

TropicoLife

5. vydání | zima 2025 | čtvrtletník



Jak vznikl náš vánoční spot se skřítky

David Jurášek | Výrobní ředitel

Jan Peluňka | Ředitel financí

Sára Červinková a Josef Jon | Mladí biatlonisté





**4. DAVID
JURÁŠEK**
ROZHOVOR



**6. VÁNOČNÍ
KAMPAŇ**
FOTOREPORTÁŽ



**8. JAN
PELUŇKA**
ROZHOVOR



**10. MLADÍ
BIATLONISTÉ**
ROZHOVOR

NÁZEV PERIODIKA: TROPICO LIFE
PERIODICITA: ČTVRTLETNÍK | MÍSTO VYDÁNÍ: JILEMNICE
ČÍSLO A DATUM VYDÁNÍ: 5. ČÍSLO, ZIMA 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

Které hlavní inovace nebo změny ve výrobě matrací Tropico podle vás nejvíce ovlivnily letošní rok?

Tématem letošního roku je především tlak na efektivitu výroby a snaha dlouhodobě zlepšovat pracovní prostředí. Sledujeme trendy v oblasti automatizace a ergonomie a do budoucna bychom rádi zavedli například robotické pracoviště pro podávání matracových jader, povlékací stroj nebo vzduchové stoly, které by usnadnily práci švadlenám. Zatím jde o projekty ve fázi příprav a vyhodnocování, ale máme jasnou vizi – chceme modernizovat, ulehčit lidem práci a zároveň zachovat kvalitu, na kterou jsou naši zákazníci zvyklí.

Roste povědomí o kvalitním spánku – jak na tento trend firma Tropico reaguje a co plánujete do budoucna?

Vnímáme, že spánek se konečně dostává do centra pozornosti – nejen jako odpočinek, ale i jako základ zdravého životního stylu. Na tento trend reagujeme cíleným vývojem produktů, které jsou ergonomicky promyšlené, zdravotně nezávadné a zároveň udržitelné. Zákazníci se čím dál více zajímají o složení, certifikace, ale i o původ materiálů. Proto jsme rádi, že můžeme nabídnout například naši recyklovanou pěnu RekoGreen, která vzniká z odřezků při výrobě – a je důkazem, že kvalita a ekologie se nevyklučují. Do budoucna chceme dále posílit i naši edukační roli – pomáhat zákazníkům zorientovat se a vybrat si to nejlepší pro jejich zdravý spánek.

Vánoční období bývá časem bilancování.

Jaké úspěchy a výzvy byste za uplynulý rok vyzdvihl jako nejdůležitější pro Tropico?

V závěru roku se přirozeně díváme zpět – a i když hlavní sezóna stále běží, už teď můžeme říct, že letošek byl rokem růstu i zodpovědného posunu vpřed. Naše produkty získávají stále větší oblibu nejen na českém trhu, ale i v zahraničí, kde značka Tropico upevňuje svou pozici. Velmi pozitivní je také fakt, že se nám daří držet vysoký standard kvality, což potvrzuje i výrazně nízká reklamovanost našich výrobků. Zároveň si uvědomujeme, že vysoká poptávka ve špičce sezóny přináší tlak na logistiku, plánování i kapacity. Snažíme se na to reagovat pružně, plánujeme s předstihem a optimalizujeme procesy tak, aby naši partneři i zákazníci dostali vše včas a v očekávané kvalitě. Za to patří dík celému týmu – od výroby až po obchod.

Jak ovlivňuje sezónnost, například předvánoční období, poptávku po matracích a jak se na to ve firmě připravujete?

Právě podzimní a předvánoční období představuje pro matrace hlavní sezónu. Lidé chtějí mít na Vánoce krásné a klidné domácí prostředí – dokončují stavby a rekonstrukce, ladí interiéry, uklízejí, připravují domov pro sváteční pohodu. A k té patří nejen atmosféra



a výzdoba, ale i kvalitní spánek. Naše matrace a postele jsou často součástí této závěrečné fáze příprav – jsou symbolem pohodlí, které si lidé chtějí dopřát po náročném roce. Ve firmě proto pracujeme s velkým předstihem – navyšujeme skladové zásoby, přizpůsobujeme výrobu a koordinujeme se s partnery tak, aby vše probíhalo hladce a zákazníci mohli prožít svátky tak, jak si je představují – v klidu a pohodlí.

