a přitom zajišťuje pohodlí.

Největším nepřítelem matrace je vlhkost – tu musíme eliminovat. Ale zcela klíčovou vlastností je tvarová stálost. Když matrace drží tvar po dlouhou dobu, znamená to, že záda zůstávají v ideální poloze. U špičkových materiálů nastává opotřebení až po pěti letech, což je skvělý výsledek.

### Kdo se podílí na vývoji nových matrací?

Je to týmová práce. Spolupracujeme s produktovým manažerem, technologem, marketingem i obchodními zástupci, kteří přinášejí zpětnou vazbu z trhu. Jednou za čas si necháváme dělat i nezávislé průzkumy agentur. U standardních výrobků je vývoj kratší, ale u špičkových modelů je nutné se nad konstrukcí opravdu zamyslet – aby splňovala požadavky zákazníků, dávala ekonomický smysl a prošla důkladným



testováním. Testujeme například i to, jak se matrace chová při komprimaci a rozbalení, protože jen tak můžeme garantovat dlouhou životnost. I proto poskytujeme delší záruky než většina konkurence.

### Které nové materiály dnes hýbou světem matrací?

Dnes je asi 80 % produkce tvořeno pěnovými materiály – polyuretanem, který lze zpracovávat různými způsoby. Vznikají tak studené a teplé pěny, paměťové pěny nebo hybridní pěny. Zajímavou novinkou jsou například pěny s technologií GelTouch, které obsahují mikroskopické kapičky gelu. Ty fungují nejen mechanicky, ale i jako termoregulace. Díky kombinaci více materiálů dokážeme vytvořit matraci, která se dokonale přizpůsobí tělu.

### Klade se dnes větší důraz i na ekologii?

Určitě ano. Používáme moderní CNC

technologie, díky nimž dokážeme efektivně recyklovat pěny. Máme vlastní technologii RecoGreen, což je recyklovaná pěna, kterou vracíme zpět do výroby. Někdo by řekl, že jde o odpad, ale výsledkem je materiál s výbornými vlastnostmi, který nám umožňuje vyrábět kvalitní a cenově dostupné matrace. Ekologie tak jde ruku v ruce s praktičností i cenovou dostupností.

### Máte vy osobně nějakou „srdeční“ matraci?

Je těžké vybrat jednu jedinou, ale určitě je to série Super Fox. To je takové moje „dítě“ – matrace, která od roku 2012 existuje v mnoha variantách a dokáže uspokojit širokou škálu zákazníků. A pak také modely z řady Spirit Superior, na které jsem pyšný. I kdybychom prodali jen jediný kus, pořád je to pro mě radost – vědomí, že se nám podařilo něco vymyslet, dotáhnout do výroby a zákazník si to skutečně koupí.

### Na co kladete při vývoji matrací největší důraz?

Jednostranně zdůrazňovat jednu věc nestačí. Výrobek musí dobře vypadat, být funkční, obsahovat kvalitní materiály a zároveň dávat ekonomický smysl. Je to kombinace více ingrediencí, které se musí na konci potkat v harmonickém výsledku – matraci, která splní očekávání zákazníků.

### Co je podle vás na značce Tropicó unikátní?

Jsme schopni rychle přinášet inovace a uvádět je na trh. Máme velkou výrobní kapacitu, jsme flexibilní a dokážeme garantovat termíny i kvalitu. Díky tomu jsme komplexní hráč, který pokrývá celé spektrum zákazníků – od standardních výrobků až po špičkové modely.

### Kolik matrací dnes nabízíte?

Je to vzájemný dialog mezi výrobou a trhem. Český trh je malý, ale velmi různorodý a otevřený vlivům z celé Evropy. Momentálně máme v portfoliu přibližně 900 modelů.



# B2B portál Tropicó: Nový standard velkoobchodní spolupráce



Od října 2025 spouštíme pro všechny naše obchodní partnery plně funkční B2B portál Tropicó – moderní nástroj, který zjednoduší a zpřehlední celý proces objednávek. Po půlročním pilotním provozu s vybranými partnery vstupujeme do ostré fáze, která přináší zcela nový komfort v oblasti velkoobchodního prodeje. „Jde o nástroj, který jsme vyvíjeli s důrazem na skutečné potřeby našich odběratelů – přehlednost, rychlost, aktuální informace o dostupnosti a možnost doručení až ke koncovému zákazníkovi,“ říká Miloš Haken, obchodní ředitel.

## Co B2B portál nabízí?

Portál umožňuje našim partnerům pohodlně objednávat zboží podle aktuální skladové zásoby. Uživatel ihned vidí, kolik kusů a v jakých rozměrech je skladem, má přístup do sekce výprodejů, může zadávat vlastní čísla objednávek a všechny své nákupy má přehledně evidované na jednom místě.

*„Naši zákazníci už nemusí hledat informace v papírových cenících nebo excelových tabulkách. Vše mají přehledně a online, jako na stříbrném podnose,“ dodává Miloš Haken.*

Portál je připraven i na moderní dropshipping – tedy možnost zaslání zboží přímo ke koncovému zákazníkovi v rámci Česka i Slovenska. Díky vlastnímu logistickému centru s kapacitou 20 000 matrací dokážeme pružně reagovat na potřeby trhu i odběratelů.

