

AGROFERT

NEJEN PRO ZAMĚSTNANCE
KONCERNU AGROFERT
JARO 2017

MAGAZÍN

5

Ve Vejprnicích se otevřela nová třídírna vajec

18

Kostecké uzeniny podporují běhy se žlutou stužkou

38-39

Pochutnejte si na velikonočních specialitách a vydejte se do přírody



„Nikdy nevíme, jaký pozitivní příběh naši pomoci odstartujeme“

8-10

Rozhovor s Monikou Babišovou,
členkou Správní a Vědecké rady
Nadace AGROFERT



Veselé Velikonoce



Vyberte si svého oblíbeného:

- Beránek s tmavou polevou
- Beránek se světlou polevou
- Piškotový beránek

SKVĚLÁ PARTIČKA

Lámete si hlavu, proč je na obálce jarního Agrofert magazínu hasič s pohlednou tmavovláskou a dvě dívky pózující s vítězem paralympiády v Riu de Janeiro, plavcem Arnoštem Petráčkem? Pokud vám tahle skupinka připadá neobvyklá, máte pravdu. Tito lidé by se v běžném životě nejspíš nesešli. Přesto mají minimálně jednu věc společnou. Obrátili se na Nadaci AGROFERT, která od roku 2014 ulehčuje složitou životní situaci samoživitelům, od roku 2015 podporuje hasičské fondy a od roku 2016 pomáhá handicapovaným sportovcům. Během dvouhodinového focení se ale ukázalo, že je kromě Nadace AGROFERT spojuje mnohem víc. Od samého začátku si totiž takzvaně sedli, měli si co říct a na „place“ vytvořili úžasnou atmosféru. „Tak skvělou partičku jsem ještě nefotil,“ pochvaloval si jejich spolupráci v ateliéru fotograf a nebyl důvod s ním nesouhlasit. Milé setkání navíc úžasně zakončil Arnošt Petráček, který se se všemi rozloučil slovy: „Rád jsem vás poznal a říkejte mi Arny“. Jejich setkání možná nebylo poslední, protože Nadace AGROFERT chystá na letošní rok oslavy svého pětiletého výročí, na něž budou kromě této partičky pozváni všichni lidé, s nimiž nadace v minulosti spolupracovala. O plánovaných oslavách se více dozvíte v rozhovoru s členkou Správní a Vědecké rady Nadace AGROFERT Monikou Babišovou na str. 8-10. Za celou redakci vám přejí krásné jarní dny a řadu příjemných setkání se skvělými lidmi.

Mirka Žirovnická,
šéfredaktorka



5
Grand opening
pekárny Rosice

8-10

Nikdy nevíme, jaký pozitivní příběh naší pomoci odstartujeme

Rozhovor s Monikou Babišovou, členkou Správní a Vědecké rady Nadace AGROFERT

18

Agrofert se představil studentům a absolventům



24-25

Vajíčka nemůžete ničím nastavit ani ošdit



40

Vyberte si z nových vegetariánských potravin značky PAPEI

36

Kostecké uzeny partnerem olympijského vítěze Lukáše Krpálka

VLOŽENÍ AKCIÍ DO SVĚŘENSKÝCH FONDŮ

Představenstva společností Agrofert a SynBiol byla dne 3. února 2017 svým dosavadním jediným akcionářem Andrejem Babišem informována o skutečnosti, že všechny akcie společností byly v souladu s novelou zákona o střetu zájmů vloženy do dvou svěřenských fondů. Do fondu AB private trust I, svěřenský fond, bylo vloženo 90 % akcií společnosti Agrofert a 100 % akcií společnosti SynBiol, přičemž správcem tohoto fondu byl ustanoven Zbyněk Průša. Do fondu AB private trust II, svěřenský fond, bylo vloženo zbylých 10 % akcií společnosti Agrofert a správcem byl ustanoven Alexej Bílek. Systém dvou fondů byl zvolen jako pojistka a kontrola, neboť v určitých záležitostech se oba správci budou muset dohodnout na společném postupu. Na každý fond bude dohlížet kontrolní orgán, tříčlenná rada protektorů, ve složení Alexej Bílek, Václav Knotek a Monika Babišová u prvního fondu a u druhého fondu ve složení Zbyněk Průša, Václav Knotek a Monika Babišová. „Chtěl bych ujistit zaměstnance, že z hlediska řízení koncernů Agrofert a SynBiol se vůbec nic nemění. Agrofert a SynBiol budou i nadále řídit představenstva společností,“ říká Josef Mráz, výkonný ředitel společnosti Agrofert. Akcionář Andrej Babiš již v lednu 2014 odešel z funkcí předsedy představenstva společnosti a generálního ředitele společnosti Agrofert a předsedy představenstva společnosti SynBiol.



Vážené kolegyně, vážení kolegové,

dovoluji si vás pozdravit v jarním vydání našeho magazínu. Zima skončila, hodinové ručičky jsme posunuli o hodinu dopředu a velikonoční svátky jsou za dveřmi. Dříve, než se rozjedeme na chaty a chalupy, bych vám rád nabídl krátké ohlédnutí za prvním čtvrtletím v naší firmě a také upozornil na několik nadcházejících událostí. Nejprve je mojí milou povinností pogratulovat členkám představenstva, paní Petře Procházkové a paní Simoně Sokolové. Obě dámy se umístily na předních místech v anketách TOP ženy Česka a Nejvlivnější ženy Česka. Mám radost a jsem na ně patřičně pyšný.

Radost mám také z rozvoje naší firmy. V prvním čtvrtletí jsme slavnostně otevřeli a zprovozili dva významné provozy – třídírnou vajec ve Vejpnicích u Plzně a novou pekárnu v Rosicích u Brna. Významnou událostí tohoto kvartálu byl také převod akcií do svěřenských fondů. Všechny události najdete detailně popsány v samostatných článcích v Agrofert magazínu. Pojdme nyní nahlédnout do jarních a letních měsíců tohoto roku. Z mého pohledu nás čekají tři významné události: V létě otevřeme novou velkou pekárnu v německém Wittenbergu. A těším se také na oslavy stoletého výročí založení společnosti Kostecké uzeniny a pátého výročí Nadace AGROFERT.

Připravili jsme rovněž řadu sportovních a kulturních akcí. Letos skutečně bude z čeho vybírat. Z mé strany jen telegrafická nabídka: Rodinné běhy Agrofert Run ve Valašském Meziříčí, Pardubicích, Lovosicích, Přerově a Napajedlech. Rodinný den na farmě Čapí hnízdo. Agrofert tradičně nebude chybět na hudebním festivalu Colours of Ostrava. Čeká nás také Kolo pro život nebo festival Sportáček. Vrcholem letní kulturní sezony pak bude zářijový koncert kapely Kryštof v Praze na Strahově. O přesných termínech a detailech jednotlivých událostí vás kolegyně budou včas informovat.

Přeji vám všem i vašim blízkým krásné a klidné Velikonoce a těším se, že se na některé z plánovaných sportovních či kulturních akcí uvidíme.

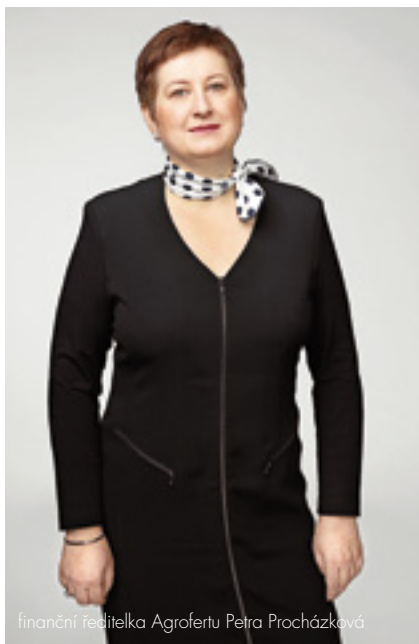
Váš Zbyněk Průša
předseda představenstva

TOP ŽENY ČESKA



Druhé místo ankety TOP ženy Česka patří letos loňské vítězce, finanční ředitelce Agrofertu Petře Procházkové.

Výsledky ankety TOP ženy Česka, jež zviditelňuje nejúspěšnější ženy a inspiruje tím celou společnost, vyhlásil letos už po dvanácté mediální dům Economia. Nejúspěšnější ženou českého byznysu je podle ankety finanční ředitelka investiční skupiny PPF Kateřina Jirásková. Druhé místo v kategorii ženy byznysové sféry získala finanční ředitelka Agrofertu Petra Procházková, která loni v anketě zvítězila. Na třetím místě skončila členka představenstva energetické společnosti ČEZ Michaela Chaloupková.



finanční ředitelka Agrofertu Petra Procházková

V kategorii ženy veřejné sféry zvítězila imunoložka Blanka Říhová, jejíž tým společně s vědci z Ústavu makromolekulární chemie Akademie věd ČR vynalezl preparát proti rakovině, který neníčí imunitní systém a do určité míry ho stimuluje. Novinkou letošního ročníku ankety TOP ženy Česka bylo vyhlášení nejvýraznějších žen českých startupů, tedy začínajících inovativních firem. Mezi nejúspěšnější manažerky se dostaly šéfka vyhledávače letenek Kiwi.com Lucie Brešová, manažerka technologické společnosti TeskaLabs Vladimíra Tesková a ředitelka herní sociální sítě Gamee App Božena Řežábová. V letošním ročníku bylo na ocenění navrženo téměř 300 žen. Nominovat je mohla veřejnost, jednotlivé společnosti, ale i porotci. ■

GRAND OPENING PEKÁRNY ROSICE

ZÁKLADNÍ INFORMACE

Penam do výstavby pekárny investoval 522 mil. Kč.

Zastavěná plocha je 4 588 m².

Kapacita výroby je přes 25 000 tun ročně.

Celkový počet zaměstnanců je 279.

Pekárna je velmi komfortní pro své zaměstnance (nejen díky rozšířenému zázemí a moderní denní místnosti).



Slavnostního překrojení chleba se stuhou se ujali předseda představenstva společnosti Agrofert Ing. Zbyněk Průša a generální ředitel společnosti Penam Ing. Jaroslav Kurčík. Pozvaným hostům zazpívala populární zpěvačka Debbie.



Den 21. 2. 2017 se do moderních dějin českého pekařství zapíše jako jeden z nejdůležitějších. Do rodiny Penam přibyla zbrusu nová pekárna nabitá nejmodernějšími technologiemi a úctyhodnou kapacitou. Pekárna a systémy v ní obsažené byly od počátku koncipovány tak, aby co nejlépe odpovídaly současným potřebám moderní výroby a aktuálním trendům na trhu. Díky tomu pekárna dosahuje vysoké úrovně kvality, stálosti výrobků, efektivity, ekologie a čistoty výroby. Za všechny instalované sys-

témy můžeme zmínit automatické dávkování surovin, vyspělé technologie pro vedení kvasu, šetrné zpracování těsta s relaxací, automatizované mytí přepravků nebo kontrolní systémy v moderní laboratoři. Tyto technologie vycházejí z bohatého know-how společnosti Penam a z úzké spolupráce s vybranými dodavateli. Ani ta nejmodernější pekárna se však neobejde bez šikovných rukou pekařů a pekařek, kteří svou každodenní péčí dotvářejí pečivo tak, jak ho máte rádi.

VE VEJPRNICÍCH SE OTEVŘELA NOVÁ TŘÍDÍRNA VAJEC



Společnost Česká vejce farms otevřela novou centrální třídírnu vajec ve Vejprnicích u Plzně, jejíž provoz přináší snazší, bezpečnější a modernější zacházení s vejci. Roční kapacita zařízení dosahuje až 200 milionů kusů vajec. Dodavatelé budou vlastní, české farmy prodávající vejce prostřednictvím společnosti Česká vejce CZ. „Novou třídírnu ve Vejprnicích se snažíme dále modernizovat celkovou produkci vajec v koncernu Agrofert. Z českých farem se vejce dostanou bez kontaktu s lidskou rukou až k zákazníkovi, protože vejce jsou dovážena na paletách, kde je za pomoci moderní techniky roztrídíme, zkontrolujeme jejich kvalitu a bezpečnost



a následně je můžeme s označením a v obalech expedovat přímo do obchodů. Tím je zaručena čerstvost, maximální hygiena, ale i vhodné zacházení a dohledatelný původ produkce. Zákazník má díky tomu jistotu, co kupuje,“ uvádí Jindřich Macháček, ředitel zemědělské divize Agrofertu. Výstavba centrální třídírny vajec trvala 9 měsíců a celková investice dosáhla 135 milionů korun. „Pracovní uplatnění zde najde 25 zaměstnanců. Provoz je z většiny automatizován, což mimochodem zajistí například správné uložení vajec špičkou dolů a při teplotě mezi +5 °C až +18 °C. Nový provoz je výjimečný zejména vysokým standardem hygieny a produktiví-

FAKTA O NOVÉ CENTRÁLNÍ TŘÍDÍRNĚ VAJEC

Kapacita až 200 milionů vajec ročně.

Centrální třídírna lépe splňuje požadavky na distribuci vajec přes logistická centra.

Dodavatelé budou především vlastní farmy Vejprnice, Střížov, Strakonice, Trnová, Plesná a česká vejce poputují především na tuzemský trh.

Investice dosáhla 135 milionů Kč, výstavba areálu trvala 9 měsíců.

Denně přijedou pouze 3 kamiony a rozvoz zajistí 10 dodávkových automobilů.

Celý provoz splňuje všechny aktuální legislativní i hygienické normy.

tu práce. Hodinová kapacita třídírny činí až 126 tisíc kusů, přičemž vejce putují do různých obalů dle požadavků zákazníků. Naprostá většina produkce je určena pro tuzemské obchodní řetězce,“ dodává Lucie Kobiánová, ředitelka společnosti Česká vejce CZ. ■



KAM VYRAZIT NA JAŘE

SOUTĚŽ

Soutěžní otázka

Nápoje značky ISOLINE, které budou součástí výbavy našich závodníků v seriálu Agrofert Run 2017, získaly v loňském roce prestižní ocenění na potravinářském veletrhu Sial China v Šanghaji.

Správný název tohoto ocenění nám pošlete na adresu redakce@agrofert.cz do 20. 4. 2017. Tři vylosované výherce odměníme balíčkem se sportovní výživou značky ISOLINE.



AGROFERT RUN 2017 PŘIJĎTE SE TAKÉ PODÍVAT, NEBO SI ROVNOU ZASPORTOVAT!

- 22. 4. SYNTHESIA RUN
- 20. 5. DEZA RUN
- 10. 6. FATRA RUN

Seriál běžeckých závodů Agrofert Run 2017 zahájíme prvním závodem 22. dubna 2017 v pardubické Synthesii. Všechny účastníky letos potěšíme několika novinkami z oblasti regenerace i rozšířenou nabídkou v zázemí jednotlivých závodů. Startovné rodinných a dětských běhů je zdarma, u hlavního desetikilometrového běhu navazujeme na neziskový koncept seriálu. Zaplatíte symbolických sto korun při platbě převodem na účet, dvě stě korun v místě konání závo-

du a přispějete na dobrou věc. Veškeré vybrané prostředky totiž zamíří prostřednictvím Nadace AGROFERT k těm, kteří je v daném regionu potřebují nejvíce. Běžecké závody Agrofert Run jsou ale především sportovně-rodinné dny, a proto neváhejte a přijedte s celou svou rodinou. Pro děti jsme nachystali nová sportovní stanoviště "Gymnastické bojovky" a jak děti, tak dospělí budou mít možnost vyzkoušet si charitativní jízdu na handbiku. Nezapomněli jsme ani na občerstvení za přátelské ceny, díky němuž z našich akcí určitě neodejdete s prázdným žaludkem.

KOLO PRO ŽIVOT NENÍ JEN PRO OSTŘÍLENÉ PROFÍKY

- 22. 4. TRANS BRDY
- 29. 4. HUSTOPEČE
- 13. 5. MLADÁ BOLESLAV
- 20. 5. JESTŘEBÍ HORY
- 17. 6. VRCHLABÍ, ŠPINDLERŮV MLÝN

Agrofert je v roce 2017 už potřetí partnerem oblíbených cyklistických závodů seriálu Kolo pro život. Do startu prvního letošního závodu zbývá zhruba měsíc, což je ideální čas na to, aby se zájemci z řad zaměstnanců koncernu Agrofert přihlásili a zajistili si bezplatné startovné a zvýhodněné týmové dresy, které budou mít letos nový a ještě atraktivnější vzhled. A pokud by snad někdo hledal výmluvu, že nemá vhodné cyklistické kolo, snadno za něj tenhle drobný problém vyřešíme – zapůjčení závodních kol Specialized je totiž u všech závodů možné i letos. Samozřejmě je také zájem, ve kterém se bude dobře cítit celá rodina, a pro nejmenší účastníky máme opět připravené závody na odrážedlech. Více na www.agrofert.cz/koloprozivot.



SPORTÁČEK 2017

- 27. 5. ZLÍN
- 10. 6. KARLOVY VARY
- 24. 6. ČESKÉ BUDĚJOVICE
- 2. 9. OSTRAVA
- 9. 9. PRAHA
- 16. 9. BRNO
- 23. 9. PLZEŇ



Máme rádi sport a rádi podpoříme každého, kdo se mu chce věnovat. Proto jsme již několik let generálním partnerem festivalu sportu s názvem Sportáček, na němž si můžete vy i vaše děti vyzkoušet řadu nejrůznějších sportovních aktivit. Přijďte se podívat na některou ze zastávek letošního Sportáčka, nasbírejte inspiraci a vrhněte se do sportování po hlavě. Více informací najdete na www.sportacek.cz.



POD TÍMTO JEDNODUCHÝM NÁZVEM SE UKRÝVÁ POMĚRNĚ PESTRÁ PALETA AKCÍ, NA KTERÝCH NÁVŠTĚVNÍKŮM PŘEDSTAVÍME SOUČASNÉ MODERNÍ ZEMĚDĚLSTVÍ.

Na polních dnech se dozvíte odborné informace o nejrůznějších odrůdách hlavních plodin, moderní technice i efektivním využití různých zemědělských technologií. Kromě toho se jedná o akce, které přináší zábavu a poučení nejen odborníkům, ale i široké veřejnosti. Nechybějí na nich výstavy historické techniky, hospodářských zvířat nebo ochutnávky kvalitních potravin.

19. 5. Den Preolu v Koči u Chrudimi
9. ročník specializovaného polního dne věnovaného problematice pěstování řepky.

1. 6. Deň poľa Dolné Obdokovce (Nitra, Slovenská republika)
Polní festival, který přináší zábavu i poučení zákazníkům a partnerům ACHP Levice.

2. 6. Polní výstava CASE DEN 2017
Výstavu zemědělských a stavebních strojů naleznete v obci Kámen u Pelhřimova.

7. 6. Polní den Radovesice (Litoměřice)
Komplexní přehlídka pěstování hlavních polních plodin.

8. 6. Polní den Vnorovy (Hodonín)
Odborná akce uprostřed vinohradů, která letos zároveň hostí i Den Penamu – specializovanou akci věnovanou komplexní problematice pěstování potravinářské pšenice.

13. 6. Polní den Nezvěstice (Plzeň-jih)
Širokospektrální akce prezentující současné zemědělství a jeho možnosti.

23. 6. Bernartice (Písek)
Tradiční akce kladoucí důraz na odrůdy pšenice a řepky ozimé, často označovaná za „svátek“ jihočeských zemědělců.



Monika Babišová při návštěvě kliniky Axon, kterou osobně i ve spolupráci s Nadací AGROFERT podporuje. Klinika se zaměřuje především na dětské pacienty postižené dětskou mozkovou obrnou.

„NIKDY NEVÍME, JAKÝ POZITIVNÍ PŘÍBĚH NAŠÍ POMOCÍ ODSTARTUJEME“

říká **Monika Babišová**,
členka Správní a Vědecké rady Nadace AGROFERT

V letošním roce slaví Nadace AGROFERT své první půlkulaté výročí. Během uplynulých pěti let získala jasný a fungující systém, několikanásobně rozšířila svou pomoc ve všech podporovaných oblastech a v roce 2017 chystá rozjet obří projekt „Hudba do škol“.