Na co se mohou zákazníci těšit v příštím roce – chystáte nové produkty, technologie nebo rozšíření sortimentu?

Naším hlavním cílem do příštího roku je být zákazníkům ještě blíží – ať už jde o dostupnost sortimentu napříč regiony, nebo pohodlnější cestu k nákupu. Pracujeme na tom, aby si lidé mohli naše produkty jednoduše a spolehlivě pořídit bez ohledu na to, kde bydlí. Zároveň se intenzivně zabýváme vyhledáváním nových materiálů a technologií, které by mohly posunout kvalitu spánku ještě dál. Klíčovým tématem zůstává také efektivita výroby – snažíme se zkracovat dodací lhůty a flexibilněji reagovat na rostoucí poptávku, která každoročně sílí. To vše děláme s jediným cílem: abychom zákazníkům doručili komfort, kvalitu a důvěru, na které se mohou spolehnout.

Na závěr bych chtěl poděkovat všem našim kolegům a zaměstnancům. Bez jejich každodenního nasazení, pečlivosti a loajality by naše práce nedávala smysl. Velmi si vážíme každého jednotlivce, který přispívá k tomu, že značka Tropico roste, posouvá se vpřed a přináší lidem lepší spánek a pohodlí. Děkuji vám za celý rok plný výzev i výsledků a přeji Vám všem krásné Vánoce plné štěstí a krásných chvil s nejbližšími a do nového roku pevné zdraví a mnoho soukromých a pracovních úspěchů.



Díky skvělému týmu dokážeme i zázraky

Výroba matrací v Tropicu nikdy nespí. I když má rok svá klidnější a náročnější období, pro výrobní tým Davida Juráška platí jedno – zvládnout všechno, co si zákazníci přejí. O tom, jak vypadá hlavní sezóna, co obnáší každodenní provoz i kam směřují inovace ve výrobě, jsme si s ním povídali v dalším díle Tropico Life.

Jak těžké je zvládnout hlavní sezónu?

Těžké to samozřejmě je, ale už jsme si na to zvykli a našli si způsob, jak na to reagovat. Ne vždy je průběh ideální, ale pokud se z nezdaru poučíme a pro další rok jsme zase o něco lépe připraveni. Rok je pro nás jako na houpačce – od ledna do března jedeme na 150 %, od dubna prodeje klesají a znovu se zvedají až v srpnu nebo září. Kolísání sezóny a mimo sezóny je zhruba mezi 10 a 30 %.

Jakým způsobem se vyrovnáváte se zmíněným kolísáním výroby v průběhu roku?

Když je zakázek méně, vyrábíme na sklad podle historických obrátek produktů a snažíme se zachovat co nejvíce výrobního týmu. V období od listopadu do konce roku tlak sílí – všichni chtějí všechno hned a výroba se tehdy řídí mottem: „Nemožné

a zázraky do tří dnů.“ Díky skvělému týmu, který vás nikdy nenechá ve štychu, se ale dají dělat opravdové zázraky. Poslední tři roky jsme stihli před Vánoci vydat úplně všechno.

Jaké jsou vaše běžné starosti během roku?

Těch moc není. Ale když to shrnu – jde především o rychlost, kvalitu, cenu a termíny. Naší prací je neustále zefektivňovat a zrychlovat výrobní procesy, abychom byli konkurenceschopní. Zároveň si ale hlídáme kvalitu – letos máme dokonce nejnižší reklamovanost k vyrobeným produktům v historii firmy. Důsledně sledujeme jednotlivé výrobní kroky, vyhodnocujeme data a díky týmu kvalitářů i kontrolorů jsme podle mě na našem maximu. Doufám, že to naši zákazníci opravdu cítí.