## Podpora, která funguje

Samozřejmostí je i zákaznická podpora, na kterou se partneři mohou kdykoli obrátit. Nadále funguje přímý kontakt na oddělení odbytu, přibude ale i možnost technické a produktové podpory přímo přes portál.

*„B2B portál je živý nástroj. Každý rok budeme přidávat nové funkce – například kopie faktur, často kladené dotazy nebo přímé napojení na zákaznický servis. Samo-*

*zřejmostí je i rozvoj nejen stávajícího EDI, ale především API konektivity pro přímé napojení informačních systémů našich odběratelů a zpracování ‚Machine-To-Machine‘. Budeme velmi rádi za zpětnou vazbu, protože věříme, že tento nástroj budujeme společně s našimi partnery,“ doplňuje Miloš Haken.*

## Pro koho je portál určen?

B2B portál ocení nejen velké obchodní řetězce, ale především menší prodejny a lokální partneři, pro které je dnes složitější udržet krok s rychlým tempem trhu. Nový systém jim umožňuje pružně reagovat na poptávku bez nutnosti držet velké skladové zásoby.

*„Chceme našim partnerům nabídnout víc než jen produkt. Nabízíme jim nástroj, který jim usnadní podnikání a posune jejich služby na vyšší úroveň bez nutnosti zásadních investic na straně našich odběratelů,“ uzavírá Miloš Haken.*

## Co chystáme dál?

Verze 1.0 je jen začátek. V příštích měsících plánujeme rozšíření funkcionality, postupné přidání rolovaných matrací do nabídky, možnost objednání atypických rozměrů, vylepšení uživatelského rozhraní i přímou komunikaci přes portál. Sledujte naše novinky a nenechte si ujít další krok v digitalizaci velkoobchodní spolupráce.



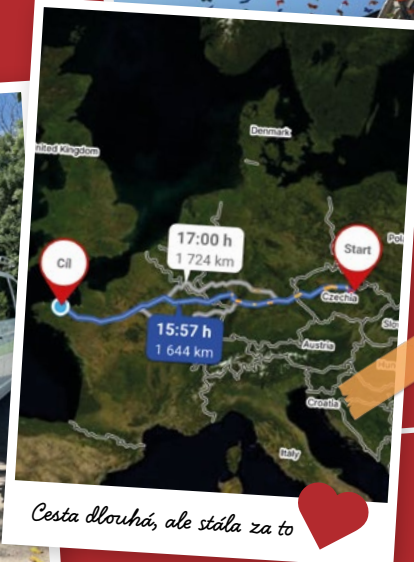
*U moře je dobře*



*Výhledy k nezaplacení...*



*Zasloužený spánek!*



*Cesta dlouhá, ale stála za to*

# Cestování a dovolená v dodávce? Tahle rodina to miluje.

Jsou čtyři, mají psa Suri a přiznávají – někdy je to náročné. Ale když se přidá pohodlí, může i dobrodružství chutnat úplně jinak. Na prázdniny do Francie teď proto vyrazila i matrace Tropicó.

A tohle nám napsali, když se ze své cesty vrátili, a my moc děkujeme! Je skvělé vidět, že naše práce má smysl a přináší radost.

„Matrace Tropicó vyřešila zásadní problém našeho cestování. Ráno nás nebolela záda! Děti byly z měkké postýlky nadšené, vyspali jsme se každou noc skvěle a to je prostě boží.“



## Je to hra bez konce, která člověku dává motivaci být stále lepším

Bojová umění nejsou jen o síle a technice – jsou také o vytrvalosti, pokoře a hledání rovnováhy. Jaroslav Moltáš, držitel černého pásu v brazilském jiu-jitsu, ví o této cestě víc než kdokoli jiný. Jeho desetiletá dřina, vítězství na evropských i mezinárodních turnajích a dlouholeté trenérské působení jsou důkazem, že BJJ je životní filozofií, nikoliv jen sportem. V rozhovoru pro Tropico Life se s námi podělil o své zkušenosti z tatami, význam regenerace i spánku, a také o to, proč i mistr bojových umění ocení dokonalé pohodlí kvalitní matrace.

## Jaroslave, co pro vás osobně znamená brazilské jiu-jitsu a jaká byla vaše cesta k černému pásu?

Cesta byla dlouhá. Řekněme deset let k dosažení černého pásu, ale může se lišit intenzitou a náročností. Řekl bych, že jsem měl tu intenzitu a náročnost celkem přísnou, ale může být i hůř určitě. BJJ pro mě znamená velkou pokoru a úctu k tak dokonalému bojovému umění. Nikdy nemůžete dosáhnout konce a říct si teď umím všechno. Je to hra bez konce, která člověku dává motivaci být stále lepším, a proto BJJ může dělat až do konce svého života.

## Černý pás je symbolem let dřiny a disciplíny. Jak se tato vytrvalost promítá i do vašeho života mimo tatami (pozn. redakce: tradiční japonská rohož)?