Jak Nadace AGROFERT vznikla? Byl to váš nápad?

Nepovažuji se za její zakladatelku. Pravda ale je, že jsem dlouho upozorňovala na to, že by bylo dobré nadaci v Agrofertu mít. Lidí, kteří se na nás v té době obraceli o pomoc, neustále přibývalo a bylo rozumné dát těmto aktivitám nějaký řád, věnovat se jim naplno a pomáhat tak většímu počtu lidí.

Jaká z oblastí, kterou Nadace AGROFERT podporuje, vás napadla jako první?

Když jsme se na začátku rozhodovali, co by mělo být těžištěm naší nadace, chtěli jsme najít oblast, která je nejvíce opomíjená. Pomoc dětem, seniorům, nemocným nebo handicapovaným lidem je samozřejmost a těmto lidem se věnuje řada nadací. I pro Nadaci AGROFERT jsou tyto oblasti důležité, věnujeme se jim a i v budoucnu se věnovat budeme. Zjistili jsme ale, že nikdo nepomáhá matkám samoživitelkám, a proto se tato oblast stala naším hlavním těžištěm a směřujeme do ní největší část našich finančních prostředků i dnes.

Na rozvoji nadace se aktivně podílíte jako členka její Správní a Vědecké rady. Co všechno vaše práce obnáší?

Každý měsíc se účastním zasedání Správní a vědecké rady a mezi mé hlavní povinnosti patří udělování souhlasu ke všem žádostem o finanční pomoc, které splňují předem nastavená pravidla. Akutní případy, které je nutné řešit v co nejkratší době, dostávám od ředitelky Nadace AGROFERT Zuzany Tornikidis pravidelně e-mailem. Jelikož je nutné na tyto výjimečné případy reagovat co nejrychleji, snažím se být ve spojení s nadací každý den. Osobně také jezdím navštěvovat různé organizace, jimž naše nadace pomáhá. Momentálně

se chystám do Domova sv. Vincenta de Paul, který pomáhá mentálně postiženým maminkám. To je další oblast, o níž se příliš nemluví. Mentálně postižené maminky se přítom nedokáží bez pomoci postarat o své děti a nejsou například schopné si samy vyřizovat různé úřední záležitosti. Rádi bychom, aby i v těchto rodinách děti vyrůstaly v harmonii a nebyly do budoucna znevýhodněné.

Nadace AGROFERT funguje už pět let. Co nejzásadnějšího se za tuto dobu událo?

Nadace získala jasný systém, na jehož základě nyní pracuje. V době jejího založení jsme například přijímali všechny žádosti o podporu, které nám přišly, aniž by musely splňovat nějaká předem nastavená pravidla. Dnes máme



Monika Babišová každoročně osobně podporuje Národní potravinovou sbírku. V loňském roce se k ní přidala i její dcera Vivien.

podmínky pro spolupráci s jednotlivci, organizacemi i fondy, které jsme průběžně zakládali, jasně vydefinované. Velmi důležitý byl ale loňský rok, v němž došlo v historii nadace k největšímu navýšení finanční podpory. Objemem rozdaných peněz patříme mezi top 5 firemních nadací.

Jaké nejsilnější momenty si za tuto dobu vybavujete?

Takových je celá řada a pro mě jsou vždy spojené se silnými lidskými příběhy. Jde o případy, které se mi ani nechce číst, jak jsou děsivé. O to víc mě ale nakonec těší, když se nám i ve zdánlivě bezvýchodných situacích daří pomáhat. Konkrétně se mi vybavuje například příběh jedné paní, zdravotní sestry, která onemocněla agresivní formou rakoviny plic. Na onen typ nemoci byl v jejím případě bohužel jen jeden lék, který naše pojišťovna neproplácí. Měsíční léčba se tudíž pohybovala v řádech statisíců. V tomto příběhu je krásné, jak v něm zafigurovala její dcera a manžel. Veškeré své síly upjali k tomu, aby na její léčbu získali ka-



Za Nadací AGROFERT předala Kapce naděje v květnu 2016 šek v hodnotě 500 tisíc Kč na podporu aplikovaného výzkumu genomické diagnostiky.



Letos v lednu navštívila kliniku Axon, kterou podporuje jak osobně tak ve spolupráci s Nadací AGROFERT.

ždý měsíc 130 tisíc korun, čímž jí pravidelně kupuji život. Naše nadace jí v této nelehké situaci také poměrně významně podpořila. Když nám o Vánocích přišlo blahopřání, ve kterém její rodina děkovala za to, že díky Nadaci AGROFERT mohou všichni prožít společné Vánoce, vyhrkly mi z očí slzy. To je jeden z mnoha příběhů, u nichž si člověk říká, že by měl být vděčný za to, co má.

Nedávno jste osobně navštívila kliniku AXON, zaměřenou na léčbu dětských pacientů postižených dětskou mozkovou obrnou nebo nádorem mozku. Jakým způsobem s touto klinikou spolupracujete?

Ve spolupráci s Nadací AGROFERT se snažím pomáhat malým dětem, aby mohly na této moderně vybavené klinice cvičit a zlepšovat svůj zdravotní stav. Nedávno jsem se účastnila

aukce hodin, jejíž výtěžek putoval na pomoc konkrétní postižené holčičky. Hodinky se podařilo vydražit za 50 000 korun a spolu se spisovatelkou Bárou Nesvadbovou, která maminkám postižených dětí také pomáhá, jsem se domluvila na návštěvě a předání tohoto výtěžku. Setkala jsem se tam s řadou maminek, které jsou moc rády, že jejich děti mohou do kliniky docházet, protože díky těmto cvičením dělají postupně velké pokroky. Obdivovala jsem nejen děti, které se statečně perou se svým osudem, ale i jejich rodiče, pro něž je zdravotní stav jejich dětí ohromná, především psychická zátěž. Ten den mě příjemně překvapil také jeden tatínek, který do kliniky pravidelně dochází se svým dítětem cvičit. Podle mých zkušeností totiž otcové tyto situace zvládají z celé rodiny nejhůře a většinou ji opouštějí.

Jak se lidé nejčastěji dozvídají o pomoci, kterou vaše Nadace poskytuje?

Nejkomplexnějším zdrojem informací jsou naše webové stránky. Máme také Facebook a Twitter a naše aktivity propagujeme formou konkrétních životních příběhů v různých časopisech. Spolupráci jsme navázali i s vydavatelstvím Mafra. U nich fungujeme trochu jinak. Redaktorkám dáváme tipy na zajímavé příběhy lidí, a ony je poté samy zpracovávají. Věříme, že právě tyto články budou dobrým příkladem pro další lidi v podobně složitých životních situacích.

Jak se změnil počet žadatelů, kteří se na Nadaci AGROFERT denně obracejí s žádostí o pomoc?

V posledních letech jsme zaznamenali ohromný nárůst. Například u fondu pro samoživitele nám v době jeho založení chodilo zhruba patnáct žádostí za měsíc, dnes je jich měsíčně v průměru osmdesát a podobná situace je i u ostatních fondů.

Objevují se mezi nimi i žadatelé, kteří vaši pomoc zneužívají?

Bohužel existuje určitá skupina lidí, kteří žádají o sociální dávky pravidelně a u všech existujících nadací. Umí v tom tzv. chodit a jsou třeba i dobří herci, kteří dokáží obalamutit i zkušené sociální pracovnice. Celá naše správní rada ale za všemi žádostmi o podporu, např. u zmiňovaných rodin samoživitelů, vidí v první řadě dítě. Říkáme si, že rodiče si sice pomoc nezaslouží, ale jejich dítě by šanci dostat mělo. Nikdy nevíme, jaký pozitivní příběh se touto naší pomocí v rodině odstartuje. Snažíme se proto podporu nastavit tak, aby se dítě v životě posunulo a získalo kladný vzor. To je také důvod, proč dětem ze sociálně slabých rodin přispíváme na školní obědy nebo jim hradíme poplatky za sportovní kroužky.

Připravuje letos Nadace AGROFERT nějaké projektové novinky?

V loňském roce jsme rozjeli rozsáhlou podporu pro folklórní soubory a letos chystáme obří projekt „Hudba do škol“. Jedná se o spolupráci s Českou filharmonií, v jejímž rámci budeme podporovat hudební výchovu na základních školách. Nedávno jsme také zahájili spolupráci s nadačním fondem na podporu psychologů a psychiatrů a po celý letošní rok se budeme v rámci této spolupráce věnovat péči o duševní stav samoživitelů a rodičů, kteří se starají o zdravotně postižené děti, abychom jim jejich nelehké životní situace co nejvíce usnadnili. Nedávno mě v této souvislosti oslovila slovenská Fashion TV, která připravuje charitativní galavečer na podporu mentálně postižených maminek a Nadaci AGROFERT si vybrala jako svého partnera. Výtěžek této akce podpoří ubytování mentálně postižených maminek s dětmi.

Chystáte letos ke zmiňovanému půlkulatému výročí nějaké oslavy?

Oslavy se uskuteční na farmě Čapí hnízdo 20. 5. 2017. Na tento den jsme pro všechny pozvané, mezi nimiž budou především lidé, které Nadace AGROFERT v uplynulých pěti letech podpořila, připravili pestrý volnočasový program završený vystoupením kapely Kryštof.

Pomáhají vám vaše děti s nadačními činnostmi?

Zajímají se o tuto oblast?

Určitě. Ve škole se například zapojují do různých nadačních sbírek a spolupracují s nadačním fondem Klokánek. Pomáhají mi i s vánoční sbírkou, do které se mohou každý rok zapojit zaměstnanci koncernu AGROFERT. Dárky, které jim předem vyberu, sami nakoupí a společně je potom balíme. Loni za mnou také sama přišla moje dcera Vivien s tím, že by se chtěla účastnit Národní potravinové sbírky. Nadačních sbírek, se kterými mi pomáhají, je ale víc. Dalším příkladem mohou být tradiční Mafra jarmarky, jejichž výťažky směřují na pomoc konkrétním lidem.

Je o vás známo, že se zabýváte také interiérovým designem.

Připravujete v této oblasti nějaké nové projekty?

Momentálně se těším na dokončení výstavby hotelu Paloma v Průhoncích. Na tomto projektu pracuji zhruba rok a půl a jeho součástí bude také restaurace Paloma inspirovaná stejnojmennou restaurací v Mougins ve Francii a malá cukrárna. ■

TOP UDÁLOSTI 2012 – 2017

2012

Založení Nadace AGROFERT
Odstartován Fond obecných individuálních žádostí
Navázání spolupráce s Terezou Maxovou

2013

Poprvé vypsána konkrétní grantová řízení pro organizace – podpora dětí s handicapem a podpora péče o seniory v domácím prostředí
Zahájen projekt Pomáháme srdcem – ocenění zaměstnanců koncernu Agrofert, kteří dlouhodobě a nezištně pomáhají druhým

2014

Ve spolupráci s Nadací Terezy Maxové dětem zahájen Krizový fond na pomoc rodinám, kterým hrozí odebrání dítěte do ústavní péče z ekonomických důvodů
Otevřen Fond pro rodiče samoživitele
Zahájena činnost Sportovních center Nadace AGROFERT
Poprvé vyhlášena zaměstnanecká vánoční sbírka pro děti osamělých rodičů Pomáháme Ježíškovi
Poprvé vyhlášen grant na podporu mezigeneračních projektů

2015

Založení fondu Auta pro handicapované a Hasičského fondu
Založení slovenské pobočky – Nadácia AGROFERT
Nadace se stala členem Fóra dárců
Poprvé vyhlášen grant na podporu domácí hospicové péče

2016

Výrazné navýšení rozpočtu nadace na více než 100 milionů korun
Odstartován Stipendijní fond pro sociálně slabé studenty
Nové granty pro organizace – pomoc pro dospělé klienty s mentálním a kombinovaným postižením, sport pro handicapované, podpora folklórních souborů
Nové fondy pro jednotlivce – Sport pro handicapované, Rehabilitace pro děti s postižením mozku

2017

Zahájena spolupráce s Českou filharmonií – projekt Hudba do škol

Ráda bych opět po roce vyjádřila veliké poděkování všem, kteří jste přispěli do sbírky vánočních dárků „Pomáháme Ježíškovi“! Dostali jsme od vás více než 800 dáreků, které potěšily celkem 222 dětí. A protože slova obdarovaných maminek mluví sama za sebe, vybrala jsem jako výraz poděkování ta nejkrásnější.

Zuzana Tornikidis,
ředitelka Nadace AGROFERT

VÁNOČNÍ SBÍRKA 2016 PODĚKOVÁNÍ

Děkujeme



Dobrý den,
rádi bychom poděkovali všem,
kdo se podíleli na vánoční
sbírce, dárky udělaly holkám
velkou radost, už se nemohly
dočkat, až přijde večer Ježíšek.
Fotku dcerky upravily už samy
a moc děkují za možnost
mít dárky, které si přály,
pod stromečkem.

Irena J.



Dobrý den,
chtěla bych Vám touto cestou za sebe
a za Kubička moc a moc poděkovat
za dárečky, které od Vaší nadace
obdržel od „Ježíška“. Z dáreků měl
obrovskou radost a řekl, že ho musím
hned vyfotit, tak fotky přikládám. Jste
báječní a díky Vaší nadaci měl
Kubiček báječného Ježíška
a mně jste dali naději, že zázraky
se dějí a sny plní.

Kateřina T.

HUDBA DO ŠKOL

Nadace AGROFERT zahájila spolupráci s Českou filharmonií při rozvoji hudební výchovy na základních, středních i základních uměleckých školách napříč celou Českou republikou. Smyslem spolupráce je přivést děti k lásce k hudbě a inspirovat je uměním filharmoniků.

„Projekt je velkoryse koncipovaný a naše nadace ho podpoří především finančně. Učitelé hudební výchovy na základních školách jsou pro děti často prvním průvodcem světem hudby. Když u dětí vzbudí zájem, dají jim do života mnohem více než jen pár hodin příjemného poslechu. Probouzejí v dětech cit pro krásu a estetické prožívání, což může být pro děti z nepodněného prostředí významné. Věřím, že náš společný projekt pomůže učitelům hudební výchovy přitáhnout ke klasické hudbě co nejvíce dětí,“ říká Zuzana Tornikidis, ředitelka Nadace AGROFERT. Cílem projektu Hudba do škol je vytvořit kvalitní učební materiál, který pomůže učitelům ve školách dlouhodobě a systematicky rozvíjet vztah k hudbě. Pomocí projektu by se z hudební výchovy měl stát respektovaný předmět, který je důležitý pro rozvoj mladé generace. Do roku 2020 vzniknou tematické audiovizuální materiály, pracovní listy pro hudební výchovu, ale i metodické podklady pro pedagogy. Do projektu se zapojí i samotní filharmonici, kteří žákům přiblíží práci s jednotlivými nástroji. Pomocí přímé interakce chtějí děti motivovat k aktivnímu muzicírování. Filharmonici budou za dětmi cestovat po regionech České republiky a budou s nimi spolupracovat při výuce. Nedílnou součástí projektu se stane též audiovizuální sbírka symfonických děl. Projekt Hudba do škol bude po čtyři roky čerpat též z řady workshopových a sociálních aktivit České filharmonie. Celý projekt vzniká v úzké spolupráci i s učiteli. První výukové materiály školy získají na počátku školního roku 2017/2018 a budou k dispozici též on-line. Mediálním partnerem projektu je skupina Mafra. ■

Hudba
do škol

Nový projekt Nadace AGROFERT
a České filharmonie

...aby děti znovu našly cestu
k hudbě, zpívání a hraní!

pro malé děti
www.nadace-agrofert.cz

NADACE
AGROFERT

Česká filharmonie

„V ČESKÉ REPUBLICE JE V REGISTRU DÁRCŮ KOSTNÍ DŘEŇ KAŽDÝ DVOUSTÝ ČLOVĚK, V NĚMECKU KAŽDÝ DVACÁTÝ“

uvádí jeden z důvodů, proč neziskový projekt Na dřev vznikl, jeho zakladatelka a vítězka ceny Nadace AGROFERT Pomáháme srdcem **Michaela Černá**

Onemocnění blízké osoby leukémií bývá nejčastějším impulsem k zakládání nadací, které se věnují dárcovství kostní dřeně. Tím, že je jejich snahou získat vhodnou dřev jen pro jednoho pacienta, nemají často dlouhé trvání. Projekt Na dřev vznikl jinak a především bez negativních zkušeností. Tři vysokoškoláci, mezi kterými byla i dnešní redaktorka serveru iDNES.cz Michaela Černá, se rozhodli podpořit dárcovství kostní dřeně v ČR pozitivní kampaní. Překvapilo je, že do registru mohou vstoupit jen mladí lidé a jak složité je najít mezi nimi vhodného dárce. Stát se takovým dárce a později tím zachránit lidský život přitom zabere jen chvilku času.



Proč jste se rozhodla pro tuto charitativní činnost?

Před koncem studia jsem spolu se svými třemi spolužáky hledala nějaký neziskový projekt, do kterého bychom mohli investovat energii, čas a zkušenosti, které jsme ve škole získali. Chtěli jsme ještě před nástupem do zaměstnání vložit snahu do nějakého projektu, který by nám dával smysl. Padaly nejrůznější návrhy včetně letní školy pro spolužáky. V té době jsem zrovna psala článek o dárcovství kostní dřeně a překvapilo mě, že vstoupit do registru může člověk jen do 40 let, dříve to bylo dokonce jen do 35 let. Přišlo mi, že to nikdo z našeho okolí neví a že bychom měli tuhle informaci šířit mezi mladé lidi.

Vztahuje se věkový limit bez výjimky na všechny?

Pokud už člověk v registru je a je zdravý, může darovat kostní dřev až do věku 55 let. Výjimkou jsou i příbuzenské vztahy, například sourozenci si mohou darovat kostní dřev i v pozdějším věku, pokud jsou vyhovujícími dárce. Je důležité říct, že ideálním dárce je mladý muž kolem 25 let.

Jaká je momentálně v České republice situace v počtu dárců kostní dřeně? Je jich u nás dostatek?

Rozhodně ne. Nedostatek dárců kostní dřeně u nás ale není tak velký problém jen díky tomu, že registry fungují celosvětově a na-

zájem spolupracují. Pokud v Čechách někdo onemocní, je až 60% pravděpodobnost, že se pro něho najde vhodný dárce v zahraničí. Ale stejně se pro každého čtvrtého pacienta ten „jeho“ dárce nenajde. Proto je nutné zvýšit počet potenciálních dárců. Například v Německu je v tomto registru každý dvacátý člověk, u nás jen každý dvoustý.

Darovala jste už vy nebo někdo ze spoluzakladatelů vaší nadace kostní dřeně?

Všichni z týmu, kteří mohou vstoupit do registru, i naši kamarádi a spolužáci se už připojili, ale zatím není pacient, pro kterého bychom byli vhodní dárce. U kostní dřeně je velmi malá pravděpodobnost, že se vaše antigeny, HLA znaky, budou shodovat s těmi, které potřebuje nemocný člověk.

Jak se snažíte přesvědčit mladé lidi, že je důležité darovat kostní dřev?

Nechceme dělat negativní a vyděračskou kampaň, která bývá u těchto témat zvykem. V naší kampani lidem říkáme: „Jste mladí a zdraví, vstoupit do registru kostní dřeně vás bude stát jen chvilku vašeho času a můžete tím někomu zachránit život“. Snažíme se pozitivní formou ukázat, že vstup do registru znamená jen krátký pohovor s lékařem a odebrání malého vzorku krve. Organizujeme koncerty, společné běžecké tréninky nebo vystoupení, na kterých je možné se přímo objed-

nat do vstupu do registru.

Většina lidí si myslí, že odběr kostní dřeně je bolestivější než odběr krve. Jak to je?