Jak se daří plnit termíny v tak náročném provozu?

Občas to samozřejmě pokulhává – když se v jednom týdnu nakumuluje více objednávek. Ale díky znalosti produkčních časů umíme rychle reagovat a nabídnout náhradní termín, který je velmi blízko požadovanému. Za tím vším ale stojí obrovská práce plánovačů, kteří podle obrátek a informací od obchodníků dokážou predikovat, co se bude vyrábět. Tým technologů a vývojářů mezitím připravuje nové výrobky, testuje je, kalkuluje a zavádí do výroby – často v šibeničních termínech. A nesmím zapomenout na mistry jednotlivých oddělení, kteří rozplánovávají výrobu tak, aby se vše potkalo na kompletaci v jeden den. To je týmová práce, díky které dokážeme plnit sny.

Jak se vám daří motivovat lidi během náročné sezóny?

Musím říct, že spousta našich pracovníků si uvědomuje, že pokud je práce opravdu hodně a dostáváme se výrobně do skluzu, je potřeba jít do práce o víkendy nebo zůstat v práci déle. Obzvláště v sezóně a před svátky jsou přesčasové práce velice častým jevem.

Jak se daří vyvažovat automatizaci a lidský přístup ve výrobě?

V tuto chvíli se nedá mluvit o tom, že automatizace, o kterou se snažíme pro příští rok, bude mít nějaký zásadní dopad na úsporu lidských zdrojů. V první řadě je potřeba uvést, že automatizace nám má nyní hlavně pomoci od těžké lidské práce a dodat do výroby trochu pohody, komfortu, stability ve výrobním týmu a věřím, že i zefektivnění práce. Z celé naší skupiny Hilding Anders patří naše společnost k podnikům s největším podílem lidské práce v oblasti manipulace s materiálem či polotovary. Takže budou určité v následujících letech následovat investice do dopravníkových systémů a zařízení pro transport.

Co považujete za největší změnu ve výrobě za poslední roky?

Změna a různých modifikací ve výrobě za poslední dobu proběhlo poměrně hodně. Musím vyzdvihnout certifikaci ISO9001, která pomohla nastavit spoustu procesů, postupů, spouště procesům dodala řád a bezesporu nám dodává spoustu dat, která můžeme analyzovat a předcházet chybám, nebo dokonce řešit materiálové úspory.

Dále je potřeba zmínit instalaci sila pro naši recyklační linku, která vyrábí pěnu RecoGreen. Toto zařízení umožnilo navýšit výrobní kapacitu výroby bloků téměř o 70 %. Se silou se ještě učíme. Bude následovat i spousta dalších nastavení a věřím, že se nám podaří ještě o něco posunout naši kapacitu, protože o matraci z této pěny je enormní zájem.

Poslední změna, jestli se to tak dá nazvat, je možnost podívat se do detailu na výkon jednotlivých pracovišť. Díky tomu, že téměř všude ve výrobě používáme datové terminály – čtečky –, můžeme vidět konkrétně každou hodinu, co stroje či zaměstnanci dělají, jak dlouho jim výroba trvá a zároveň můžeme řešit prostoje a jejich odstraňování.

Já se celkově řídím mottem, že pokud budete ve výrobě s čímkoli spokojeni, jste na nejlepší cestě selhat. Proto neustále vymýšlím různé úpravy výrobních procesů, pracovních postupů a hledám cesty, jak cokoli dělat jinak a lépe ve všech aspektech výroby. Od plánování, technologie, kvality až po samotné výrobní kroky.

Inovace jsou pro Tropico dlouhodobě důležité. Co se chystá ve výrobě?

Inovace jsou a budou velké téma. Cítíme tlak na cenu i náklady spojené s výrobou, a proto musíme modernizovat, automatizovat a práci lidem maximálně ulehčovat. Mezi



nejbližší projekty patří robotické pracoviště pro podávání matracových jader nebo nový povlákací stroj, který usnadní těžkou práci na kompletaci. Do budoucna plánujeme také automatizaci transportu polotovarů a hotových výrobků do skladů či zavedení vzduchových stolů, které švadlenkám ušetří síly a bolesti.