Dříve, když jsem byl svobodný a bez dětí, jsem tréninkům a závodům podřizoval celý svůj život a to se samozřejmě promítne do života velkou částí a na nic jiného už tolik času nezbývá. Ale i tak jsem si našel čas na moji druhou velkou vášeň a to byla auta a ježdění na okruhu. Teď je situace samozřejmě jiná a BJJ už není to nejdůležitější v mém životě, ale stále se tomu sportu věnuji jako aktivní trenér, který se popere s klukama na tréninku a přijme každou výzvu. Už to není o tom, že bych objížděl turnaje a závody.

## Co je podle vás v BJJ důležitější – fyzická síla, technika, nebo psychika?

To je velice dobrá otázka. Samozřejmě, že určitá fyzická síla musí být, ale ta vzniká při tréninku technické části automaticky. Mnohem zkušenější bojovník, který nedisponuje takovou fyzickou silou, dokáže přemoci mnohem silnějšího, ale méně technicky zdatného soupeře. Když budeme brát vždy stejnou nebo podobnou váhu protivníků, vždy vyhrává ten techničtější jedinec. Psychika se hodně ukáže až při oficiálních závodech, ale na tréninku tolik ne, protože se zápasníci navzájem znají a není tam takový tlak, jak dopadne výsledek. V zápasech to je velká část úspěchu pro toho, kdo nastupuje bez stresu a v dobré psychické pohodě.



## Který moment ve vaší kariéře považujete za zatím největší úspěch?

Každé vítězství je obrovský úspěch a je to v podstatě jedno, jestli to je Mistrovství Evropy nebo nějaký lokální turnaj. Důležité je, jakého soupeře porazíte. Můžu zmínit třeba Naga Dortmund 2014 Gi (kimono) 1. místo, ME ROMA 2013 No Gi (bez kimono) 1. místo.

## Jak jste řekl, věnujete se nyní i trenérské činnosti. Kde a koho trénujete?

Trénuji dvakrát týdně už dlouhá léta určitou skupinu a někteří jsou se mnou už deset let, možná víc. Samozřejmě lidi přicházejí a odcházejí, ale to silné jádro zůstává. Tréninky probíhají úterý a neděle v Paderagym v Praze na Libuši. Od 15 do 99 let může přijít kdokoli, holka či kluk.

## Sport na vrcholové úrovni je fyzicky i psychicky náročný. Jak důležitý je pro vás kvalitní spánek a regenerace?

Chodím spát brzy, cca kolem 21. hodiny, a vstávám cca ve 4:30–5 hodin. Regenerace je velice důležitá a spánek je tím nejdůležitějším faktorem, samozřejmě i s jídlem.

## V čem vidíte spojitost mezi správnou regenerací a úspěchem ve sportu?

To je složitější otázka. V tomhle případě hraje roli hodně věcí. Kolik tréninkových jednotek člověk má za týden a taky jakou

dělá práci. To se vše nasčítá a je potřeba vždy řešit individuálně, aby se člověk nepřetěžoval a nepřišla nějaká zbytečná zranění.

## Spousta lidí spánek podceňuje. Máte nějaký osobní rituál před spaním, který vám pomáhá si odpočinout?

Podceňovat spánek se nevyplácí, je to vlastně regenerační suplement, který nemusíme platit a funguje ze všech nejlépe. Rituál žádný nemám, je to jako každý jiný den.

## V BJJ se tráví spousta času na tatami – tvrdém povrchu. Jak si užíváte kontrast, když večer uleháte na pohodlnou matraci?

Vyzkoušel jsem už hodně matrací v životě, a už jsem si myslel, že nic lepšího není, dokud jsem nezačal spát na matracích od Tropica. Obecně, kdybych to vzal na procenta, je to rozdíl 40 %. Tělo je mnohem méně bolavé po těžkém tréninku, druhý den a první vstávání z postele je jakoby nic, což jsem si jednu dobu říkal, že už snad nikdy lepší nebude, a přesto se to stalo a je to fantastické.

## Co vám BJJ dalo do běžného života – mimo sport?

Dalo mi to hodně. Víím, že nic není hned a všechno se dá zvládnout, když člověk soustavně a tvrdě na něčem pracuje. Takže: vytrvalost, trpělivost a sebejistota.

## Co byste poradil lidem, kteří chtějí začít s BJJ, ale i těm, kteří hledají rovnováhu mezi sportem, prací a odpočinkem?

Nebát se toho začátku. První dva tři měsíce jsou prostě bolavé, je to změna pro tělo. Každopádně se to potom ale srovná a člověk začne mít s každým tréninkem větší radost a potěšení.

## Máte nějaký osobní sen či cíl, na kterém aktuálně pracujete – ať už sportovní, nebo životní?

Cíl je jasný, aby člověk zůstal zdravý, včetně celé rodiny, a užívat si sportu až do smrti.



**TROPICO**



# Matrace Tropico

## Místo, kde se rodí sny.

*Každý sen potřebuje svůj čas.  
A prostor, kde může růst... Dokud se nestane realitou.*

[www.matracetropico.cz](http://www.matracetropico.cz)