To je další věc, kterou se snažíme změnit. Organizujeme přednášky, na kterých buď mluví lidé, kteří onemocněli leukémií a absolvovali darování kostní dřeně, nebo lidé, kteří kostní dřev už darovali. Darování už dávno není žádnou hororovou záležitostí, při které vám lékař obrovskou jehlou za hrozné bolesti odebere dřev. Existují dvě formy odběru. Jeden z nich je neinvazivní a bezbolestný – během něj vám separátor vyfiltruje z krve krvetvorné buňky, což je podobné jako separace krevních destiček při odběru krve. Druhý způsob probíhá v plné narkóze, ve které vám lékař z kosti odebere maximálně 1,5 litru krvetvorných buněk. Po probuzení z narkózy pak dárce přirovnávají bolest k bolesti po námaze či upadnutí. Takže nic, co by muselo zdravého člověka děsit. Každý dárce si může vybrat, jakou formou chce svou kostní dřev darovat.

Máte už představu, jak využijete finanční dar, který jste získala od Nadace AGROFERT?

Momentálně připravujeme kampaň pro letošní rok a začínáme tvorbou nových webových stránek, na nichž člověk, který si přeje darovat svou kostní dřev, najde rychle všechny informace o tom, kam se má objednat na pohovor a odběr vzorku krve. ■

URČITĚ TAM BYLY I NĚJAKÉ SLZY

Nepoučitelnost mladého řidiče a vysoká rychlost. Tak je možné označit viníky nehody, při které zemřel otec sedmiletého dítěte. Následky nehody mohly být ještě tragičtější, kdyby po stejné silnici nejel Michal Hejtmánek, operátor harvesteru ze společnosti Uniles. Díky jeho rychlé a intenzivní pomoci se podařilo z havarovaného auta vyprostit holčičku ve vážném zdravotním stavu.

Bylo podle vás místo, na kterém k autonehodě došlo, něčím výjimečné a vyžadovalo větší opatrnost řidičů?

Vůbec ne. Naopak to byl velmi přehledný úsek silnice. Jel jsem tehdy velkou služební dodávkou, míjel jsem benzinku, kde byla příkázaná rychlost 70 km za hodinu, a proto jsem trochu zpomalil. Po chvíli jsem se míjel s protijedoucím černým kombíkem a několik sekund poté jsem uslyšel silnou ránu. Původně jsem si myslel, že auto, které jelo za mnou, do mne narazilo.

Co ránu způsobilo?

Auto jedoucí vysokou rychlostí za mnou mě dohonilo, nestačilo zabrzdit a vybočilo do protisměru, kde prudce narazilo do protijedoucího auta.

Jak jste reagoval?

Hned jsem zastavil a šel zjistit, co přesně se stalo. Auto, které jelo za mnou, mělo utrženou celou přední část včetně motoru. Mladému řidiči byly vidět z auta jen nohy. Jeho auto se sice dvakrát otočilo na silnici, ale jelikož se hlavní náraz soustředil na motor, mladík utrpěl jen otevřenou zlomeninu nohy a na rozdíl od druhého řidiče vyvázl bez vážného zranění. V autě byli ještě další dva spolucestující, kteří utrpěli šok, ale nic vážného jim také nebylo.

Jaké škody způsobila rychlá jízda mladého řidiče cestujícím, kteří jeli podle pravidel?

Bohužel fatální. Jejich auto skončilo v příkopu a kouřilo se z něj. Když jsem se k němu blížil, zastavila na místě nehody řidička, která chtěla pomoci, ale když viděla, jak vážná nehoda je, neodvážila se k pasažérům přiblížit a nabídla se, že zavolá záchranku.

Okamžitá pomoc zůstala na vás. Byla nějaká záchrana vůbec možná?

Řidiči jsem už pomoci bohužel nedokázal.

Pouhým pohledem jsem zjistil, že už není naživu. Všiml jsem si ale, že na zadním sedadle je dětská sedačka a dole na zemi jsem uviděl zraněnou přibližně sedmiletou holčičku.

Jak se vám ji podařilo vyprostit z auta?

Nejdřív jsem musel vrátit auto zpátky na kola, jinak bych se k ní vůbec nedostal. Naštěstí v autě vozím pojízdnou dílnu a nářadí, díky kterému se to nakonec podařilo. Po chvíli zastavil ještě řidič kamionu, se kterým se nám povedlo holčičku z auta opatrně vyndat tak, abychom jí nijak nepřitížili.

Jak vážné to s ní bylo?

Měla trojnásobnou zlomeninu ruky, z pusy jí tekla krev a byla v bezvědomí. Tep se mi ale podařilo nahmatat. Nevěděl jsem, jestli auto nezačne hořet, a proto bylo nutné dostat ji co nejdál od místa nehody. Spolu s řidičem kamionu jsme dívku dali do stabilizované polohy a kontrolovali její tep, nic víc se dělat nedalo.

Jak dlouho trvalo, než jste ji předali lékařům?

Přišlo mi to jako věčnost, ale myslím, že to bylo tak tak 25 minut. Bylo to poměrně odlehlé místo.

Jak se záchranáři na místě nehody zorientovali? Spěchali hned k nejmávaněji zraněnému dítěti?

Právě že ne. Nejdřív šli všichni k autu, které nehodu způsobilo. Musel jsem za nimi běžet a křičet, že mám nedaleko dítě v kritickém stavu. První doktor ji nejdříve zkontroloval a držel infuzi. Po chvíli začala plakat a volat „mami, mami“. To byl velmi silný moment, protože jsem byl moc rád, že žije. A určitě tam byly i nějaké slzy. Později k ní dorazili další záchranáři a dostávali ji do stavu, ve kterém by ji mohl převzít vrtulník. Celé to trvalo snad čtyřicet minut. Holčička opouštěla

líčí své pocity při záchraně sedmileté dívky z havarovaného auta **Michal Hejtmánek**, kterému Nadace AGROFERT udělila zvláštní cenu Pomáháme srdcem



místo nehody jako poslední, všechny sanitky byly už pryč.

Zjišťoval jste, jestli nehodu přežila?

Kriminalista, který nehodu vyšetřoval, mi říkal, že byla ve velmi vážném stavu, ale bez následků žije.

Jak k nehodě na přehledné silnici vůbec došlo?

Lidská hloupost. Řidiči bylo dvacet tři let, podle vyšetřujících policistů požil před jízdou nějaké omamné prostředky. Jeho verze je, že ho bolel zub, vzal si ibuprofen a spěchal na pohotovost. Tahle nehoda přitom ale nebyla jeho první, jednou mu byl řidičský průkaz kvůli zavinění jiné nehody už zabaven. A v ten osudný den to bylo jen necelý týden poté, kdy mohl znovu usednout za volant. ■

INSPIROVAT SE MŮŽEME VELKÝMI PŘÍBĚHY BATI I FORDA

Podívejme se zpět do minulosti a zapátrejme po tom, jakou roli v ní hrály inovace a inovativní podnik. Při pohledu zpátky najdeme velké příběhy lidí i firem, které budou známé ještě po mnoha letech. A také příběhy, které k nám budou promlouvat a inspirovat nás na našich současných cestách a v našem současném snažení. Připomeňme si dva. Jeden z nového světa a druhý z našich luhů a hájů. Ten druhý si však velikostí s tím prvním nikterak nezadá. Dva příběhy a dva muži. Dva velcí vizionáři. Dva, kteří změnili svět. Ford a Baťa.

Příběh první

„Proč vždy, když chci jenom ruce dělníků, dostanu celého člověka?“ Jeden z výroků, kterým se proslavil Henry Ford. Muž, který „postavil Ameriku na kola“. Toto prohlášení můžeme vnímat jako obraz doby. Co se to vlastně v této době odehrává? Vzniká pracovní proces, při kterém se rozdělí práce tak, aby každý dělal pokud možno co nejjednodušší úkon. Mnohdy úkon, pro který není třeba žádného vzdělání. Postupně tento způsob začínají kopírovat i další podniky. A teď se přeneseme v čase do dnešních dnů. Obrovská konkurence prakticky u jakéhokoliv oboru podnikání. Obrovská rychlost získávání a sdílení informací. V automobilovém průmyslu už všichni zkopírovali přístup Toyoty a pomyslně se tak dostávají opět na stejnou startovací čáru. V jiných oborech průmyslu je situace podobná. Kde hledat klíč k úspěchu? Možná v našem druhém příběhu.

Příběh druhý

Paradoxně se zase vrátíme do minulosti. Píše se rok 1935. Je 17 let po první světové válce. Válce, ve které se mimo jiné použily i chemické zbraně. Přestože je po válce, ve vzduchu je cítit napětí. Vnímá jej i naše tehdejší ministerstvo národní obrany. Jedním z jeho úkolů je vybavit armádu a také civilní obyvatelstvo plynovými maskami. Komu však státní zakázka svěřit? Monopolní dodavatel musel od smlouvy odstoupit, protože bylo odhaleno neúměrné předražování masek. Zájemců bylo mnoho, avšak ministerstvo opakovaně žádalo firmu Baťa o zajištění výroby. Baťa opakovaně odmítal. Nakonec však, po opětovném naléhání, vzniká nový podnik Baťových závodů, firma Fatra. Původní zadání znělo na výrobu československé plynové masky vzor 33. Její výroba však byla příliš nákladná a maska nedokonalá. Proto byla zakoupena licence na

výrobu anglické masky typu Leyland. Ta byla považována za nejkvalitnější a nejmodernější. Fatra převzala způsob výroby. Nezůstala však u něj. Výrobní postup byl úspěšně zmodernizován. Byla rovněž zkonstruována nová lisovací forma, kterou si Fatra nechala patentovat. Licenci inovované výroby pak úspěšně prodala zpět do Velké Británie.

Pojďme se opět posunout v čase. Do přítomnosti. Prošli jsme dva příběhy z minulosti. Oba skončily velkými úspěchy. V obou můžeme najít inspiraci. Pojďme si vzít z obou to nejlepší. To, co pomůže k úspěchu i našeho snažení.

Co tedy k úspěchu dnes potřebujeme?

1 Jasnost cíle s oním nehmatalným „proč“, spojeným s nadšením. Proč to vše vlastně děláme.

2 Lidí – ne však ty, kteří přinesou do práce jen ruce. Dnes více než kdy jindy potřebujeme lidi, kteří budou přinášet ruce, hlavu, ale i srdce.

3 Nespokojenost s již dosaženým – obrazně řečeno, kde je strnulost, je zánik. Zlepšování nemá hranice, vždy je kam se posouvat. Výčet to není konečný. Je to však základ toho, aby kterýkoliv podnik mohl nastoupit svoji cestu k inovacím a inovativním se stal.

ZLEPŠOVÁKY, KTERÉ SE Povedly

Představujeme první projekty, které firmám uspořily nemalé finanční náklady. Na samém počátku nestojí žádná oddělení inovací, strategie nebo rozvoje, ale zaměstnanci. A především lidé, kteří do práce přinášejí nejen ruce, ale také hlavu a srdce.

SYNTHESIA

Za nárůst výroby Centralitu vděčíme skvělým technikům

Mezi nejstarší výrobky Synthesie patří Centralit. Jedná se o výrobek používaný již desetiletí jako nepostradatelná součást bezdýmného sítelného prachu, kde funguje jako tzv. stabilizátor. Na technologickém zařízení se v osmdesátých letech minulého století vyrábělo 200 – 250 tun Centralitu ročně a kromě vlastní spotřeby v Synthesii se vyvážel i do zemí východní Evropy. Tato situace se změnila v následujícím desetiletí a prodej Centralitu poklesl na méně než

50 tun za rok. Bylo třeba značné snahy a trpělivosti k tomu, aby se prosadil u celé řady nových zákazníků ze západní Evropy a USA, nicméně toto úsilí bylo korunováno úspěchem a v současnosti prodává Synthesia více než 300 tun tohoto produktu ročně. A v souvislosti s nárůstem prodeje vyvstala také otázka navýšení výrobní kapacity. Zde odvedli skvělou technickou práci zaměstnanci příslušného výrobního oddělení, kteří na základě přísné kapacitní prověrky definovali úzké články výrobní technologie. Následně navrhli a provedli odzkoušeli změny ve výrobním postupu, ať už se jednalo o zkrácení reakčních časů jednotlivých výrobních stupňů, maximální využití objemu reaktorů nebo recyklaci matečných louhů z filtrace. Změny samozřejmě nesměly mít žádný negativní vliv na kvalitu produkce. V konečném důsledku vedl tento aktivní přístup k nárůstu výrobní kapacity o téměř 40 %. I díky tomu dosáhne prodej Centralitu v letošním roce téměř 75 mil. Kč.

PRECHEZA

Díky odpadnímu teplu z mikronizace ohříváme technologické vody a vytápíme budovy

Mikronizace je pro většinu lidí neznámý pojem. Každý z oboru titanové běloby však ví, že se jedná o ultrajemné mletí povrchově upravené titanové běloby pomocí vysokotlaké přehřáté páry o tlaku 2 MPa v tzv. mikronizéru. Odpadní pára, která z tohoto procesu odchází, byla původně bez užítu kondenzována oběhovým systémem a teplo odevzdáváno v chladicích věžích. Jen pro zajímavost, každá linka mikronizace spotřebuje přibližně 3 tuny páry za hodinu a v chodu mohou být až tři linky současně. Ročně to znamená více než 40 – 50 000 tun páry v hodnotě přes 10 milionů Kč. V první etapě jsme proto vybudovali nový okruh mezi jednou linkou mikronizace

a horkovodní výměňkovou stanicí, aby bylo možné v zimním období odpadní teplo využívat pro ohřev budovy výroby titanové běloby. V druhé etapě začalo být odpadní teplo využíváno pro ohřev demineralizované vody, která slouží k promývání povrchově upravených rutilových typů. Ve třetí etapě byl horkovodní výměňkový systém napojen na tři linky mikronizace a teplo začalo být využíváno i k ohřevu ostatních technologických vod sloužících k promývání titanové suspenze. V prozatím poslední etapě byl horkovodní systém rozšířen o vytápění provozních hal a budov. Do budoucna plánujeme další využití tohoto odpadního tepla až do vyčerpání jeho tepelné kapacity. Jedná se totiž o významné úspory páry v řádech milionů korun ročně. Současná efektivita využití tohoto odpadního tepla dosahuje téměř 90 %.

FATRA

Dva operátoři přinesli Fatře úsporu ve výši téměř devíti set tisíc korun

Mezi nejzajímavější a nejpřínosnější zlepšovací návrhy ve společnosti Fatra se v roce 2016 zařadil návrh na „zmenšení odseků z přířezů podlahoviny Thermofix“. Principem byla změna velikosti dlaždic



vyráběných na lince Thermofix z rozměru 970x950 mm na rozměr 970x930 mm. Touto změnou došlo na následujícím pracovišti, sekačce Sandt, k úpravě vodicí lišty a tím ke snížení objemu vratného materiálu (odpadu) o 2,4 %. To vedlo k úpravě norem spotřeby práce na sekačce Sandt a u finálního balení a stejný princip byl později uplatněn i ve výrobě podlahoviny Imperio. Realizace nápadu dvou operátorů přinesla Fatře celkovou roční úsporu 870 154 Kč. ■



Ředitel SBU Organická chemie
Martin Radil (vlevo) a technici



KAŽDÝ Z NÁS BUDE MOŽNÁ NĚKDY POTŘEBOVAT PODAT POMOCNOU RUKU,

upozorňuje na důležitý společenský aspekt zaměstnávání bývalých vězňů personalistka firmy Papei **Petra Boudová**

Před rokem, kdy do firmy nastupovala, patřilo navázání spolupráce s okolními věznicemi k jejím hlavním úkolům. Firma řešila akutní nedostatek dělníků a hledala nové ruce do výroby, kde se dalo. Netradiční cesta se ukázala jako správná. Papei dnes spolupracuje s ženskou věznicí ve Velkých Přílepech a úspěšně se rozjíždí také spolupráce s mužskou věznicí v Bělušicích. V současné době do firmy dojíždí téměř 70 odsouzených.

Jaké jsou vaše zkušenosti po celé roční spolupráci s okolními věznicemi?

Spolupráce s vězeňskou službou si velmi ceníme, jelikož má pro nás jak personální, tak ekonomický přínos. Za uplynulý rok se nám díky ní podařilo otevřít a nastavit pro naši společnost nový „HR směr“. Velký dík za to patří i našim vedoucím a mistrům výroby, kteří se museli vypořádat s nelehkou otázkou, jak přimět tuto zcela odlišnou skupinu „zaměstnanců“ k dobrému pracovnímu výkonu. Pokud zaměstnáváte 10 vězňů, není těžké se s tím poprat. My však máme na směnu až zhruba 50 odsouzených a to je situace, na kterou vás žádná personální příručka nepřipraví.

Jak motivujete odsouzené, aby práci odváděli kvalitně?

Je to velmi těžké, a ke každému z nich proto

přistupujeme individuálně. Pro někoho jsou důležité pochvaly, za které dostane ve věznicích vycházku, pro jiného příslib budoucího zaměstnání nebo finanční odměny nad rámec mzdy a někdo dává přednost třeba jen dobré kávě.

Musíte jako firma ve spolupráci s věznicemi dodržovat nějaká pravidla?

Pro vězeňskou službu jsme jako nestřežené a poměrně vzdálené pracoviště představovali řadu rizik a komplikací. Na počátku naší spolupráce proběhla ze strany věznic řada kontrol a diskusí, jejichž hlavním účelem bylo vyloučit všechna rizika týkající se jak bezpečnosti vězňů, tak i zamezení případnému pokusu o útek. Mezi pravidla, která z toho plynou, patří například provádění pravidelných kontrol počtu odsouzených na pracovišti. Hodně

je to o včasné a přesné komunikaci s věznicí a hlášení o aktuálním stavu a dění.

Existují nějaká omezení pro kontakt vašich zaměstnanců s vězni?

Je jich poměrně dost. Naši běžní zaměstnanci směji například s vězni hovořit jen ohledně pracovních záležitostí, musí jim vykat a nesmějí se jich ptát na jakékoliv osobní záležitosti, do čehož spadá i důvod a podmínky trestu. Také jim nesmějí půjčovat své mobilní telefony, nabízet alkohol, cigarety, drogy nebo zprostředkovávat kontakt s jinými osobami. Pokud by došlo k porušení některé z těchto zásad, mohlo by to ohrozit naši další spolupráci.

Jak vaše firma vysvětlovala zaměstnancům, že budou muset do kolektivu přijmout lidi, kteří si odpykávají trest ve věznicích, a jak se k nim mají chovat?

Všechny naše zaměstnance jsme museli nejdříve s celou situací seznámit. Vysvětlili jsme jim důvody, proč jsme se pro spolupráci rozhodli a jaké vězně budeme na pracoviště zařazovat. Ujistili jsme je, že se pracujících vězňů nemusejí bát, protože každý z nich prošel přísným sítem, psychologickými testy, nemá ve své minulosti žádné násilné incidenty a jejich tresty jsou mírnějšího rázu. Jelikož jsme vstupovali do něčeho, co bylo pro všechny z nás nové, nemohli jsme se samozřejmě připravit úplně na každý detail.

Máte už nějaké zkušenosti se zaměstnáváním lidí po výkonu trestu?

Ano, a má to pro nás velký význam. Nedávno jsme jednu ženu, která k nám dříve dojížděla ve výkonu trestu, přijali do stálého pracovního poměru. S její prací jsme byli spokojeni, a tak jsme rádi, že se k nám vrátila i v „civilu“. Má to motivační dopad na ostatní odsouzené. Ukazuje jim, že pokud budou opravdu chtít, tak to jde...

Co je pro lidi jako ona nejdůležitější, aby se znovu zařadili do společnosti?

V této oblasti nejsem odborník, ale pokud se na to podívám lidsky, je to určitě podpora nejbližších. Hned potom samozřejmě bydlení, práce, tolerance a důvěra okolí.

Připojte se letos k běžeckým závodům Yellow Ribbon Run, jejichž cílem je bojovat proti předsudkům vůči bývalým vězňům?