Na závěr – jak byste zhodnotil uplynulý rok?

Nebyl to jednoduchý rok, ale dali jsme to. Opět jsme zvládli vše, co jsme si naplánovali, a věřím, že i letos splníme všechna vánoční přání. Chtěl bych poděkovat celému výrobnímu týmu – bez jejich nasazení by to nešlo. Díky patří ale i ostatním oddělením, která pomáhají budovat naši značku a jméno. Máme před sebou spoustu zajímavé práce a zkušeností, ale vím, že všechno zvládneme.

Jaký máte sen nebo cíl pro příští rok?

Cílem v příštím roce je jednoznačně úspěšná

instalace prvního stupně automatizace na pracovištích kompletace matrací. Je to velký projekt, na kterém už nyní pracujeme. Testujeme s mým kolegou stroje, hledáme řešení, která nejvíce odpovídají našim potřebám, a realizace by měla proběhnout někdy v létě příštího roku.

Snů mám samozřejmě hodně...

Mohu uvést třeba predikci prodejů na daná období v roce, která by pomohla ke stabilizaci výrobního týmu. Každým rokem je tento sen o kousek blíže, ale ještě máme před sebou hodně práce.

Zefektivňovat výrobu do takové míry, abychom mohli zaměstnancům dopřát každoroční navýšování mezd, přidávat benefity a budovat si fajn jméno mezi zaměstnavateli v regionu. Chci, aby u nás byli zaměstnanci spokojení a chodili do práce rádi. Lidské zdroje jsou a budou stále důležitým faktorem v každém výrobním podniku.

Fotoreportáž z vánoční kampaně Tropico: Kde se rodí sny

V prosinci se náš ateliér proměnil v kouzelné zákoutí plné třpytu, fantazie a dětské radosti. Společně s partou malých vánočních skřítků jsme tu vytvářeli příběh, který navazuje na naši dlouhodobou kampaň o snech – o těch, které se rodí nejen v hlavě, ale i na matracích Tropico.

Vánoční období jsme se rozhodli propojit s tím nejdůležitějším, co děláme: s poctivou výrobou našich matrací. A tak

do prostředí továrny vstoupili elfové – drobní, hraví a plní kouzel. Symbolicky tak pomáhali „zrodit“ matrace Tropico, aby se staly místem, kde vznikají sny lidí všech věkových kategorií.

A jak už to při práci s dětmi bývá, ani tentokrát nechyběl milovaný kreativní chaos. Smích, křik, skákání, odbíhání za novými dobrodružstvími... Dlouhé natáčení je pro malé skřítky velká výzva. Pod pevným, ale laskavým vedením naší režisérky Míši se

však atmosféra postupně uklidnila a děti před kamerou doslova zazářily. Foukaly třpytky, dováděly, vystupovaly a dělaly vše pro to, aby byl výsledný spot skutečně kouzelný. A že se těší, až se uvidí v televizi? To si můžete být jistí – i kouzelní skřítki berou svou hvězdnou chvíli velmi vážně.

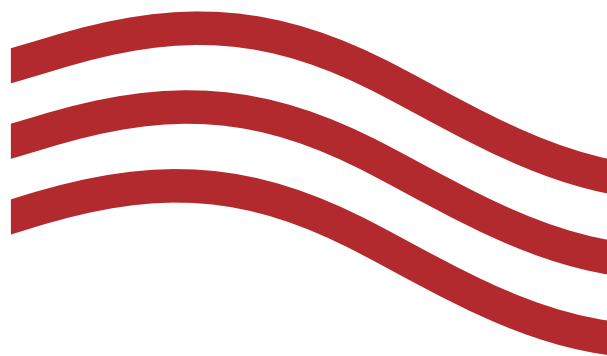
A co vy? Jaké jsou vaše sny?

A kdy naposledy jste je nechali růst?





Lednový výprodej: otevřeme brány výrobního závodu!



Rádi bychom vás pozvali na lednový výprodej, který proběhne **30. a 31. ledna 2026** přímo v našem výrobním závodě v Jilemnici. Během dvou dnů budete mít jedinečnou příležitost pořídit matrace, postele i doplňky za výprodejové ceny. Akce je otevřená **široké veřejnosti** bez nutnosti registrace – stačí dorazit a vybrat si to nejlepší pro váš zdravý a kvalitní spánek.

Co na vás čeká?

Lednový výprodej je ideální volbou pro všechny, kteří čekají na opravdu výhodné nabídky. K dispozici budou:

- matrace ze skladových nadzásob,
- expoziční modely,
- produkty druhé jakosti
- i široký sortiment doplňků, polštářů a příkrývek.

Všechny výrobky pocházejí ze známých značek **Tropico, Spirit, Curem a RelaxDream**, takže se můžete spolehnout na prověřenou kvalitu.

Vyzkoušet, rozhodnout se, odvézt si

Velkou výhodou akce je možnost vše si na místě důkladně pro-

hlédnout a vyzkoušet. Pokud si vyberete, zboží si můžete okamžitě odvézt domů. Preferujete doručení? Platí standardní podmínky společnosti Hilding Anders Česká republika, a. s. – personál vám na místě rád sdělí termíny i ceny dopravy. Domluvit lze i osobní odběr v jiný den.

Pro snadný nákup přijímáme platby kartou i hotově. U objednávek nad 10 000 Kč vč. DPH může být požadována záloha. Montáž nabízíme pouze k postelím Spirit.

Uvedené ceny již zahrnují DPH a platí výhradně po dobu akce – tedy **od 30. do 31. ledna 2026**, nebo do vyprodání zásob.

Přemýšlíte o vylepšení spánku?

Ať už hledáte matraci se zvýšenou nosností, novou postel do ložnice, nebo chcete doplnit výbavu o kvalitní polštáře a příkrývky, lednový výprodej je ideální příležitostí.

V případě dotazů se obraťte na:

Tomáš Konečný

Tomas.Konecny@hildinganders.com

+420 736 753 782

Investice do digitalizace a AI jsou pro nás investicí do budoucnosti společnosti

Rok 2025 byl pro společnost Hilding Anders obdobím výrazné stabilizace i důležitých strategických kroků. O tom, jak se společnosti dařilo po finanční stránce, jaké trendy ovlivnily naše výsledky a kam směřujeme v roce nadcházejícím, jsme si povídali s finančním ředitelem Janem Peluňkou. V rozhovoru hodnotí uplynulý rok, přibližuje hlavní investice i klíčové výzvy a dělí se o svůj pohled na budoucnost firmy v době rostoucí digitalizace a nástupu umělé inteligence.



Jak byste celkově zhodnotil finanční výkonnost v roce 2025?

Rok 2025 byl pro společnost Hilding Anders rokem plným stabilizace finanční situace, která je velmi důležitá pro budoucnost firmy a umožní nám pokračovat ve zdravém rozvoji a růstu v budoucích letech.

Které faktory měly letos největší vliv na naše hospodaření?

Na pozitivním hospodaření se výrazně projevil rostoucí poptávka po našich produktech, zlepšující se ekonomika v České republice a nastavení vnitřních procesů, které nám umožnilo zvýšit produktivitu a vnitřní marži.

Jak se letos vyvíjela poptávka po matracích a souvisejícím sortimentu?

Poptávka po našich produktech se po „covidových letech“ plně vrátila do sezónní křivky, se kterou jsme pracovali po většinu historie naší společnosti.

Podařilo se naplnit finanční cíle stanovené na začátku roku?

Finanční a ekonomické cíle se podařilo naplnit v plném rozsahu, i přestože jsme čelili mnoha vnitřním i vnějším výzvám. Ať už to jsou válečné konflikty, nebo vyhrčená politická situace v České republice a výrazné změny v nastavení světového obchodu.

Byly některé investice či projekty pro letošní rok zásadnější než jiné?