Připojme. S paní Janou Rajdlovou, tiskovou mluvčí Věznic Světla nad Sázavou, jsme se domluvili, že naše produkty obohatí závěrečný raut organizátorů. Současně podpoříme projekt účasti našich dvou kolegů ve štafetovém běhu v Praze 14. 06. 2017.

DO VĚZENÍ SE UŽ NIKDY VRÁTIT NECHCI,

tvrdí **rezolutně zaměstnankyně** firmy Papei, která právě začíná svůj nový život

Kateřina byla od narození bezproblémová, ve škole působila jako vzorný šprt a až do šesté třídy měla vysvědčení s vyznamenáním. Potom se rodiče rozvedli a její život se začal ubírat jiným směrem. Péče o ni a další dva sourozence se ujala matka, která chtěla rodině zajistit stejné finanční zázemí, jaké měla dříve, a našla si proto další zaměstnání. Na děti jí už moc času nezby-



valo a Kateřina volnou výchovu nezvládla. Ve třinácti letech se seznámila se svým pozdějším manželem a v šestnácti mu porodila prvního syna. Složitě rodinné situace, nedostatek peněz, ale i domácí násilí začaly pomalu roztáčet zdánlivě bezvýchodnou situaci, kterou se nakonec rozhodla vyřešit za hranou zákona.

Co všechno předcházelo dnu, kdy jste si vyslechla rozsudek o tříletém nepodmíněném trestu?

Všechno začalo tím, že jsem se příliš brzy vdala. Můj první syn se mi narodil už v šestnácti letech a krátce nato přišly na svět další dvě děti. Bohužel jsem si špatně vybrala manžela.

V žádné práci totiž dlouho nevydržel a rodinu nedokázal uživit. Naivně jsem si během našeho manželství myslela, že narozením dalšího dítěte se náš vztah více stmelí a všechno bude lepší. Opak byl ale pravdou. U manžela se začaly čím dál častěji objevovat agresivní sklony a začal mě bít. Když jsem byla na mateřské s třetím dítětem a celý můj příjem byl tři tisíce korun, všechno vygradovalo. Manžel mě tehdy donutil, abych do práce chodila já, a rezolutně odmítl, že by nás měl živit.

Jakou práci jste si našla? Neměla jste žádné vzdělání.

Chvilku jsem pracovala jako realitní makléřka ve firmě, která měla různé problémy a zaměstnancům opakovaně nevyplácela mzdy. Potom jsem si našla práci jako pokladní v supermarketu a být v kontaktu s lidmi mě hrozně bavilo. Jenže zase smůla. Jednou za mnou přišel do práce manžel, pohádali jsme se a on mě před lidmi zbil. Výsledkem bylo, že po jeho odchodu za mnou přišel můj šéf a dal mi výpověď.

Svěřila jste se někomu?

Styděla jsem se jít za rodinou, aby mi finančně pomohla, a tak jsem udělala největší hloupost ve svém životě. Zahrála jsem si na insolvenční správkyni, a jelikož dokážu poměrně dobře manipulovat s lidmi, přesvědčila jsem je, aby splátky svých dluhů posílali na můj účet.

Jak jste našla lidi, kteří by vám něco takového uvěřili?

Když jsem se pokoušela najít dobrou práci, tak jsem také zhruba rok pracovala pro společnost, která řešila insolvenční problémy, a ti lidé se mi tehdy sami ozývali a žádali mě o pomoc. Nabídla jsem jim sjednocení všech jejich půjček do jedné a přesvědčila je, aby novou částku posílali mně.

Do jaké výše se vaše finanční podvody vyšplhaly?

Během dvou let jsem vybrala necelých tři sta tisíc. Kdybych chtěla, mohla jsem si „vydělat“ mnohem víc peněz, ale stačilo mi, abych měla peníze na nejdůležitější věci, na jídlo a na školku pro děti.

Co váš manžel? Pořád vám s ničím nepomáhal?

Psychika mého manžela se v té době ještě zhoršila a k jeho agresivitě se přidaly deprese. Nakonec jsem ho přesvědčila, aby se šel léčit.

Lékařka mu předepsala nějaká antidepresiva, ale ta vůbec nepomáhala. Deprese zvládal čím dál hůř a nakonec spáchal sebevraždu. A navíc se to celé odehrálo v době, kdy už se na mé podvody přišlo.

Takže v krátké době přišly vaše děti o otce i o matku, protože vás čekal soud?

V podstatě ano. Manžel se zabil v prosinci a já jsem do vězení nastoupila v květnu. Naštěstí si děti k sobě vzala moje máma a slíbila, že se o ně po dobu tří let, kterou mi soud vyměřil, postará. Za dobré chování mě naštěstí z věznicce propustili už po roce a půl.

Nelitovala jste, že jste se matce nesvěřila dřív?

Litovala. Po půl roce ve vězení jsem byla přesvědčená, že mi takový trest stačí a že jsem už dost poučená. Po roce jsem si ale začala uvědomovat ještě řadu dalších věcí, které jsem si dřív nepřipouštěla. To, že jsem okradla nevinné lidi, kteří sami potřebovali pomoc, jsem věděla. Mnohem později mi ale došlo to, jak jsem je musela srazit na zem a připravit je o jakoukoliv důvěru. Ve vězení je hodně lidí, kterým je jedno, že tam jsou, a rádi se tam vracejí, protože tam mají jídlo a kde spát. To ale opravdu není můj případ, já se tam už nikdy vrátit nechci.

Co bylo pro vás ve vězení nejtěžší?

Ve vězení není nic, co by vás dokázalo naplnit a ukázat vám novou cestu. Musíte sama. Dostala jsem se tam psychicky na úplné dno a nejhorší byl pro mě smutek po rodině a dětech, se kterými jsem do té doby trávila každý den. Během výkonu trestu jsem je viděla jen třikrát, protože máma, která se o ně starala, neměla tolik peněz, aby s nimi za mnou mohla jezdit častěji. Strašně byly i dopisy, ze kterých jsem se třeba dozvěděla, že jedno z mých dětí spadlo ze stromu a rozbilo si koleno. Bylo mi vždycky hrozně líto, že u něj nemohu být a pochovat ho.

Jak těžké bylo po opuštění věznic sehnat práci?

Díky společnosti Papei to složité nebylo. Pracovala jsem u ní už v době výkonu trestu a firma poskytla soudu pracovní příslib, který mi všechno usnadnil. Pracuji na dělnické pozici a jsem ráda, že mám práci. Firmu jsem navíc znala, s kolegy vycházím dobře a vážím si toho, že mě neodsuzují za to, co jsem udělala. ■



AGROFERT SE PŘEDSTAVIL STUDENTŮM I ABSOLVENTŮM

Personalisté koncernu Agrofert letos přivítali studenty a absolventy se zájmem o zemědělství na dalším ročníku veletrhu pracovních příležitostí na ČZU v Praze. Tentokrát v novém stánku, jehož grafika ilustrovala pro všechny zemědělce to nejceněnější – českou krajinu.

V CENTRU ZÁJMU JE PRACOVNÍ PROSTŘEDÍ A MZDY

Tradiční jednodenní workshop letos navštívily stovky mladých lidí, kteří se v početných skupinkách zastavovali u stánku koncernu Agrofert. Ten pro ně připravil zhruba hodinovou přednášku, na které personální manažeri zemědělských společností v zaplněné univerzitní aule prezentovali svoje společnosti, projekty a různé programy pro studenty. Nejčastěji zmiňovanými byly při prezentaci pracovních nabídek profese agronomů, zootechniků, ale i ředitelů zemědělských podniků. Studenti, kteří přednášku se zájmem sledovali, se kromě pracovního prostředí ve firmách nejvíce zajímali o finanční ohodnocení absolventů.

PRO MLADÉ JE DŮLEŽITÉ, ABY PRÁCE MĚLA SMYSL

Během celodenního veletrhu byl čas studenty univerzity blíže poznat a trochu vyzpovídat i u jednotlivých HR stánků našich společností. Tentokrát jsme se ptali na to, zda se studenti ČZU chtějí vystudovanému oboru



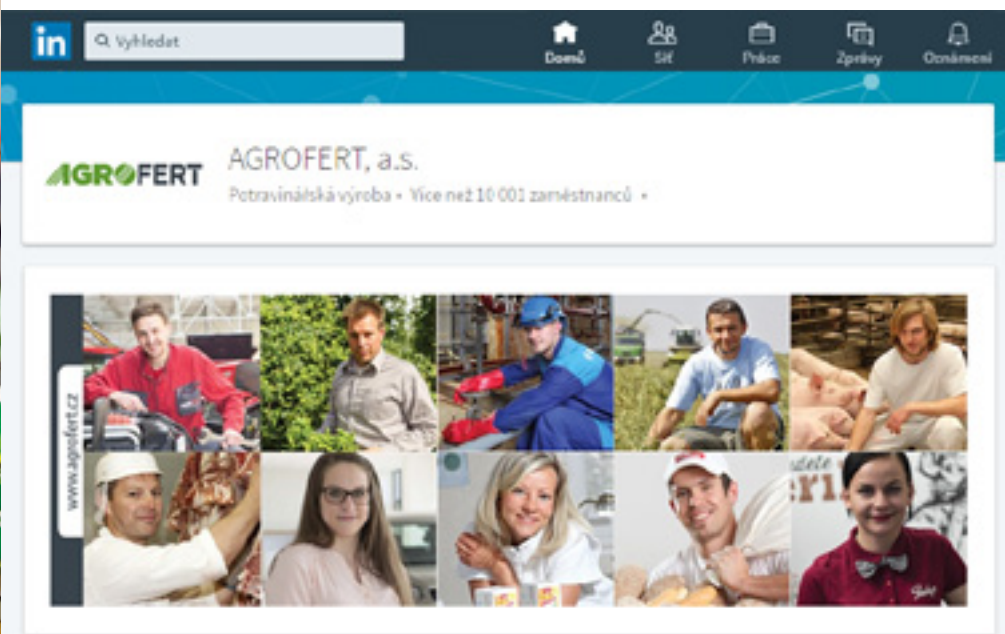
Schůzka s děkanem ČZU Pavlem Tlustošem přinesla řadu podnětů k intenzivnější spolupráci se zemědělskými společnostmi koncernu Agrofert.

věnovat i po získání univerzitního diplomu a jaké benefity by uvítali u svého prvního zaměstnavatele. „Určitě bych chtěl zůstat v zemědělství, nebo alespoň v instituci, která toto odvětví podporuje. Důležité pro mě ale je, aby se dal s prací dobře skloubit také rodinný život, a z benefity bych proto nejví-



Personalistka Hana Paradovská probírá se studentkami oboru výživa zvířat jejich představu o budoucím zaměstnavateli.

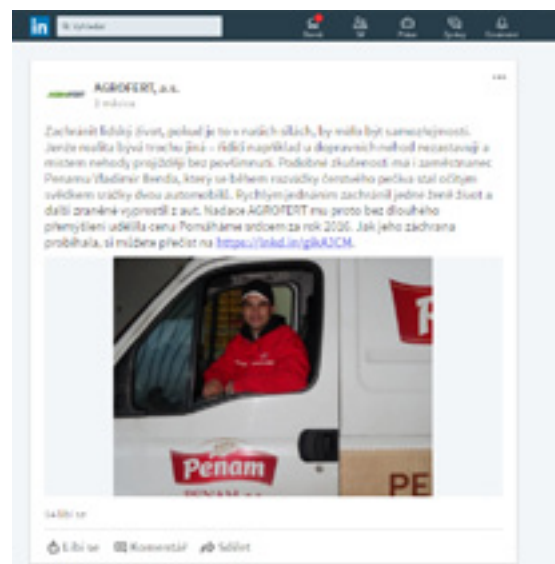
ce uvítal flexibilní pracovní dobu,“ svěřil se student třetího ročníku provozně ekonomické fakulty. Odlišný názor měly studentky oboru výživa zvířat, které by v oboru také chtěly zůstat, ale důležitější než flexibilní pracovní doba nebo výše finanční odměny je v jejich případě pocit, že jejich práce má smysl. „Jsem mladá, a co se týče rovnováhy mezi prací a soukromím, nebráním se tomu, že bych práci věnovala více času, než je obvyklé,“ vysvětlila sympatická hnědovláska a její spolužačka dodala, že je na brigádách zvyklá trávit třeba i 15 hodin denně. Většimu sblížení světa praxe a akademického světa pomohlo setkání personálních manažerů zemědělské divize Agrofertu s děkanem ČZU Pavlem Tlustošem. Na přátelské schůzce prodiskutovali prohloubení spolupráce studentů partnerských škol koncernu Agrofert s univerzitou, odbornou praxí a exkurze studentů ve firmách nebo součinnost při zadávání témat diplomových prací. ■



AGROFERT na LinkedInu



Historicky nejzobrazovanějším příspěvkem na našem firemním LinkedInu je příspěvek o zkušenostech personálního ředitele Kosteleckých uzenin se zaměstnáváním odsouzených.



Nejvíce lajků dostala zpráva, ve které jsme informovali o záchraně lidského života při autonehodě, do které se odvázně zapojil zaměstnanec společnosti Penam Vladimír Benda.

budete se přirozeným způsobem podílet na její pozitivní image. LinkedIn si ale stejně jako Facebook nemůžete vyzkoušet nanečisto. Do aplikace se dostanete až po registraci a k té je nutné mít po ruce jméno, příjmení, e-mail a heslo. Čas věnovaný těmto několika krokům se vám ale určitě vyplatí. Každý týden vás budeme prostřednictvím firemního profilu Agrofertu informovat o zajímavých aktivitách jednotlivých společností celého concernu a i o tom, co všechno se povedlo vašim kolegům. Sledujte nás a mějte informace dříve než ostatní. ■



K ČEMU JE LINKEDIN A PROČ BYSTE SI MĚLI ZALOŽIT SVŮJ OSOBNÍ PROFIL?

Sociální sítě mají rok od roku větší význam. Nejen mezi mladými lidmi, jak tomu bylo v době vzniku Facebooku, ale získávají si čím dál větší respekt i v businessovém prostředí. A právě v něm si vybudoval velmi silnou pozici LinkedIn, což je profesní sociální síť, která se může jen v České republice pochlubit jedním milionem dvěma sty tisíci uživateli, na celém světě jich má přibližně 467 milionů.

Jistě vás napadá otázka, k čemu je LinkedIn dobrý a proč si na něm zakládat svůj profil, když už máte jeden na Facebooku, fotky rádi dáváte na Instagram a na videa se díváte na YouTube. Jenže každá z těchto sociálních sítí má svůj specifický účel. Pokud navštěvujete Facebook, chcete se především bavit a být v kontaktu s přáteli. Pokud raději konverzujete, určitě jste už narazili na Twitter. Pokud si ale založíte účet na LinkedInu, budete mít možnost získávat kontakty a informace z oboru, ve kterém pracujete nebo o který se zajímáte, a podělit se o své vědomosti a zkušenosti se svými kolegy nebo obchodními partnery. Budete jednoduše vědět mnohem víc o tom, co je u nich nového a co se komu povedlo. A jelikož je LinkedIn ve velké míře zacílený na osobní profily, pomůžete tím i firmě, ve které pracujete. Budete-li totiž

SLOVNÍK POJMŮ, NA KTERÉ NARAZÍTE NA SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH

POST

vytvořit příspěvek; příspěvek na sociálních sítích obecně

TWEETNOUT

vytvořit příspěvek na Twitteru

INSTÁČ

slangový výraz pro Instagram

LAJKOVAT

označit příspěvek tlačítkem To se mi líbí

na této síti aktivně sdílet nebo se vyjadřovat k příspěvkům zveřejňovaným vaší firmou,



Petr Bláha, generálny riaditeľ Duslo, a.s. víta podpredsedu vlády SR pána Petra Pellegriniho

PODPRESEDA VLÁDY SR V DUSLE

Začiatkom februára navštívil Duslo pán Peter Pellegrini, podpredseda vlády SR pre investície a informatizáciu. Petr Bláha, generálny riaditeľ, ho informoval o výrobnom programe Dusla, obchodných aktivitách a investíciách, ale najmä o stave výstavby výrobné Čpavok 4. Na stretnutí s vedením spoločnosti boli odprezentované náborové aktivity, ktorými Duslo získava žiakov potrebných profesií pre štúdiá na Spojenej škole v Šali-Veči, zdravotnícke služby poskytované v Centre zdravotnej starostlivosti pre vlastných zamestnancov a pre občanov okolitých obcí a sociálny program Dusla. Podpredseda vlády pozitívne hodnotil stav výstavby novej výrobné čpavky, ako aj starostlivosť o zamestnancov a región. Stretnutia sa zúčastnil aj primátor Mesta Šala Jozef Belický, ktorý tiež hodnotil spoluprácu medzi podnikom a samosprávou ako veľmi dobrú a prospešnú pre celý región.

OCENENIE DUSLA ZDRAVÁ FIRMA ROKA 2016

UNION Zdravotná poisťovňa spolu s Iniciatívou za zdravšie Slovensko od roku 2010 udeľuje ocenenie za starostlivosť o zdravie zamestnancov, bezpečné pracoviská a zdravý životný štýl. Spoločnosť Duslo sa za rok 2016 v kategórii Výrobné firmy umiestnila na 2. mieste, čím si polepšila v porovnaní s predchádzajúcim rokom.

Zamestnanci trávajú v práci tretinu života, a preto je naozaj dôležité, ako sa zamestnávateľ stará o ich zdravie. Získané ocenenie potvrdzuje, že Duslo patrí v tejto oblasti k lídrom na Slovensku, a to napriek hendikepu, že ide o takmer 60-ročnú chemičku, kde je rizikových faktorov viac ako v ostatných druhoch

priemyslu. Z aktivít, ktorými sa Duslo stará o fyzickú a psychickú pohodu zamestnancov, spomeniem napríklad nadštandardnú zdravotnú starostlivosť vo vlastnom Centre zdravotnej starostlivosti a mimoriadne obľúbenú Bowlingovú a Bedmintonovú ligu. Zamestnávateľ vynakladal nemalé sumy aj na zlepšenie podmienok v oblasti bezpečnosti práce. Ocenenie v súťaži Zdravá firma roka je ocenením sociálneho programu spoločnosti a stavu BOZP na pracoviskách nezaujatým subjektom, a preto si ho vážime. ■



Ocenenie prevzala JUDr. Silvia Karásiková, personálna riaditeľka Dusla (na snímke s MUDr. Teodorom Mochňáčom, lekárom Centra zdravotnej starostlivosti v Dusle)

KOSTELECKÉ UZENINY PODPORUJÍ BĚHY SE ŽLUTOU STUŽKOU



Kostecké uzieniny sa stali letošným zlatým partnerom maratonu s názvom Yellow Ribbon Run, jehož cieľom je usadniti integraci propuštěných vězňů zpět do společnosti. Do projektu se zapojila také společnost Agro Jevišovice patřící do koncernu Agrofert, která podpořila jednoho z letošních účastníků závodů z řad odsouzených.

Hlavní moto Běhu se žlutou stužkou zní „uteč předsudkům“. Právě předsudky propuštěným vězňům podle odborníků kladou na jejich cestě novým životem nejednu překážku. Zvlášť pokud se nenajdou zaměstnavatelé, kteří jim dají druhou šanci. Personální ředitel Kosteckých uzenin Zdeněk Lidmila v souvislosti s podporou tohoto projektu uvedl, že jeho firma zaměstnává vězně už druhým rokem, a přestože na počátku této spolupráce určité obavy ze strany zaměstnanců panovaly, dnes už mezi nimi žádné zažité předsudky nejsou, celou situaci vnímají velmi dobře a rozhodně se na své nové spolupracovníky nedívají skrz prsty. Práce při výkonu trestu vězňům mimo jiného usnadňuje jejich pozdější začlenění zpět do společnosti. „Za dobu spolupráce s věznicí ve Světlé nad Sázavou jsme již zaměstnali 8 propuštěných a já tyto zaměstnance vítám, neboť už vědí, do čeho jdou, zapracovali se u nás a jejich práce se nám osvědčila. Navíc motivace pracovat je u lidí, kteří opouštějí věznici, velká, protože to pro ně znamená druhou šanci, jak se znovu začlenit do společnosti,“ dodává Zdeněk Lidmila.



Ing. Petr Jelínek (49 let)
předseda představenstva Uniles

Vzdělání: Vysoká škola zemědělská, fakulta lesnická v Brně

Předěšlé zkušenosti: v lesnickém oboru získal zkušenosti z většiny pracovních pozic od lesníka až po ředitele výroby a obchodu

Děti: syn Petr (20 let)

Životní motto: Žít v souznění s přírodou.

Jaké schopnosti jsou podle vás pro řízení lesnické firmy nejdůležitější?

Každý ředitel lesnické firmy by měl znát problematiku lesnického oboru včetně jeho nejruznějších specifik. Měl by se také vyznat ve struktuře vlastnických vztahů lesa, v organizaci veškeré lesnické činnosti i ve způsobu prodeje dřevní hmoty.

Vy se v lesnickém odvětví pohybuje už 27 let. Jak se mění poptávka po dřevě a jaká je momentální situace v lesnickém oboru?

V posledních letech se poptávka po dřevní hmotě výrazně snížila díky velké kůrovcové kalamitě na Moravě a na trh je z tohoto důvodu umístováno více dřeva než v předchozích letech. Celkové těžby se v určitých oblastech výrazně zvýšily, což vedlo k vyšší nabídce dřeva, než je poptávka. Kromě toho se prodejní cena dřeva, hlavně smrkových sortimentů, v průběhu loňského roku bohužel výrazně snížila, což nám komplikuje naši ekonomickou situaci.

V uplynulém roce se přesto objevila zpráva, že české lesy jsou v nejlepší kondici za posledních 250 let. Můžete to potvrdit?

Stav lesa se sice průběžně zlepšoval, ale bohužel v poslední době proběhlo několik teplých zimních období, která se projevila nedostatkem vláhy v půdě. Srážky v jarním a letním období byly navíc také podprůměrné, což oslabilo lesní porosty (hlavně smrkové monokultury) a během dvou let došlo k napadení velké části porostů lýkožroutem smrkovým, a to hlavně na Moravě. Všechny tyto události mají bohužel za následek zvýšení podílu na-

hodilých těžeb a zhoršení stavu lesa v kalamitních oblastech.

Jaký dopad bude mít na naše lesy letošní mrazivá zima?

Dopad by měl být pozitivní, protože dostatek sněhu zabezpečí postupný přísun vody do půdy. Zvýšení vláhy v půdě by pomohlo zlepšit zdravotní stav lesa. ■

Ing. Radek Zita (51 let) ředitel divize pesticidy a mořidla v koncernu Agrofert

Vzdělání: Česká zemědělská univerzita v Praze

Předěšlé zkušenosti: agronom v zemědělském podniku se 7,5 tis. ha, řízení vlastní společnosti obchodující s pesticidy, hnojivy a osivy, ředitel společnosti Agropol Chem patřící do skupiny Agropol Group (1997 – 2009), od roku 2009 působí v obchodní divizi pesticidů a mořidel v koncernu Agrofert

Děti: dvě dcery – Simona (27),

Kateřina (21) a syn Dominik (4)

Životní motto: Buď člověkem, uvědom si to a chovej se podle toho.

V Agrofertu působíte v obchodní divizi pesticidů a mořidel už 8 let. Co se pro vás změnilo tím, že jste se stal jejím ředitelem?

Mnoho se nezměnilo. Nadále se budu doposud věnovat zahraničnímu obchodu i marketingu. Tím mám na mysli zejména monitoring agrochemických trhů v rámci Evropy (sledování cenových relací přípravků na ochranu rostlin v jednotlivých zemích EU) a hledání možností, jakým způsobem obchody divize zefektivnit, i když částečně tyto aktivity přejdou do gesce mého kolegy Jakuba Laxy. Přibudou mi naopak povinnosti ve vztahu k vedení koncernu a samozřejmě větší zodpovědnost za tým a naše výsledky, která doposud ležela na bedrech Karla Sýkory, kterého jsem na této pozici vystřídal. Ten nadále zůstává členem našeho obchodního týmu jako můj nejbližší spolupracovník a vedoucí prodejního oddělení. Větší odpovědnosti se ale nebojím, protože mám za sebou sehraný tým naší divize a zkušené kolegy z agrochemických úseků našich akvizic.

Co vás v nejbližší době čeká?

Naším úkolem je, ostatně jako v každé správné obchodní společnosti, posilovat naši pozici na trhu. Budeme rozvíjet spolupráci se stávajícími obchodními partnery z řad dodavatelů i odběratelů a pracovat na tom, abychom zákazníkům mohli nabídnout široké, kvalitní a cenově zajímavé portfolio přípravků a služeb. A samozřejmě nesmím opomenout, že mezi naše úkoly patří i hledání nových obchodních příležitostí, a to jak v tuzemsku, tak v zahraničí.

Jaká je aktuální situace na trhu s pesticidy?

Pesticidní trh prochází obdobím velkých změn. Ve velice krátké době došlo (nebo právě dochází) ke slučování velkých agrochemických společností. Mezi ty nejzajímavější příklady patří gigantický nákupní apetit čínské společnosti ChemChina, která je nyní vlastníkem švýcarské značky Syngenta a největšího generického producenta agrochemikálií Adama. Dále probíhá spojování společností DuPont s Dow AgroSciences a v procesu je



i sblížování společností Bayer a Monsanto, které je momentálně považováno za světově nejdražší fúzi. Na druhé straně se na trhu objevují stále nové a nové obchodní subjekty. Jedná se především o výrobce generik neboli přípravků bez patentové ochrany. Jejich výrobky jsou původem nejen z evropských zemí nebo Spojených států, ale ve velké míře i z Asie.

A co legislativa? Jaké jsou dnešní nároky na nové pesticidní přípravky?

Legislativní nároky jsou v našem obchodním odvětví stále větší. Zpřísnují se pravidla nejen z pohledu samotných přípravků (vliv na životní prostředí, ochranu vod, dopad na lidské zdraví), ale i jejich užitivatelů. Obchod s pesticidy je regulován pěti různými zákony a to vyvíjí ohromný tlak na celý náš tým. Během celého roku proto probíhají potřebná školení našich zaměstnanců i klientů.

Jaký vývoj očekáváte na českém pesticidním trhu v roce 2017?

S novým rokem vstupujeme do stále náročnějšího obchodního prostředí, dotýká se nás i současná situace v zemědělství komplikovaná zejména vývojem cen rostlinných i živočišných komodit a s tím spojených problémů, kdy řada zemědělců přistupuje k úspornějším opatřením z pohledu aplikací agrochemikálií. Obchod s pesticidy klade velký důraz na profesionální přístup všech zaměstnanců tady na centrále, ale i pracovníků agrochemických oddělení jednotlivých společností koncernu, které jsou těžištěm našich obchodních aktivit. ■

STUDIO MAFRA CREATIVE POCTIVÉ ŘEMESLO, RYCHLOST A VTIP

Multimediální skupina Mafra zahájila v červenci minulého roku vlastní zpracování kreativních videoanimací. V poslední době se totiž její poptávka po originálních animacích zvýšila natolik, že logickým krokem bylo zajistit si video kreativitu z vlastních zdrojů. Vzniklo tak tvůrčí studio Mafra Creative, které se může pochlubit například vytvořením znělky k pořadu Rozstřel, reklamou pro japonskou automobilku Subaru, reklamou pro O₂, Mobil.cz, slovenské Hospodárske noviny či animacemi pro Playtvak a iDNES.cz.



Zajišťujeme kompletní servis

Studio Mafra Creative se momentálně specializuje především na krátké útvary, jako jsou například reklamy, znělky, předěly nebo sponzorské vzkazy, jeho schopnost přizpůsobit se klientům je ale podle koordinátora celého oddělení Ondřeje Ševčíka mnohem větší. „Jsme schopni realizovat natáčení u nás, v ateliéru nebo u klienta. Nabízíme služby maskérky



a stylistky, namluvení voiceoverů, výrobu titulků a samozřejmě i animace ve 2D i 3D. Pro náročnější projekty můžeme zajistit i kostýmy či rekvizity.“ Vysvětluje možnosti nově vzniklého studia Ševčík a dodává, že ačkoliv bylo studio vytvořeno původně jen pro vnitřní potřebu společnosti, od podzimu loňského roku začalo své služby nabízet i externím firmám, které si objednávají reklamní prostor v on-line médiích skupiny Mafra.

Videoanimace dokážeme vyrobit téměř na počkání

Vytváření video obsahů reaguje na potřebu zaznamenávat aktuální události co nejrychleji, a jelikož se jedná především o rychloobrátkové zboží, tj. videa, která mívají poměrně krátkou dobu využití, musí být doba jejich zhotovení co nejkratší. „Snažíme se nechat



si na každou výrobu alespoň tři dny, protože je vždy dobré podívat se na vytvořené dílo s časovým odstupem. Jsme však připraveni i na to, že občas k nám do studia přiběhne člověk s tím, že něco potřebuje ideálně do včerejška. Tak to uděláme hned,“ komentuje dnešní potřeby klientů Ondřej Ševčík. A co je podle něj při tvorbě videí nejdůležitější? „Víme, že



máme zodpovědnost za diváka, který musí zhlédnutí našeho video obsahu věnovat drahocenné vteřiny svého života, a proto odvádíme naši práci řemeslně poctivě. Ideální ale je, když se nám podaří zabudovat do obsahu i nějaký vtíp, protože rozesmát člověka je jako ho pohladit,“ dodává s trochou nadsázky koordinátor studia.

Na letošní rok má studio Mafra Creative naplánované zajímavé projekty

Čeká ho natáčení reklamy pro firmu Eberspächer, která se zabývá klimatizací a nezávislým topením do aut, nebo reklamy pro celosvětového dopravce Gebrüder Weiss. „Pro firmu Enprag budeme zřejmě mimo reklamy



samotné vytvářet i kovově vypadajícího 3D maskota, který bude součástí jejich firemní identity. Chystáme také natáčení krátkých kuchařských receptů pro Vodňanské kuře ve stylu oblíbeného YouTube seriálu Tasty a něco podobného vznikne možné i pro Penam. Řekl bych, že se nám bude letos docela kouřit od myši ☺,“ prozrazuje nabitý program letošního roku hlavní koordinátor studia Mafra Creative Ondřej Ševčík.

iDNES.cz SE VRACÍ K ÚSPĚŠNÝM SERIÁLŮM

Každý má co říci. Tak znělo moto projektu Lidé Česka, který na iDNES.cz přinesl v předloňském roce šedesát rozhovorů s mediálně neznámými, ale zajímavými lidmi. Těch však v tuzemsku žije mnohem více a je škoda je nepředstavit. Proto se redakce rozhodla seriál, který v roce 2015 vyvolal velký čtenářský ohlas, obnovit. Od začátku roku vychází každou středu na iDNES.cz jedno interview s Čechem či Češkou, kteří mají zajímavé povolání, koníčka nebo patří do svérázné subkultury. Každý text doprovázejí snímky fotoreportérů MF DNES, mnohé z rozhovorů navíc nabízejí také video medailonek zpovídání. „Novinkou jsou Místa. Každý totiž odněkud je, někde se narodil, někde je doma. Říká se, že ta nejdůležitější místa v myslí

a srdci člověka mohou být maximálně dvě. Jaká jsou ta vaše? Na to se ptáme našich hostů v doplňkovém boxu každého z dílů projektu,“ říká editor projektu Jan Nevyhoštěný. Portál iDNES.cz zároveň v letošním roce pokračuje v dalším úspěšném seriálu. V rámci cyklu 100 pohledů na Česko nadále představuje dosud nepublikované, případně málo známé pohledy z českých zemí. „Rozšířili jsme ale oblast, kde historické fotografie vznikly, na celou Evropu. Padesát záběrů tedy bude evropských a padesát českých. V dnešním rychlém světě není na škodu si připomínat minulost. Dobu, která evokuje poklidnější životní tempo. Ráda sleduji, jak se místa v čase mění, proto se těším na další fotografie,“ poznamenává Naděžda Petrová, šéfredaktorka iDNES.cz.



VISA PORTMONKA SE PROPOJUJE S ON-LINE CASHBACKEM VRATNÉPENÍZE.cz

V mobilní aplikaci Visa Portmonka tak nyní lidé najdou sekci VratnéPeníze.cz, díky níž mohou za své on-line nákupy získat část peněz zpět. „Visa Portmonka je aplikace primárně určená pro správu věrnostních karet, díky kterým uživatelé mohou ušetřit při nákupu v kamenném obchodě. Propojení s on-line cashbackem VratnéPeníze.cz je dalším krokem, jenž umožňuje našim uživatelům ušetřit i při on-line nákupech,“ vysvětluje Hana Stiborová, produktová manažerka Visa Portmonky. Je to jednoduché. Stačí si do mobilu stáhnout aplikaci Visa Portmonka a v sekci VratnéPeníze.cz se přihlásit ke svému stávajícímu účtu nebo se nově registrovat. Po přihlášení se uživatelé zobrazí stav jeho účtu, historie transakcí nebo seznam obchodů s proklíkem na konkrétní e-shop. „Každý nově registrovaný uživatel VratnéPeníze.cz získává jako bonus 50 Kč. Jestliže se zaregistruje prostřednictvím Visa Portmonky, dostane navíc dalších 10 Kč,“ popisuje další výhodu produktový manažer služby VratnéPeníze.cz Martin Papoušek. ■

KRIMI KAUZY

Krádeže palet a přepravek



Jako se v Bermudském trojúhelníku záhadně ztrácejí lodě a letadla, tak ve firmě Procházka mizely palety a přepravky, i když „papírově“ měly být v skladu. Stejně jako většina záhad, měla i tato logická řešení. Palety nemizely neznámo kde, ale řidič externí dopravní firmy je postupně prodával ve výkupu kousek za Prahou. Aby svoje kšefty zakryl, potvrdil si vrácení palet razítkem, které ve firmě Procházka odcizil. Během několika měsíců stačil „zmizet“ 462 europalet a 324 plastových přepravek na maso v hodnotě 83 388 Kč.

Kozel lesníkem



Udělat kozla zahradníkem obvykle zahrádě nesvědčí. V případě jedné z lesních školek firmy Woian Forest se oním pověstným kozlem stal zaměstnanec, který svoje dluhy splácel prodejem kradených sazenic. Tak si ovšem vedení firmy pění o školku nepředstavovalo, a když byl přistižen při pokusu odvézt další várku sazenic – tentokrát 1 000 kusů malých smrčků – bylo jasné, že bude muset svoje služby nabídnout jinde...

Pořádný úklid



Bezpečnostní specialista získal informaci, že zaměstnanci úklidové firmy to zřejmě při čištění interiérů společnosti Hyza v Topolčanech se svou aktivitou krapet přehánějí, neboť „uklidí“ i zboží, na které přijdou. Proto byla nařízena jejich cílená kontrola při odchodu z práce a jeden z nich měl pod oblečením ukrytých 5 kuřecích stehen.

Divize interní bezpečnosti AGF



VAJÍČKA NEMŮŽETE NIČÍM NASTAVIT ANI OŠIDIT,

říká **Milan Sýkora**, ředitel firmy Agropodnik Hodonín a manažer skupiny „vejce“ v koncernu Agrofert. Mimo jiné také vysvětluje, proč se vejce liší nejen velikostí, ale i barvou žloutků nebo skořápek, jak se jeho firma stará o to, aby uspokojila vyšší zájem o vajíčka před Velikonocemi, nebo proč jsou dnes obavy z nakažení salmonelou téměř zbytečné.

Největší zájem o vajíčka je o Velikonocích. Připravujete se nějak na zvýšenou poptávku?

Produkcí vajec zvyšujeme pozvolna nejen před Velikonocemi, ale i před Vánoce. Regulace je ale možná pouze v omezeném rozsahu načasováním produkce hejna slepic, přičemž nejdůležitější je nákup jednodenních kuřiček ve správném termínu. Tyto ne-

dospělé slepice poté umístíme do odchovny a v 15. týdnu od narození je přemístíme do snáškových hal. Produkce vajec není v průběhu života nosnic stejnoměrná, první vejce se objeví v 18. týdnu stáří, nejvíc vajec snášejí slepice kolem 27. týdne svého života. Právě tomu přizpůsobujeme naše hejna, abychom v období, kdy je o vajíčka v obchodech největší zájem, měli dobrou produkci.

Kolik vajíček snášejí slepice, které jsou tzv. v nejlepší kondici?

Maximálně jedno vejce denně a jedná se pouze o 26.-27. týden jejich života. Poté začne jejich produkce zase pozvolna klesat.

Souvisí s věkem slepic i velikost jejich vajec nebo ji lze ovlivnit třeba výživou?

Ano. V podstatě platí úměra – čím starší slepice, tím větší vejce. I výživou ale můžeme do určité míry velikost vajec ovlivnit. Pokud dáváme slepicím krmiva obsahující více kyseliny linolové, jsou jejich vajíčka větší. Velikost vajec lze ovlivnit i hybridem neboli genetickou kombinací nosnic, které chováme.

O jak velká vejce je dnes mezi zákazníky největší zájem?

Obchodní řetězce prodávají nejvíce velikost M neboli střední velikost. My v našich prodejnách u drůbežáren máme nejvyšší odbyt velkých vajec s označením L.

Existují nějaké preference i u barvy žloutků? Dá se jejich barva ovlivnit?

Barvu žloutků ovlivňuje opět výživa slepic. Pokud mají například krmiva větší obsah kukuřice, jsou žloutky vajec žlutější. Od supermarketů máme přesné požadavky, jaký odstín žluté by žloutky vajec měly mít, a podle nich upravujeme výživu nosnic.

Vaše společnost nabízí pouze hnědá vajíčka. Nepřesvědčilo vás velikonoční období o zahájení chovu slepic, které snášejí bílá vajíčka?

Naši spotřebitelé vyžadují hnědá vajíčka a pouze o Velikonocích sahají po těch s bílou skořápkou. Produkční období slepic trvá od 20 do přibližně 75 týdnů jejich stáří. Dva týdny před Velikonocemi bychom tedy prodávali vyšší objem vajec, ale zbylých 53 týdnů bychom je museli dávat k dalšímu zpracování. Cena vajec určených k dalšímu zpracování je přitom přibližně o čtvrtinu nižší než cena vajec dodávaných do obchodů a to by byl pro nás ohromný prodělek.

Jaký je dnes trend v zájmu zákazníků o vajíčka?

Za minulého režimu spotřeboval každý člověk ročně více než 300 vajec, ale během dalších let jejich spotřeba postupně klesala. Nejnížší byla v roce 2013, kdy činila 240 vajec na osobu za rok. Loni to bylo zhruba 260. K určitému poklesu spotřeby vajec vedly v minulosti informace o vysokém podílu cholesterolu ve vejcích. Později se zjistilo, že cholesterol je nutné rozdělit na tzv. „špatný“ a „dobrý“, který je k životu nezbytný a naše tělo si ho samo tvoří. Dnes lékaři a výživoví poradci doporučují konzumaci jednoho až dvou vajec denně, což znamená, že roční spotřeba vajec by mohla být zhruba 550 vajec na osobu za rok, současná spotřeba dosahuje ale pouze poloviny tohoto množství.

O vajíčkách se přitom dnes mluví jako o jedné z nejzdravějších potravin.

Zajímavé je, že se jedná o potravinu, která není ničím nastavená ani ničím šízená. Každé vajíčko má žloutek, bílek, skořáčku a je plné vitamínů, minerálních látek, cenných bílkovin i tuků. Oproti tomu řada běžně konzumovaných potravin je více či méně nahrazována škroby, sójou a dalšími přídatnými látkami, které potraviny nastavují. Nic takového ve vejcích nenajdete. Zatím nikdo neumí obsah vejce pod skořápkou něčím nahradit, naředit nebo jinak osídit.