V posledních dvou letech výrazně investujeme do segmentu IT, a to především softwarového vybavení, které nám umožní širší digitalizaci. Velmi důležitou oblastí investic zůstává výroba, kde se zaměřujeme na prvky částečné automatizace. Pro mě osobně jsou investice do IT investicí do budoucnosti společnosti, protože masivní rozvoj AI sehraje významnou roli v životě každého z nás, a to jak osobním, tak pracovním.

Jaké finanční cíle si společnost stanovuje pro rok 2026?

V cílech pro rok 2026 zohledňujeme možnosti našeho růstu, vzhledem k tomu, že ekonomická výkonnost České republiky se začíná zlepšovat a optimisticky věřím v ukončení konfliktu na Ukrajině, jehož výsledek bude mít pro Českou republiku výrazný dopad.



Kde vidíte největší příležitosti pro růst v příštím roce?

Vzhledem k našemu extrémně vysokému tržnímu podílu v matracích vidím příležitosti k růstu v nových produktech, které uvádíme na trh. Ať už to je segment vybavení do zdravotnických zařízení, nebo segment čalouněných postelí.

Jaké výzvy očekáváte v roce 2026?

Za mě největší výzvou pro rok 2026, a nejen ten, zůstává implementace AI do každodenních činností ve společnosti, automatizace a digitalizace v rámci většiny procesů a činností ve společnosti a v neposlední řadě investice posílení naší odolnosti vůči četným hackerským útokům.

Chystají se nějaké investice do nových technologií, výrobních procesů nebo rozšíření kapacit?

Naše společnost se vyznačuje tím, že každý rok investujeme vysoké prostředky do rozšíření našich výrobních kapacit tak, abychom mohli v následujících letech pomýšlet na roční cíl tržeb kolem 1 miliardy korun.

Jaké strategické kroky by měly v roce 2026 posílit konkurenceschopnost společnosti?

Za mě osobně jsou to kroky ke zvýšení automatizace a digitalizace společnosti.

Co vás jako finančního ředitele letos nejvíce potěšilo – a co naopak představovalo největší výzvu?

Z finančního pohledu mě potěšila rostoucí finanční stabilita naší společnosti a to, jakým způsobem jsme schopni bojovat se všemi vnějšími a vnitřními výzvami.

Co byste popřál zaměstnancům Hilding Anders do nového roku 2026 z hlediska finančního zdraví firmy i osobního života?

Všem našim zaměstnancům bych popřál úspěšný rok 2026 a hodně zdraví a energie tak, abychom vše zvládli tak skvěle jako v roce 2025.



Jilemnice je místem, kde biatlon není jen sportem, ale životním stylem – a kde vyrůstají další generace talentů, kteří už dnes ukazují, že mají našlápnuto vysoko. Tropico je hrdým partnerem Klubu biatlonu Jilemnice už řadu let, a tak máme možnost sledovat úsilí mladých závodníků opravdu zblízka. Ať už jde o tvrdou práci na tréninku, první velké úspěchy, nebo poctivou regeneraci po náročném dni – včetně té, která se odehrává na kvalitní matraci.

V aktuálním čísle Tropico Life vám přinášíme dvojrozhovor se dvěma výraznými osobnostmi staršího dorostu – Sárrou Červinkovou (S) a Josefem Jonem (J). Oba patří k mladé, energické generaci biatlonistů, kteří kombinují školu, intenzivní přípravu a závodní ambice s obdivuhodnou lehkostí. Povídali jsme si o jejich začátcích, o tom, co je na biatlonu drží dodnes, o náročných dnech plných tréninků i o důležitém místě regenerace, ve které hraje klíčovou roli spánek.

Jak dlouho se biatlonu věnujete a kdo vás k němu přivedl?

J: Biatlonu se věnuji od 6. třídy, ale na lyžích se pohybuji už od pěti let. K tomuto sportu mě přivedli rodiče.

S: Já dělám biatlon od svých přibližně osm let. Dostala jsem se k němu skrz trenéra, který mě trénoval na hladkém lyžování a vybral si mě do skupiny biatlonu, kterou taky trénoval.

Kdy jste poprvé zjistili, že vás biatlon opravdu baví, a co vás na něm drží dodnes?

J: To, že mě biatlon bude bavit, jsem tak nějak tušil od doby, kdy jsem ho viděl prvně v televizi, od té doby jsme to k němu směřovali. Dodnes mě na tom přitahuje střelba a radost z každé povedené položky během závodu.

S: Biatlon mě bavil od začátku. Baví mě kombinace běhu a střelby. Myslím si, že je to jeden z nejnápinavějších sportů a nikdy nevíte, jak to může dopadnout. Mám k tomu sportu už nějaké pouto, které mě u něj drží dodnes.

Jaký byl přechod do starší dorostenecké kategorie? Překvapilo vás něco, co jste nečekali?

J: Do dorostenecké kategorie jsem přešel hladce. Nečekal jsem, jak výrazně citlivější je střelba z malorážky vleže – od vlivu větru až po samotné nastavení polohy na rozdíl od vzduchovky.

S: Neřekla bych, že to byl těžký přechod, ale je to úplně něco jiného než to, na co jsme byli zvyklí v žákovských kategoriích. Ať už se to týče střelby, lyžování, nebo dalších věcí, tak mě to baví ještě víc než dřív. Je to větší dřina a jde o to, kdo to zvládne a kdo ne. Nemůžeme jít dělat něco z gauče a myslet si, že budeme nejlepší.

Máte za sebou první výraznější úspěchy – který z nich je pro vás nejdůležitější a proč?

J: Můj největší úspěch je 1. a 2. místo na Liatoppen festivalu v Norsku letos v dubnu 2025. Byl to pro mě první kontakt s mezinárodní scénou biatlonu a podařilo se mi dosáhnout pro mě nečekaně dobrého umístění.

S: Všechny výsledky jsou pro mě svým způsobem důležité. Z každého závodu

se snažím odnést to nejlepší a zároveň se poučit z chyb. Největší úspěch je pro mě momentálně, když se mi povede zastřílet dobře a zároveň se povede i běžecská část.

Jak vypadá váš běžný tréninkový den a co je na něm nejnáročnější?

J: Můj běžný tréninkový den začíná vstáváním v šest hodin, pak následuje škola do půl desáté a dopolední tréninky s obědem do cca dvanácti hodin. Následují další dvě hodiny školy a odpolední trénink cca do pěti hodin. Pak domů na večeri a učení se do školy, což je definitivně ta nejnáročnější věc, co musím za ten den stihnout.

S: Jelikož studujeme na sportovním gymnáziu, máme v úterý a ve středu dopolední i odpolední trénink. Jsou to za mě nejnáročnější dny v týdnu, jelikož vstávám v šest hodin, jdu na tři hodiny do školy, pak přijde čas na dopolední trénink a pak pátky do školy na dvě hodiny, potom zase na trénink. Je pro mě náročné zregenerovat mezi dopoledním a odpoledním tréninkem, ale dá se zvládnout všechno.

Regenerace je ve sportu zásadní.

Jak velký význam pro vás má kvalitní spánek?

J: Pro mě je kvalitní spánek alfou a omegou mého dne. Raději půjdu dříve spát, abych měl svých devět hodin, a vynechám kus učení, protože když mám špatný spánek, odrazí se to na celém dni a postupně se to nabaluje.

S: Pro mě je spánek také velmi důležitý. Snažím se, abych měla vždycky alespoň osm hodin a víc naspáno. Když se špatně vyspím, je to na mně celkem poznat, jsem docela nepoužitelná. Takže kvalitní spánek má pro mě velký význam.

V Tropicu se zabýváme zdravým spánkem – máte nějaké vlastní rituály nebo tipy, které vám pomáhají dobře se vyspat před závody nebo náročným tréninkem?