PROČ BY VEJCE NEMĚLA CHYBĚT NA NAŠEM TALÍŘI?

Vajíčka patří mezi potraviny, které obsahují nejvíce živin. Jedno vajíčko je jedna velká buňka. Musí mít všechny potřebné živiny k tomu, aby se z něho vylíhlo celé malé kuřátko. Ukrývají v sobě celou řadu prospěšných látek, jako je vitamin D, vitamin B12, selen nebo cholin.

Kromě toho vědci již dávno vyvrátili mýtus, že u lidí zvyšují cholesterol a jsou tedy zdraví nebezpečná. Je tomu zcela naopak. Nejenže pomáhají snižovat krevní tlak, ale celkově příznivě působí na naše zdraví a díky nízkému obsahu kalorií pomáhají při hubnutí.



Do skupiny „vejce“ patří kromě Agropodniku Hodonín, který Milan Sýkora řídí, také společnosti Česká vejce farms a Druko Střížov. Ve skupině se ročně vyrobí kolem 250 milionů vajec.

Jaká je trvanlivost vajec?

Vejce jsou velice trvanlivá potravina. Slepíčí vejce je 21 dnů v líně, kde je vysoká vlhkost a teplota, tím i velký prostor pro plísně, ale vejce tyhle nepříznivé podmínky vydrží. Ze zákona má trvanlivost 28 dní a do obchodů se musí dostat nejpozději do 21 dnů po snášce. Se supermarkety máme ale podstatně tvrdší smlouvy a vejce jim do obchodů dodáváme čerstvá.

Dokážete doložit zdravotní nezávadnost vašich vajec? Největší obavy budí salmonela a řada lidí si kvůli této nemoci dává pozor na konzumaci tepelně nezpracovaných vajec.

Máte pravdu, mezi lidmi je pořád zakořeněné, že salmonelu přenášejí nejčastěji vejce. V České republice ale už několik let existuje národní program na ozdravení proti salmonelám. Všechny naše kuřičky jsou vakcinované a tyto vakcíny hraří stát. Kromě toho musí být každé hejno slepic, které jde do snášky, vyšetřené na salmonelu. Státní veterinární správa u něj odebírá vzorky, a pokud by se nákaza objevila, šlo by celé hejno na porážku.

Do jaké míry kontroluje Státní veterinární správa zdravotní stav dospělých nosnic?

Pokud by naše hejna měla nějaký problém, například by klesla jejich snáška, spotřeba krmiv, vody nebo nastal úhyn slepic, musíme informovat veterinární správu, která jejich stav prověří a případně vyřadí vejce z dodávek.

Je dnes Česká republika ve výrobě vajec soběstačná?

Není. Zhruba dvacet procent vajec dovážíme, přičemž nejvyšší je dovoz z Polska. Česká republika v minulosti soběstačná byla, ale jelikož je v poslední době ohromný tlak na cenu ze strany supermarketů, řada drůbežáren zkrachovala. Dalším důvodem jsou předpisy EU na obohacené klece, které snížily kapacitu chovů zhruba o třetinu.

Jak je možné, že Polsko produkuje vejce za přijatelnější ceny?

V Polsku je cena vajec na trhu až o 40 % vyšší, ale přesto je jejich výrobci dokážou díky přebytkům dovážet na náš trh i za dumpingové ceny o dvacet procent nižší než u nás. Polsko je ohromný producent vajec, který dotuje jejich výrobu a v poslední době značně znásobil produkční kapacitu. Na druhou stranu se jedná i o rizikového výrobce. Řada lidí určitě v poslední době zaznamenala prodej vajec se salmonelou od polské firmy Vožniak. ■

ČEŠTÍ A SLOVENŠTÍ MANAŽEŘI DOKÁŽOU USPĚT I V ZAHRANIČÍ

Každý národ má svoji vlastní mentalitu. Málokdo by zpochybňoval německou akurátnost, emocionálnější způsob komunikace Maďarů nebo obchodní dovednost Poláků. O tom, jaké manažerské přístupy zvolil v zahraničí současný český ředitel maďarské společnosti NT Group a slovenský ředitel německé firmy Fertagra Deutschland, se dočtete v následujících dvou rozhovorech.

„DNES UŽ VÍM, ŽE SLOVÁCI A ČEŠI JSOU STEJNĚ PRACOVITÍ JAKO NĚMCI,“

říká **Alexej Brenčič**, ředitel německé společnosti Fertagra Deutschland, která je už třetí desetiletí úspěšným prodejcem titanové běloby. V rozhovoru mimo jiného prozrazuje, jak se naučil pět jazyků, jaké jsou největší rozdíly mezi Němci, Čechy, Slováky a Skandinávci nebo proč je pro něj Slovensko pořád tou nejdůležitější zemí na světě.

V Německu pracujete 24 let. Je to vaše jediná manažerská zkušenost v zahraničí?

To ne. Měl jsem velké štěstí, že jsem ještě před příchodem do Německa získal zkušenosti jako pracovník československého obchodního oddělení v Brazílii, což bylo ještě v době před rokem 1989. Po revoluci jsem měl možnost být u založení firmy Petrimex Norden v Dánsku (pozn.: firma byla později přejmenována na Agrofert Norden), kde jsem působil dva roky na pozici výkonného ředitele, a teprve v roce 1993 jsem pracovně odjel do Frankfurtu.

Jaký úkol na vás v Německu čekal?

Nejdříve jsem tam čtyři roky působil jako obchodní ředitel firmy Deutsche Petrimex a o dva roky později jsem v témže městě zakládal firmu Fertagra Deutschland, ve které působím dodnes.

Jaké byly první reakce na to, že německou firmu bude řídit Slovák?

Ve firmě Deutsche Petrimex jsem měl deset německých podřízených. Na začátku obavy z jejich strany byly a docházelo i ke konfliktnějším situacím. Několika lidem jsem dal například výpověď, protože jsem je považoval za nadbytečné, ale oni takový fakt nedokázali přijmout a poměrně dlouho se s naší společností soudili. V devadesátých letech navíc panovaly v Německu předsudky vůči lidem z východní Evropy, ale to se naštěstí i díky členství v EU dost změnilo.

Pozoroval jste nějaké rozdíly v pracovním prostředí ve Skandinávii a v Německu?

Největší rozdíl byl v mentalitě lidí, se kterými jsem v těchto zemích pracoval. Kama-

rádi z Dánska a Švédska mě před odjezdem do Německa strašili, že se tam nezastavím, a s nadsázkou tvrdili, že Němci jsou tak pracovití, že kvůli tomu nemají na židlích ani opěradla. Ačkoliv jsem byl od malička zvyklý pracovat, určité obavy jsem měl. Dnes už vím, že Slováci a Češi jsou stejně pracovití jako Němci.

V čem je podle vás spolupráce s Němci odlišná oproti vašim zkušenostem třeba se Slováky nebo Čechy?

S Němci se pracuje dobře. Potvrdilo se mi, že jsou disciplinovaní, spolehliví, akurátní, bez problémů dodržují termíny, předpisy nebo zákony. Vyžadujete-li po nich ale něco navíc, bývá to problém. Oproti nim jsou Slováci a Češi flexibilnější a dokážou si poradit i v nezvyklých a nestandardních situacích, a proto na ně nedám dopustit. Za celou moji kariéru se Češi a Slováci ukázali jako nejlepší zaměstnanci.

Měl jste možnost zjistit, co si Němci myslí o Česích?

Němci jsou strašně uzavření. V jiných zemích, kde jsem působil, jsem měl mnohem větší zpětnou vazbu. Například lidé ve Skandinávii jsou mnohem otevřenější a komunikativnější. Tipoval bych ale, že po revoluci jsme byli pro Němce velká exotika a jejich názor se měnil pomalu. Dnes už nás znají, mají více informací a Škodovka u nich patří k nejoblíbenějším automobilovým značkám. Myslím si, že v současné době nás už berou a nejsou mezi nimi předsudky, jaké měli před 25 lety, kdy jsem začínal v Německu řídit první firmu.

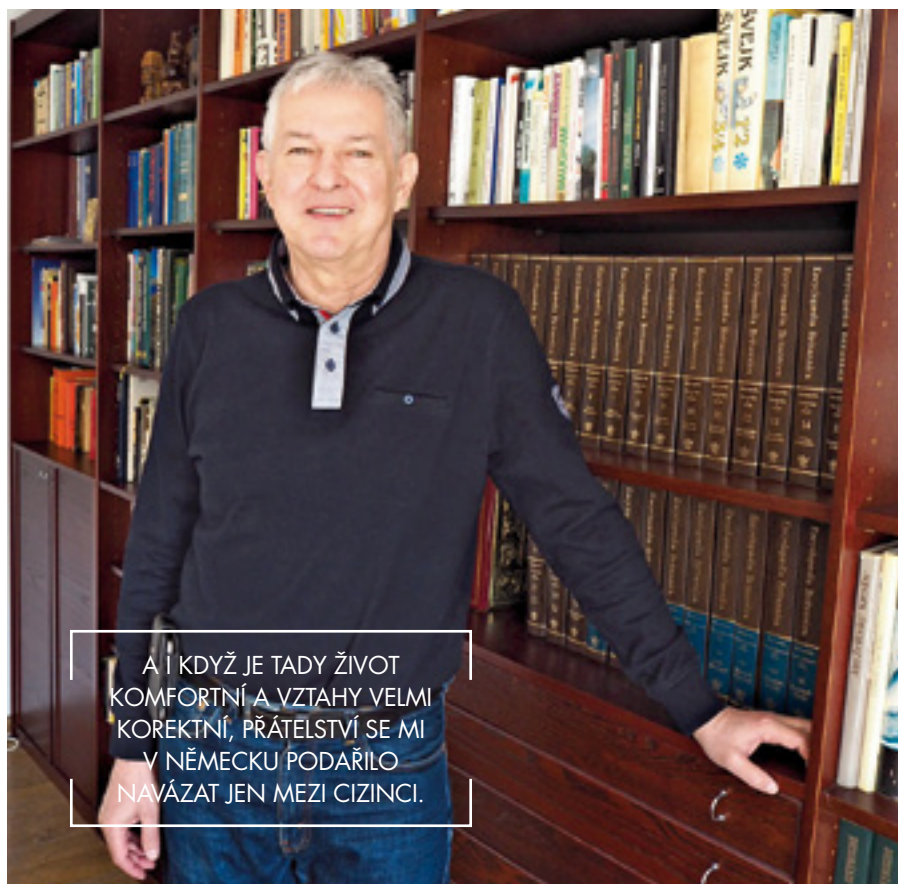
Zmínil jste, že Němci jsou velmi akurátní. Chovají se tak i zákazníci, se kterými jste setkal v německém chemickém průmyslu?

To ano, a to i ve srovnání se zákazníky ve Skandinávii, kde jsme první velké klienty získali už v druhém roce našeho působení. V Německu nám to trvalo mnohem déle, u některých výrobků třeba deset let. Nešlo o nějaké předsudky, ale spíše právě o pověstnou německou akurátnost. Mnohem delší dobu tam trvá například testování různých vzorků.

Často zmiňujete Skandinávii. Na co tam nejraději vzpomínáte?

Na lidi. S řadou kolegů jsem tam měl kamarádké vztahy a stejně tak i mezi obchodními partnery. V Německu je pracovní prostředí mnohem formálnější. A i když je tady život komfortní a vztahy velmi korektní, přátelství se mi v Německu podařilo navázat jen mezi cizinci.

V podstatě od začátku své kariéry cestujete. Jak to snáší vaše rodina?



A I KDYŽ JE TADY ŽIVOT
KOMFORTNÍ A VZTAHY VELMI
KOREKTNÍ, PŘÁTELSTVÍ SE MI
V NĚMECKU PODAŘILO
NAVÁZAT JEN MEZI CIZINCI.

Manželka mě v zahraničí provází od samých začátků, a jelikož děti byly ještě malé, když jsem začal poprvé pracovat v zahraničí, bylo stěhování celé rodiny přirozené. Děti se díky mému stylu života naučily perfektně několik cizích jazyků – v Dánsku chodily do anglické školy, v Německu zase do německé. S odstupem času to velmi oceňuji.

Děti se cizí jazyky učí velmi rychle. Jak jste se dokázal jazykově v jednotlivých zemích přizpůsobit vy?

Jazyky mě vždycky bavily. Začínal jsem v jazykové škole v Bratislavě, na které se jako na jedné z mála tehdy už od 4. třídy vyučovala vedle ruštiny i angličtina. Pro mě to bylo velké štěstí, protože jsem už v předrevoluční době mohl maturovat z angličtiny. Potom jsem studoval zahraniční obchod, kde jsem v angličtině pokračoval a jako další jazyk jsem se začal učit španělsky. A na všech školách jsem měl velké štěstí na učitelky. A přitom tehdy bylo kvalitních učitelů hodně málo.

Co němčina? Začal jste ji studovat hned po angličtině?

Ta byla až můj poslední jazyk. Po skončení vysoké školy jsem byl pracovně vyslán do Brazílie a začal jsem se učit portugalsky, poté jsem odcestoval do Dánska. Dánsko je bilingvní země a většina lidí tam nejspíš díky

nedabovaným televizním programům mluví perfektně anglicky. Moje žena byla jako vystudovaná angličtinářka překvapená, že tam instalatéri mluví lépe anglicky než studenti posledního ročníku anglistiky na Slovensku. Oba jsme se tam tedy bez problémů domluvili, ale přesto jsme se v Kodani přihlásili na kurz dánštiny. A teprve potom přišla na řadu němčina. Bylo mi už 34 let, když jsem ji začal studovat. Určité základy jsem ale měl, protože v době, kdy jsem žil v Bratislavě, měla moje rodina stejně jako zhruba polovina bratislavských domácností možnost naladit si v televizi rakouskou televizní stanici.

Mluvíte dnes německy stejně dobře jako slovensky?

Na úroveň roditelého mluvčího jsem se bohužel nedostal, protože německý akcent se už nikdy nenaučím a každý na mém projevu pozná, že nejsem Němec. Bez problémů ale rozumím, čtu německé knihy a dokážu se velmi dobře vyjadřovat. Moje děti jsou na tom s němčinou lépe. Nejmladší dceru v Německu dokonce na základní škole chválili a říkali, že patří k nejlepším němčínářům.

Chystáte se na Slovensko vrátit?

Určitě se chceme s manželkou vrátit do Bratislavy, kde jsme vyrůstali a kde máme kamarády. Domov je jen jeden.

„U MAĎARŮ PŘEVLÁDAJÍ EMOCE,“

potvrzuje zažitou představu o zemi ležící nedaleko od našich jižních hranic ředitel maďarské skupiny NT Group **Milan Kuncíř**. Za dva a půl roku v čele firmy se mu podařilo z jednostranně zaměřené společnosti vybudovat firmu, která dnes nabízí širokou škálu produktů a specialit v oblasti zemědělských šrotů a potravinářských olejů po celé střední a východní Evropě. Od loňského podzimu má NT Group na českém trhu svoji vlastní značku oleje s názvem Zlatá Haná vypůjčeným od Olmy a další novinky připravuje i v letošním roce. S Milanem Kuncířem jsme si povídali také o tom, jaké byly jeho začátky v maďarské firmě nebo v čem jsou Maďaři jiní než Češi.



NEOZÝVAL SE ŽÁDNÝ JÁSOT,
ŽÁDNÉ „HURÁ“, JE TADY ČECH.
ALE NA DRUHOU STRANU
JSEM NEZAZNAMENAL
ANI ŽÁDNOU OPOZICI.

Vzpomínáte si, jaké byly první reakce maďarských zaměstnanců, když se dozvěděli, že jim bude šéfovat Čech?

Neozýval se žádný jásot, žádné „hurá“, je tady Čech. Ale na druhou stranu jsem neznamenal ani žádnou opozici. Lidi ve firmě to brali tak, že mají nového vlastníka a s ním přichází i nový management. Předěšlé vedení tvořili bývalí majitelé, takže to byla velice přirozená výměna. Kromě mě ve firmě zpočátku působili i naši kolegové ze sesterské maďarské společnosti IKR Agrár.

Co bylo pro vás v začátcích nejtěžší? Jazyková bariéra nebo spíš legislativní překážky?

Na samém počátku jsem se bez pomoci překladatele neobešel. Po krátkém čase ale tuto roli převzala moje anglicky mluvící asistentka a později většinou dobře fungovala angličtina, a to zvláště poté, kdy se po určité obměně managementu zvýšilo procento anglicky mluvících kolegů. Kromě toho jsem ve firmě zavedl kurzy angličtiny, aby se zlepšila úroveň komunikace nejen se mnou, ale i s kolegy z Prahy a Lovosic. Co se týče legislativy, ta je v každé zemi jiná a je důležité, aby velmi dobře fungovala spolupráce s právníky a personalisty.

Překvapilo vás něco v této oblasti?

V pracovním právu je například největší rozdíl v tom, že maďarský zaměstnanec může za určitých podmínek podat výpověď ze dne na den. A jelikož se zpočátku našli lidé, kteří nechtěli pracovat ve firmě zahraničního vlastníka nebo kterým vadily změny související s novým managementem, poněkud nadužívali svého práva podat okamžitou výpověď. První půlrok ve firmě byl tedy žhavý, a to nejen kvůli horkému pozdnímu létu v jižním Maďarsku.

Musel jste v souvislosti s těmito zaměstnanci řešit i nějaké další nepříjemnosti?

Například tehdejší hlavní účetní se nedokázala přizpůsobit reportingu Agrofertu. Její finanční zprávy obsahovaly velké množství chyb a dokonce zamlžovaly některé skutečnosti, které se týkaly podnikání bývalých majitelů. Po týdnu od převzetí firmy nás kvůli těmto aktivitám nemile překvapil finanční

V PRACOVNÍM PRÁVU JE NEJVĚTŠÍ ROZDÍL V TOM, ŽE MAĎARSKÝ ZAMĚSTNANEC MŮŽE ZA URČITÝCH PODMÍNEK PODAT VÝPOVĚĎ ZE DNE NA DEN.

úřad. Brzy ráno se ve firmě objevili čtyři nepřátelsky naladěni pracovníci úřadu a oznámili, že jim společnost dluží 840 milionů forintů a že tuto částku musíme okamžitě zaplatit. Později jsme se dozvěděli, že předešli majitelé nakupovali surový olej od různých malých „no name“ firem, které figurovaly v registrech neplatičů DPH. Daňový úřad, který tyto podvody prověřoval, narazil v celém řetězci na naši firmu. Byla totiž první, u níž bylo možné požadovat finanční náhradu.

Jak jste tak nečekanou záležitost řešili?

Podářilo se mi to vyjednat tak, abychom nemuseli celou částku platit okamžitě, a určitou část jsme zajistili našimi meziprodukty skladovanými mimo fabriku. Takové řešení dlouho nechtěli akceptovat, ale trochu pomohlo semifinále mistrovství světa ve fotbale, které se ten večer hrálo. Jelikož byli pánové velcí fanoušci fotbalu a spěchali na zápas, byli jsme nakonec schopni všechny protokoly před 22. hodinou podepsat. Tady musím ocenit rychlou reakci představenstva Agrofertu, které pomohlo překlenovacím úvěrem eliminovat potenciální platební neschopnost firmy.

Říkal jste, že vaším hlavním komunikačním jazykem v Maďarsku

Je angličtina. Učíte se maďarsky, abyste se více přiblížil ke svým zaměstnancům?

Hned na začátku svého působení jsem si našel učitelku maďarštiny. Běžnou domluvu v maďarštině zvládám, nejedná se ovšem o nic abstraktního, píšu jednoduché maily. Moje asistentka má navíc za úkol mluvit na mě, pokud to není na úkor porozumění, maďarsky. Vánoční proslovy k zaměstnancům mám v maďarštině, ale musím si vypomáhat dopředu připraveným textem. Kolegové oceňili, že výslovnost při projevu na zaměstnaneckém dni na podzim minulého roku už se maďarštině docela podobala.