J: Určitě, pokud mám druhý den závod, chodím spát tak, aby mi to dalo cca deset hodin. Zjistil jsem, že když to dodržím, je to takový můj „cheat code“ (pozn. redakce: tajný kód, který slouží k získání výhod v herním prostředí). Další věc je mít důležitou rutinu alespoň tři dny před závodem, protože kdybych šel ze dne na den spát o hodinu a půl dříve, tak se mi usíná těžko.

S: Snažím se hodinu před spaním nekoukat do mobilu nebo aspoň úplně minimálně. Večer se ještě protahuji, což mi uvolní tělo a krásně se pak usíná. Snažím se taky vždy vypnout hlavu od školy, sportu... a jdu si povídat třeba s rodiči, abych přišla na jiné myšlenky.

Jak zvládáte skloubit sport, školu a odpočinek?

J: Není to lehká záležitost, obzvláště s přípravou do školy, která není úplně

nejpravidelnější. Jeden den se musíte učit na tři testy a pak je den, kdy nepíšeme nic, a musím se tomu přizpůsobit. Ale jak jsem říkal, raději se na jeden test naučím na poslední chvíli ve škole, abych mohl jít dříve spát.

S: Je to náročné. Ne vždy se povede skloubit vše. Občas musí jít něco stranou. U mě je to teda většinou škola, ale i tak si myslím, že prospěch mám dobrý. Zároveň někdy musí jít stranou i sport. Jinak si myslím, že to nějakým způsobem zvládám skloubit vše.

Kdo je vaším sportovním vzorem a čím vás inspiruje?

J: Můj vzor je určitě Johannes Boe, a to díky jeho rychlé střelbě ve stoje a neuvěřitelné disciplíně.

S: Já bych neřekla, že mám vyložené sportovce, který by byl mým vzorem. Sleduji hodně sportovců a každý mi dává nějakou inspiraci, co zlepšit nebo se nad tím aspoň zamyslet. Když bych teda měla jmenovat, tak z holek například I. L. Tadvoldová, L. Vittozziová a samozřejmě i holky z Česka. U kluků to byl J. T. Boe.

Jaké máte cíle do nadcházející zimní sezóny?

J: Tuto sezónu bych se určitě chtěl pokusit o vysoké umístění v republikovém žebříčku. A má výzva pro letošní zimu? Nějaký ten čistě zastřílený závod.

S: Cíle do zimní sezóny mám, ale nerada o tom mluvím. Kdybych měla být konkrétní, chtěla bych si vyjet MSJD, ale nechci nad tím přemýšlet, upínat se k tomu a pouštět si něco do hlavy. Je to tak pro mě lepší. Chci, aby šla dobře příprava na závody, a pak budu vědět, že to musí jít i při závodech. Takže cíle mám, ale uvidíme, jak to půjde v sezóně.





VÝPRODEJ

Postele & matrace

od 500 Kč



- Polštáře
- Přikrývky
- Jiné doplňky

 **Pá 30. 1. 2026** / 10⁰⁰ – 16⁰⁰
So 31. 1. 2026 / 9⁰⁰ – 12⁰⁰

V areálu firmy
Hilding Anders
Česká republika, a.s.,
Branská 329, Jilemnice



PODMÍNKY PROVOZU:

Nabídka výprodejového zboží je do vyprodání zásob. Zákazník si může vyzkoušet vystavené, zabalené zboží a na místě odkoupit s možností okamžitého odběru. Pokud by měl zákazník zájem o doručení zboží, cena a termíny jsou dle standardních dodacích podmínek Hilding Anders Česká republika, a.s., osobní odběr v jiném termínu je možný po předchozí dohodě. Platby jsou možné v hotovosti i kartou. Při objednávce nad 10.000 Kč vč. DPH může být požadována záloha. Montáž výrobků nabízíme pouze k postelím Spirit. Ceny uvedené při výprodeji jsou uvedeny včetně DPH, platné pouze po dobu trvání výprodeje v termínu od 30. 1. 2026 do 31. 1. 2026.

Pro více informací kontaktujte: Tomas.Konecny@hildinganders.com (+420 736 753 782)