Jaký styl komunikace se vám v Maďarsku osvědčil?

Pro každého zahraničního manažera je nezbytné, aby s lidmi hodně mluvil a vysvětlil jim, v čem jsou pro ně prováděné změny dobré. Jinak se v žádné cizí zemi uspět nedá. A pro Maďarsko to platí dvojnásobně. Maďaři mají velkou hrdost, a jakmile cítí, že tlačíte přes závit, kladou obrovský odpor. Jsou také poměrně konzervativní, a jelikož jim schopnost improvizace není tak blízká jako Čechům, potřebují mít jasně vymezené pravomoci a vědět přesně, co mají dělat.

Kromě české a maďarské firmy máte zkušenosti také s řízením polské firmy. Jaké jsou podle vás hlavní rozdíly v mentalitě těchto tří národností?

Češi jsou velmi pragmatičtí. Ve srovnání s námi převládají u Maďarů emoce, a jakmile se zaseknou, je těžké se s nimi jakkoliv dohodnout. Poláci jsou zase zvyklí získat pro sebe co nejvíce výhod a vyjednávají do posledního dechu. Rozdíly jsou i v přístupu k práci. Češi mají větší smysl pro pořádek a úkoly řeší v přiměřeném čase. Pro Maďary jsou termíny jen jakýsi údaj, „aby se neřeklo“, a Poláci je sice stíhají, ale začínají je řešit s obrovským nasazením třeba až den dva před jejich uplynutím.

Jak Maďaři tráví volný čas? Stěžují si jako Češi, že ho mají hrozně málo?

To bych neřekl. Maďaři si rádi užívají život, mají rádi dobré jídlo a často chodí například do lázní. Jsou také komunikativnější než Češi a rádi se setkávají nejen se svými kolegy, ale i s dalšími lidmi. V každém případě mezi nimi není tolik workoholiků jako u nás. Neznamená to ale, že by si neplnili svoje povinnosti.

PRO KAŽDÉHO ZAHRANIČNÍHO
MANAŽERA JE NEZBYTNÉ,
ABY S LIDMI HODNĚ MLUVIL
A VYSVĚTLIL JIM, V ČEM JSOU PRO
NĚ PROVÁDĚNÉ ZMĚNY DOBRÉ.

Existují nějaké markantnější rozdíly mezi maďarskými a českými zákazníky?

Stejně jako u nás existují i v Maďarsku zákazníci, pro které je rozhodující cena. V Maďarsku tvoří tato skupina zhruba tři čtvrtiny. Silnější než v Čechách je ale věrnost zákazníků ke značkovým maďarským produktům u zbývající čtvrtiny populace. Naše oleje značky Kunsági Éden jsou na trhu zhruba deset let, máme relativně mladou značku. Přesto se nám podařilo znásobit prodeje ve značkovém segmentu, a to i díky uvedení nového produktu na trh na jaře minulého roku. Jedná se o oleje Kunsági Éden Szuper. Ukousli jsme tak tradiční konkurenční maďarské značce se 70letou historií dvě pětiny jejich podílu ve značkovém segmentu na trhu.

Jaké cíle si vaše firma stanovila pro letošní rok?

V první řadě chceme dosáhnout lepšího hospodářského výsledku. V minulém roce jsme kvůli tomu uskutečnili řadu změnových projektů, které zásadně zlepšují efektivitu výroby oleje. Dále chystáme inovaci oleje Kunsági Éden Szuper, který chceme v Maďarsku propagovat marketingovou kampaní. Budeme rozvíjet vloni započaté prodejní aktivity na italském a čínském trhu a v Čechách budeme zviditelňovat naše oleje pod značkou Zlatá Haná. U všech našich výrobků, které nabízíme v odvětví šrotů, garantujeme, že nejsou geneticky modifikované, k čemuž nám napomáhá i přísná maďarská legislativa, která zakazuje osetí zemědělských ploch geneticky upravenými osivy. Letos se chystáme uvést na trh dva nové výrobky – slunečnicový šrot s 38procentním obsahem proteinů a peletizované slunečnicové slupky, které jsou využitelné pro výrobu energie.

Přinášíte se značkou Zlatá Haná na trh i výrobek, který u nás dosud nebyl?

Jak olej Kunsági Éden Szuper, tak oleje Zlatá Haná a Zlatá Haná Premium jsou jedinečné svými recepturami. České zákazníky bude určitě více zajímat Zlatá Haná: například Zlatá Haná Premium obsahuje 80 procent řepkového oleje z rafinerie Preol Food v Lovosicích a 20 procent slunečnicového oleje s velmi vysokým obsahem kyseliny olejové, který poskytuje vyšší stabilitu při tepelném zpracování. Kromě toho je olej aditivovaný vitamínem D, kterého, jak se ukazuje, se lidem nedostává. V Čechách tyto oleje naleznete například v obchodním řetězci Billa nebo Makro. ■





PORTÁL IDNES.CZ UDĚLOVAL TELEVIZNÍ CENY 2016

Čtenáři iDNES.cz rozhodli o nejlepších filmech a seriálech uplynulého roku. V anketě byly nominovány televizní počiny, které v roce 2016 zahájily televizní sezonu. Všechny kategorie nakonec nasbíraly bezmála padesát tisíc hlasů.

V kategorii Zábava a Reality a zároveň i absolutním vítězem ankety se stal dokument vysílaný Českou televizí Trabantem z Austrálie do Asie. Nejvyšší počet hlasů se sešel v kategorii původních českých seriálů, kde dominoval krimiseriál České televize Rapl. Ze zahraničních seriálů vysílaných u nás zvítězila sci-fi o robotickém zábavním parku budoucnosti Westworld, již přinesla stanice HBO, a ze zahraničních seriálů, které naše stanice v roce 2016 neuváděly, zvítězila motoristická show The Grand Tour, do níž z pořadu BBC Top Gear přešel na Amazon moderátor Jeremy Clarkson. V kategorii českých filmů či minisérií vynesli čtenáři do popředí třídílnou krimi Pět mrtvých psů na ČT. Televizní osobností roku se stal herec Jan Cína. O této ceně rozhoduje Mirka Spáčilová, která Cinu ocenila za účinkování v soutěži Tvoje tvář má známý hlas, v seriálech Pustina a Já, Mattoni a v pohádce Slíbená princezna. Kompletní výsledky ankety naleznete na www.idnes.cz/tvceny.

NEJSTARŠÍ WEB O MOBILECH NA iDNES.cz SLAVÍ 20 LET

Nejstarší český zpravodajský web věnovaný mobilním sítím i přístrojům začínal pod různými doménami ještě před koncem roku 1996 a od 1. ledna 1997 začaly články pravidelně vycházet na doméně mobil.cz. Dnes najdete nejnavštěvovanější český zpravodajský server o telekomunikacích na adrese Mobil.iDNES.cz. Stejně jako kdysi se na něm dozvíte vše podstatné ze světa telekomunikací.

Na přelomu let 1996 a 1997 internet v Česku teprve začínal, i proto se v prvních dnech provozu pohybovala návštěvnost nového mobilního webu okolo dvou set uživatelů denně. V současnosti navštěvuje Mobil.iDNES.cz v pracovní dny kolem 50 000 unikátních návštěvníků denně, měsíčně má přes půl milionu čtenářů. To z něj dělá největší zpra-



vodajský server o telekomunikacích v České republice. Stejně jako se za dvacet let v Česku výrazně proměnilo telekomunikační prostředí, měnil se i obsah webu. „Od jednoduchých tlačítkových přístrojů jsme přešli k nejmodernějším smartphonům, místo ceny za esemesku se víc řeší, kolik stojí datové připojení. Velkou pozornost dnes pochopitelně

věnujeme aplikacím, které by si asi v roce 1997 dokázal představit jen málokdo. Stejně jako před dvaceti lety však chceme být užitečným rádcem a srozumitelným průvodcem po českém mobilním trhu,“ říká šéfredaktorka iDNES.cz Naděžda Petrová.

Sledujeme a představujeme nejmodernější technologie

Redaktoři mobil.iDNES.cz proto nechybějí na největších telekomunikačních akcích, jako jsou veletrhy CES nebo IFA, jejich rukama ročně projdou při recenzích stovky nových přístrojů, jako odborníci vystupují pravidelně v řadě tuzemských médií. „Rostoucí rozšíření chytrých telefonů a využití mobilního internetu ukazují, že tyto technologie budou v nejbližších letech stále více ovlivňovat práci i volný čas každého z nás. Jsme proto rádi, že v této oblasti představuje iDNES.cz díky redakci Mobilu českou špičku,“ dodává Naděžda Petrová. Telekomunikační server založili Patrick Zandl a Petr Mitošinka, od roku 2001 patří Mobil do portfolia mediální skupiny MAFRA a je pevnou součástí zpravodajského portálu iDNES.cz. Společně s vědecko-technickým portálem Technet.cz a webem o hrách Bonusweb.cz tvoří silnou skupinu oborových webů, které sledují moderní technologie a pomáhají čtenářům se v nich orientovat. Bonusweb.cz působí na trhu už 18 let. Technet.cz oslavil v roce 2016 patnáct let své existence a v listopadu 2016 ho navštívilo přes milion unikátních čtenářů, Bonusweb pak v průměru přes 300 000 uživatelů měsíčně. ■



PROMOTRUCK MULTIFUNKČNÍ MOBILNÍ ZAŘÍZENÍ

Na počátku roku 2016 padlo rozhodnutí pořídit pro skupinu Agrotec multifunkční mobilní zařízení, které umožní velice rychle připravit pódium pro vystoupení, prezentaci, obrazovou projekci s ozvučením dle požadavků našeho marketingu nebo nájemce.



Kvalitní technické vybavení i zázemí pro obsluhu

Během osmi měsíců se podařilo společnosti CARGO Design v Opavě naprojektovat a vyrobit multifunkční návěs, který zahrnuje požadované vybavení, velkoplošnou LCD obrazovku s výsuvem a hydraulicky sklopné pódium o rozloze 35 metrů čtverečních. Zařízení je vybaveno širokorozsahovým ozvučením s mixážním pultem, vybavením pro koncertování kapely i mluvené slovo. Osvětlení je díky LED světlům s RGB rozlišením v celém barevném spektru. Speciální efekty jsou podpořeny i vyvíječem kouře a mlhy. Návěs se skládá ze tří částí a je doplněn o tahač IVECO STRALIS 500 s automatickou převodovkou. V přední části je VIP zázemí pro účinkující nebo pracovní jednání. Ve střední části je pódium a v zadní části pracoviště zvukaře a technické obsluhy. V zadní části se nachází velice tichý naftový agregát o výkonu 37 kW,

který zajišťuje úplnou nezávislost na elektrickém připojení. Významným partnerem tohoto projektu je naše sesterská společnost ze skupiny Mafra, televize Óčko, která doplňuje PROMOTRUCK o nabídku produkce vystoupení, zajištění programu a účinkujících dle požadavků nájemce.

24. září 2016 jsme PROMOTRUCK představili veřejnosti na Grand openingu nového autosalonu v Modřicích a zaměstnanci Agrotecu si toto zařízení užili při jeho křtu dívčí kapelou The Apples na celofiremním setkání AGROTEC OPEN v Mikulově pár týdnů poté. 22. listopadu 2016 bylo v Praze představeno toto unikátní zařízení marketingovým agenturám, a tedy i dalším potenciálním nájemcům.

PROMOTRUCK je pro skupinu Agrotec výborným nástrojem pro účinnou a efektivní propagaci činností při akcích pořádaných jednotlivými divizemi i dceřinými společnost-

mi a přináší nám další konkurenční výhodu v oblasti marketingu.

Přesvědčit se o jeho jedinečnosti můžete nově i na webu www.agrotecpromotruck.cz.

Zavítá na Zemi živitelku i na dětskou olympiádu

Pokud jste tuto naši „specialitu“ ještě neviděli a rádi byste se s ní seznámili, tak v roce 2017 bude plno příležitostí, ať již v Hustopečích při květnovém dni otevřených dveří Agrotecu, nebo v červnu, kdy podpoříme největší sportovní akci pro děti v České republice s názvem Olympiáda dětí a mládeže Brno 2017. Koncem léta se za PROMOTRUCKem můžete vydat na tradiční zemědělskou výstavu Země živitelka do Českých Budějovic. Tyto akce nejsou jedinými, náš kalendář se postupně plní na celý rok 2017, a tak přejeme PROMOTRUCKu a jeho posádce spoustu šťastně najetých kilometrů. ■

STÁLE MĚ UDIVUJE ŘADA MÝTŮ, KTERÉ DODNES V ZEMĚDĚLSTVÍ KOLUJÍ

Prof. Vaněk přijímá gratulace od svého žáka a současného rektora ČZU prof. Jiřího Balíka.

řiká nestor oboru výživy rostlin prof. ing. **Václav Vaněk**, CSc. Jako příklad uvádí laický názor mnoha lidí, podle kterých není nutné hnojit, protože půda je trvale schopna poskytovat rostlinám živiny i vodu. Co bychom tedy měli dělat pro to, abychom rostlinám dávali to nejlepší, a mohli si tak i do našeho jídelníčku zařazovat zdravé potraviny? Jaké jsou nejnovější trendy v oblasti výživy rostlin a jaký je ověřený recept na „věčné mládí“ člověka, který nedávno oslavil osmdesátiny, ale v křesle před televizí byste ho hledali marně?

Existují obecné principy správné výživy rostlin, podobně jako tomu je ve výživě lidí?

Výživa rostlin je z větší části nezávislá na člověku, řídí se obecnými zákonitostmi, a proto se nemůže výrazněji měnit. Nutné je udržovat dobré půdní vlastnosti, harmonické zastoupení živin v půdě a hnojením doplňovat odčerpané živiny. V případě disproportionality mezi živinami je žádoucí zaměřit se na nejslabší faktor ovlivňující rostliny. To je v podstatě řešení fyziologických vztahů vyplývajících ze zákona minima, který byl koncipován Liebigem a jeho následníky koncem 19. a začátkem 20. století. (Pozn. redakce: Justus von Liebig je považován za zakladatele zemědělské chemie a je také autorem známého zákona minima, podle kterého je růst rostlin omezen tím biogenním prvkem, který je v daném prostředí v minimu. Například rostliny přestávají růst, jakmile vyčerpají z prostředí veškerý fosfor, i když ostatní živiny jsou k dispozici v nadměrném množství.)

Jaké jsou aktuální trendy ve výživě rostlin?

Výrazně se mění hnojení a opatření, kte-

řými ovlivňujeme živinný režim v půdě a vytváříme tak podmínky pro příjem živin. Pro výživu rostlin dnes nastaly příznivější podmínky z více hledisek. Především máme dostatek poznatků o potřebě živin pro rostliny, o jejich příjmu během vegetace, úloze živin v metabolismu, jejich přeměnách v půdě a podmínkách jejich přijatelnosti, ze kterých se odvíjí použití hnojiv. Výrazně se také zlepšila kvalita a množství minerálních hnojiv, která jsou k dispozici, a jejich aplikace. Zhoršila se ale situace v množství a kvalitě organických hnojiv. Jelikož se dnes pěstuje malý sortiment plodin, ve kterém je malé zastoupení jetelovin, nelze vždy uskutečnit vhodné střídání plodin. Tím je bohužel omezena přirozená, jednoduchá a levná obnova půdní úrodnosti.

Jaké jsou největší mýty z pohledu výživy a hnojení rostlin, se kterými jste se v poslední době setkal?

Za laické názory z oblasti výživy rostlin považuji to, že někteří lidé se domnívají, že půda je schopna poskytnout rostlinám trvale potřebné živiny a vodu, a že tedy není nutné hnojit. Nebo že je vhodné používat jen statková hnojiva, která jsou přírodním produk-

tem a zajistí dobrý výnos a kvalitu produkce. Ještě absurdnější jsou názory, že minerální hnojiva (nevhodně nazývaná „chemická“ či „umělá“) jsou pro přírodu škodlivá. Musíme si uvědomit, že rostliny v procesu fotosyntézy transformují sluneční energii do organických látek a jako rostlinné živiny jim slouží minerální látky, které přijímají ve formě iontů, např. K⁺, NO₃⁻ a mnoha dalších. Jsou tak prvním článkem v koloběhu látek v přírodě a následně zdrojem organických a minerálních látek pro býložravé organismy.

V poslední době se také v tisku objevily zprávy o tom, že zemědělci výrazně zvýšili spotřebu hnojiv oproti minulým letům. Co si o tom myslíte?

Opak je pravdou. Dnes je sice poměrně dostatečná spotřeba dusíkatých hnojiv, ale naprosto nedostatečné je hnojení draselnými, fosforečnými, hořečnatými nebo vápenatými hnojivy. Čerpají se tak půdní rezervy, které bude nutné v dalších letech doplňovat. Domnívám se, že dnes už ani není možné zbytečně plýtvat, protože hnojiva představují významnou položku nákladů rostlinné produkce, a proto v podstatě zemědělci „šetří“ na úkor dalšího období.

Jaké trendy nás čekají v nadcházejících letech?

V oblasti hnojení a výživy rostlin musí být věnována pozornost přesnému a rovnoměrnému dávkování hnojiv, opatřením zvyšujícím využití živin rostlinami a omezujícím ztráty. Lze také očekávat, že na určitých stanovištích bude nutné hnojit i dalšími živinami, které se dlouhodobějším pěstováním z půdy odčerpá-

Tatra

ly, především jsou to mikroprvky mangan, zinek nebo bor. Pozornost bude zaměřena i na prvky, které zatím nejsou považovány za nezbytné pro rostliny, ale jsou významné pro živočichy. V určitých oblastech je už dnes věnována pozornost například selenu.

Zemědělství bohužel nepatří k vysněným oborům dnešních studentů. Čím byste je přesvědčil, že tenhle obor je krásný a má před sebou velkou budoucnost?

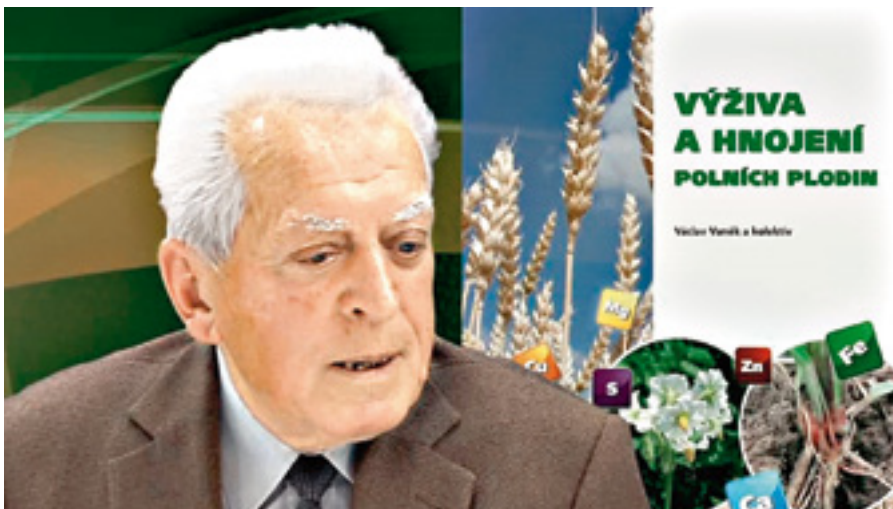
Určitě jde o velmi perspektivní obor a navíc i o obor s velkým a ušlechtilým posláním. Práci v zemědělství se lidé podílejí na tom, abychom měli dostatečné množství zdravých potravin, což není jednoduché. Vyžaduje to široké znalosti biologické, technické a také předvídatost a pokoru k přírodním zákonům. Je úžasné, že od počátku civilizace, kdy člověk většinu činnosti musel věnovat shánění potravin, stoupla dnes ve vyspělých zemích produktivita tak, že 2 - 2,5 procenta obyvatelstva uživí své spoluobčany.

ce ukládány v paměti trvaleji. Do jisté míry k tomu přispívají také „nové metody“ výuky, kde velmi často převládá pasivní sledování promítaných údajů a vědomí toho, že si mnohé informace mohou studenti snadno nalézt na internetu.

Nedávno jste oslavil osmdesátku, a přesto dodnes jezdíte do práce na kole. Jaký je váš recept na „věčné mládí“?

Recept je jednoduchý. Jednak asi každý musí mít štěstí v genech, dále dobré zdraví a pozitivní pohled na život a radost i z drobností, které přináší každodenní život. Měl jsem také štěstí v tom, že pracuji v oboru, který mne baví a ve kterém jsem se mohl poučit od starších kolegů (často zdůrazňuji naslouchat a ne poslouchat). Samozřejmě to není jen štěstí, ale i velké pracovní úsilí a schopnost překonávat obtížnější úseky života.

A co vaše životospráva? Jste na sebe přísný?



Prof. Vaněk představuje v TV Zemědělec svoji již třetí publikaci Výživa a hnojení polních plodin; generálním partnerem této knihy je koncern Agrofert.

Jak moc se za posledních dvacet let změnili studenti vysokých zemědělských škol?

Rozdíly ve schopnostech studentů nejsou nijak výrazné. Pravdou ovšem je, že nové podmínky více ovlivňují jejich chování. Mají více možností, a protože nejsou tolik limitováni vnějšími podmínkami, postrádám u řady z nich dostatečnou motivaci k systematické práci a studijním výsledkům. Určité rozdíly jsou i v nižším zájmu o obor, v pracovním zapojení a bohužel i v obecných znalostech ze středních škol. Domnívám se, že výuka směřuje k ohromnému přísunu informací, ve kterém nejsou dostatečně zvýrazněny základní principy a znalosti. Protože se také látka většinou málo opakuje, nejsou informa-

Mám dost přesný denní režim, který vlivem biologických hodin dodržuji i ve dnech pracovního volna. Denně vstávám okolo páté hodiny a po šesté už pracuji. Je zajímavé, že pokud bych se zpozdil v příjezdu na pracoviště a moji spolupracovníci by neviděli kolo ve stojanu před fakultou, byli by znepokojeni. Nutné je i dobré prostředí v soukromí a nejdůležitější asi to, že se neustále zaměstnávám psychickými i fyzickými činnostmi. Stále ještě přednáším na ČZU, jsem předsedou redakční rady vědeckého časopisu Plant, Soil and Environment, v Suchdole se starám o dvě zahrádky a s přítelkyní o chalupu v jižních Čechách. Proto také řadě pracovníků, kteří spěchají do důchodu a těší se na to, že nebudou nic dělat, říkám, že je to velký omyl. ■



OBSAHUJE VÁPŇÍK A DRASLÍK

TATRA NABÍZÍ ZDRAVÉ MLSÁNÍ BEZ ĚČEK

Piknik, Pikao, Jesenka. Lidé je milují už více než 50 let a zná je snad opravdu každý. Ne každý ale ví, že s tubami od Tatry může mlsat bez výčitek díky zdraví prospěšným látkám, které tuby obsahují - vápníku a draslíku.

Věděli jste například, že Piknik obsahuje vysoký podíl vápníku, který je zdravý na kosti, navíc Vám dodá v krátké době energii a zároveň díky bílkovinám chrání Vaše svaly? Nebo že Jesenka je naopak zdroj energie pro delší zátěž, vhodný například pro turistiku?

Ze slavné trojice nezaostává ani Pikao, které obsahuje vysoký podíl draslíku, který prospívá krevnímu oběhu a působí proti stresu, přičemž díky prospěšnosti draslíku na krevní tlak mohou mlsat i lidé, kteří mají krevní tlak vyšší.

MODERNÍ FARMA PRO DOJNICE V BUKOVCI

Společnost ZEAS Puclice úspěšně završila několikaleté plánování, jednání a snažení otevřením nové farmy pro chov dojníc v Bukovci nedaleko Horšovského Týna. Na zelené louce zde vyrostla kruhová dojírna s čekárnou dojníc a dvě identické stáje s celkovou kapacitou necelých 800 kusů. Nyní je před firmou už jen jedna maličkost, rozjet farmu se zvířaty a dosáhnout plánovaných výsledků.

ZEAS Puclice Jan Ryneš. Dvě nové haly odpovídají současným požadavkům na chov zvířat a zejména na zajištění jejich welfare neboli životního pohodlí. Celý kravín přináší také snadnější práci zaměstnancům ZEAS Puclice.

MLÉKO BUDEME ZÍSKÁVAT V MODERNÍ CENTRÁLNÍ DOJÍRNĚ

Výkonnější technologie dojení v kruhové dojírně zrychlila celý proces dojení zhruba o dvě hodiny. Během jedné hodiny se tady podojí více než 200 mléčných krav. Díky urychlenému času dojení mají dojnice o 3 x dvě hodiny více času na odpočinek a tvorbu mléka. „Zvedne se nám i efektivita a produktivita práce – stejný počet krav nyní obslouží méně lidí, což se vyplatí, protože sehnat



Přesřizáním pásky farmu oficiálně otevřel Ing. Jan Ryneš (ZEAS Puclice, a.s.), Jindřich Macháček (AGROFERT, a.s.), Ing. Bohumil Belada (FARMTEC, a.s.), Ing. Jiří Mašek (Primagra, a.s.), Ing. Milan Škvor (AGROFERT, a.s.)

Myšlenka postavit nový centrální kravín se zrodila již v roce 2012. Bylo totiž velmi nutné snížit nákladovost, počet oprav dojící technologie a zaměřit se na welfare zvířat. Nejprve byly vystaveny jímky a kejdovod, ve druhé etapě došlo na výstavbu kruhové dojírny, kterou dodala společnost Farmtec. V závěrečné třetí etapě byly postaveny stáje, které dnes disponují kapacitou 768 krav. Stáje jsou vybaveny dvěma řadami ventilátorů, které zajišťují dostatečné proudění

vzduchu zejména během letního horkého počasí. Unikátní jsou také v tom, že jejich stěny tvoří speciální svinovací síť. Ty lze v létě vytáhnout, čímž se vytvoří otevřená stáj. Samozřejmostí jsou široké chodby, podlahy s protiskluzovou úpravou, prostorné boxy pro ustájené krávy a pohodlná lůžka. „Jde o nejmodernější typ kravína, jaký v současné době existuje. Dobytek bude žít v lepších podmínkách, takže očekáváme i výrazné zvýšení užitkovosti,“ uvedl ředitel společnost

pracovníka do zemědělství je dnes velký problém,“ upozorňuje Václav Bláha, vedoucí živočišné výroby. „Nový kravín je ohromný krok kupředu. Krávy mají užitkovost více než deset tisíc litrů mléka za rok, ale když po nich takovou užitkovost chcete, musíte jim vytvořit odpovídající podmínky,“ dodal. Povrch stání dojírny je potažen speciální hmotou Ucrate s hrubým protiskluzovým zrnem a dle požadavku zootechniků má tmavě hnědou barvu, aby bylo možné rychle identifikovat zánětlivé mléko po prvním odstřiku. Ke zchlazování mléka slouží předchladiče a k jeho následnému uchování venkovní vertikální silo. Systém chlazení mléka je doplněn o rekuperaci, která zajišťuje účelné využití odpadního tepla.

SOFTWARE HLÍDÁ ZVÍŘATA A POMÁHÁ ZOOTECHNIKOVÍ V PRÁCI

Technologie dojení, některé technologie ve stáji a sledování výkonnosti a chování zvířat řídí zootechnický program FARMSOFT. Jednotlivé dojnice mají na obojku krční responder, který neustále elektronicky hlídá aktivitu krávy a předává informace zootechnikovi o tom, jak přijímá krmivo, jak přežvykuje, jak se pohybuje a v jaké je pohodě. Zároveň vede rozsáhlou agendu údajů o každém zvířeti, sleduje nádoj, přesně vyhodnocuje nástup říje, upozorňuje zootechnika na možné zdravotní problémy atd. ■



KODIAQ SPATŘEN V NĚMČICKÁCH, U SJEZDOVKY JICH BYLO HNED PĚT!

Oficiální zahájení prodeje nového modelu ŠKODA KODIAQ proběhlo 22. února 2017. V návaznosti na tuto událost uspořádal Agrotec testovací jízdy, na nichž si mohli zájemci vyzkoušet jízdní vlastnosti nového vozu v terénu.

Tak jak je jeho živý příbuzný nejmohutnějším hnědým medvědem na světě, tak je nový KODIAQ největším vozem ŠKODA AUTO. Hned pět kusů dlouho očekávaného typu přivezla na nejnižše položenou sjezdovku ve střední Evropě do Němčiček společnost Agrotec. Dva exempláře KODIAQu mohli ze všech úhlů pohledu prozkoumat návštěvníci lyžařského areálu v Němčičkách. Ti odvážnější dokonce mohli s trojicí jejich „brášků“ vyrazit mezi vinice a sady, odkud měli nádherný výhled do okolí. Agrotec tak 25. února jako jeden z prvních prodejců vozů ŠKODA AUTO v České republice nabídl všem zájemcům možnost sednout si do nového vozu a vyzkoušet si jeho jízdní vlastnosti v kopcovitém terénu. Zájem o jízdy byl opravdu velký. Na pět a půl hodiny dlouhé akci se ani jeden z trojice testovacích vozů prakticky nezastavil. Řízení nového auta si vyzkoušelo asi padesát zájemců a jeden ze šťastlivců má navíc naději, že jej bude mít k dispozici na celý víkend. Každý z přibližně tří stovek návštěvníků akce totiž mohl vyplnit anketní lístek se soutěží, kde jeden z vylosovaných výherců získá na zmíněnou dobu auto dle svého výběru. Smutnit ale nemusí ani další vylosovaní, od Agrotecu získají jarní servisní prohlídku za korunu a navíc dostanou dárkový balíček! Všichni zúčastnění si navíc mohli pochutnat na luxusních koláčích. Pořadatelé mysleli i na chuťové buňky návštěvníků, které tím správným způsobem dráždila vynikající mandlovice z Hustopečí, vybraná káva, svařák, čaj a k jídlu cigára a několik druhů steaků. Sobotu v Němčičkách si přitom užily i děti, které si po omrzení sjezdovky mohly zaježdit s RC modely, hrát pexeso, pomazlit se s maskotem medvěda a malovat si. Informace o dalších chystaných akcích společnosti Agrotec najdou zájemci na webu www.agrotecauto.cz nebo na Facebooku. A kdo se nestačil svést s novým modelem v Němčičkách, ať neváhá a přijede se podívat na naše autosalony do Břeclavi, Hustopečí nebo Modřic – kde máme otevřeno dokonce 7 DNÍ V TÝDNU! Těšíme se na vaši návštěvu. ■

ROZVOJOVÝ PROJEKT Q²

V AGROTECU INOVUJEME SPOLEČNĚ

Název projektu Q² vychází z anglických pojmů Quality & Quantity (kvalita a kvantita) a je klíčem k řešení dlouhodobě diskutovaných témat týkajících se práce a provozu ve společnosti. Projekt je zaměřen nejen na vnějšího, ale i vnitřního zákazníka a zapojilo se do něj přes sto zaměstnanců Agrotecu. Všem je předem známo, že řešení věcí, které tíží zákazníky a zaměstnance, není na pár týdnů nebo měsíců, ale že některá problematika se může řešit i rok a déle. V Agrotecu tomuto projektu po domácku říkáme „kvěčka“. Projekt je otevřený všem zaměstnancům a dělí se do sedmi týmů podle zaměření problematiky. Týmy se pravidelně scházejí a společně řeší úkoly z předěšlých setkání. Z hlediska členů jsou týmy velmi různorodé, jsme tak schopni se na diskutovanou problematiku podívat z několika pohledů a hledáme to optimální řešení nebo nastavení procesů. Cílem celého projektu je změnit naše myšlení a nastavit si společně nové standardy kvality. Tak, abychom zajistili trvalý rozvoj a růst skupiny, zachovali si stabilní a věrné zákazníky, angažované a loajální zaměstnance a zlepšili image celé Agrotec Group. Rádi bychom na dvou příkladech ukázali, na čem všem se dá v rámci týmové práce na „kvěčkách“ pracovat.



Karel Plešinger, vedoucí skupiny Obchod AGRO

„Jsem rád, že se nám v týmu povedlo dohodnout způsob zvyšování dostupnosti náhradních dílů pro naše zákazníky a partnery. Dále jsme připravili informace o kompetencích a odpovědnosti jednotlivých centrálních středisek sekce pro snadnou orientaci všech zaměstnanců.“

JUDr. Ivo Ježek, vedoucí týmu

Provoz a správa majetku

„Vyjasnili jsme kompetence Správy budov a středisek a připravujeme pro zvýšení komfortu středisek srozumitelnou příručku!“

Bude to ještě nějaký čas trvat, abychom probrali všechna témata, ale nás to baví! Zároveň nás to zavazuje nezklamat všechny, kteří na skupiny chodí a věří, že to není zbytečné.

KOSTECKÉ UZENINY PARTNEREM OLYMPIJSKÉHO VÍTĚZE LUKÁŠE KRPÁLKA

Společnost Kostecké uzeniny se stala dlouhodobým partnerem judisty Lukáše Krpálka, který získal zlatou medaili na posledních olympijských hrách v brazilském Rio. Informaci o spolupráci Lukáše s Kosteckami již většina z vás v médiích zaregistrovala, ale nyní bychom vám chtěli trochu podhalit konkrétní aktivity, které s Lukášem připravujeme, a jak vše probíhalo.

JUDISTA BYL U PROJEKTU OD ZAČÁTKU

Od zahájení partnerství Lukáš již několikrát navštívil naši společnost a aktivně se zapojil do plánovaných projektů. Kromě jiného jsme se s ním bavili i o jeho jídelníčku v době tréninku, v době soutěží a v „klidovém“ režimu. Myslíme si, že to pro nás „masaře“ bylo velmi zajímavé. Navíc, kdy má člověk možnost si popovídat s olympijským vítězem ☺. Věděli jsme, že by bylo dobré, aby u plánovaných projektů byl Lukáš od začátku. Nechtěli jsme vše navrhnout sami a poslat mu to pouze ke schválení, tak jak to často bývá u těchto partnerství. Tím, že Lukáš vyrůstal na Vysočině a prakticky denně se setkával s našimi produkty, byly diskuse s ním věcné a konstruktivní. Vzhledem k tomu, že jsme masozávod a hlavní část jídelníčku Lukáše tvoří právě maso, dohodli jsme se s ním na spolupráci hned na několika projektech.

PODPORA PRODUKTŮ SNAQ A ŘADY SNADNÉ VAŘENÍ

První projekt, na kterém s Lukášem spolupracujeme, je marketingová podpora nové řady produktů SNAQ, kdy v rámci in-store podpo-

ry budou realizovány prodejní stojany téměř ve velikosti Lukáše ☺. In-store podpora bude probíhat od dubna ve vybraných obchodních řetězcích. O celém projektu Snaq se dozvíte v dalším článku. Další neméně důležitý projekt se týká vám již dobře známých produktů z řady Snadné vaření, které jsou vyrobeny z čerstvého masa za použití minima přídavných látek a stačí je doma pouze tepelně opracovat. V rámci plánované jarní marketingové podpory bude využita spolupráce s Lukášem. Již brzy uvidíte.

LUKÁŠ A LÁDA NA ETIKETĚ DVOURUČÁKU

Po jaru nás čeká léto a to je hlavně o grilování. Dohodli jsme se s Lukášem na podpoře našeho top produktu, kterým je hovězí Dvouručák. To vše samozřejmě za souhlasu Ládi Grilemana, který zároveň pro letošní sezónu převlékl Dvouručák do nového kabátu a dohodl se s Lukášem, že budou spolu vyobrazeni na etiketě. Vypadá to super. Posuďte sami na str. 41. Na podzim nás čeká další překvapení s Lukášem, ale to necháme až do dalšího vydání magazínu ☺.



TRENDY ZNAČKA,
ORIGINÁLNÍ CHUTĚ,
VYSOKÝ OBSAH MASA,
TO VŠE JE...



Dokonalost chuti je závislá na kvalitě vyzrálosti... To, co se nám povedlo nakombinovat, zcela změnilo definici chuti u trvanlivých SNAQ SALÁMKŮ. Otáčíme na nový list a určujeme zcela nová pravidla! Společnost Kostecké uzeniny přichází na trh s novou produktovou řadou cílenou na všechny věkové kategorie, které mají rády kvalitní snaq.

V ČR zatím není žádná samostatná značka salámového snacku, pouze menší balení tradičních výrobků. To jsme se rozhodli změnit a připravili jsme pro vás mini salámky a salámky s přírodní plísní na povrchu v originálních příchutích a ve dvou variantách balení.

100 g výrobku bylo vyrobeno ze 192 g masa, bez lepků a bez glutamátu. Pro všechny, kteří mají rádi kvalitní SNAQ salámek!!! Dejte nám vědět, jak vám chutnají ☺.

V ŘEZNICTVÍ SE NEJVÍC PRODÁVÁ KLASIKA! BŮČEK, BUŘTY A KRKOVICE



JIŘÍ HOŠEK
VEDOUcí OBCHODNÍHO ODDĚLENÍ
A MARKETINGU SPOLEČNOSTI PMU

Ve společnosti PMU začínal na pozici regionálního manažera a řídil celkem 15 prodejen. Po dvou letech přijal nabídku na pozici vedoucí obchodního oddělení a marketingu. Má malého syna a ve volném čase se věnuje především rodině. Pokud si nějaký volný čas vyšetří, rád sportuje.

Češi prostě milují uzeniny a maso v různých formách i příchuťích. Myšlenka na pečený bůček s pivem k nedělnímu obědu, stejně tak jako snídaně na vidličku – to je klasika českých domácností. Jak se zákazník mění a co při nákupu preferuje, to se dozvíte z rozhovoru s Jiřím Hoškem z prodejen Procházka – Váš řezník.

Jaké období vnímáte pro váš byznys jako nejhlavnější? Vánoce, Velikonoce, nebo grilovací sezóna?

Nedá se to takto kategorizovat, každé z uvedených období je pro obchodníky velmi důležité. Je to velká příležitost k navýšení tržeb a oslovení nových zákazníků zajímavou nabídkou. Za tím ale stojí mnoho úsilí celého týmu. Vše se musí velmi podrobně naplánovat s dostatečným předstihem. Musí se vybrat vhodný sortiment, načasovat akce, naplánovat závozy a připravit marketingovou podporu jednotlivým prodejnám. Aktuálně nás čekají Velikonoce, takže veškeré síly jsou napnuty k tomuto období ☺.

Kolik prodejen má aktuálně vaše společnost PMU?

V současné době provozujeme 152 prodejen Procházka – Váš řezník a jednu prodejnu

Pražské řeznictví. V dohledné době plánujeme otevřít pod zmíněným brandem další dvě prodejny v Praze.

Co mají Češi rádi? Je to třeba bůček, buřty?

Ano, to je klasika! Češi opravdu milují tento tradiční sortiment, bůček, buřty či krkovice, to je to, co dělá naše prodeje. K vyjmenovaným produktům už chybí jen pivo, ale to už jsme někde jinde.

Mění se nějak zákazník? Je náročnější? Je pro něj důležitá cena, anebo je ochoten více experimentovat?

Český zákazník je velmi složitý, zajímá ho hlavně zboží v akci. V průzkumech všichni říkají, že chtějí nakupovat kvalitní zboží a zboží původem z ČR, ale na druhou stranu si za něj odmítají připlatit. Český zákazník nemá moc rád změny, dává přednost osvědčenému zboží.

V posledních letech je vidět, že spíše zákazníci ve velkých městech a movitější zákazníci si více všimají nových trendů, snaží se více zaměřit na kvalitnější a dražší zboží. Toto jim lze u nás na prodejnách nabídnout. Věřím, že se vše postupně mění a vyvíjí, a i my jsme na tento trend připraveni.

Připravujete pro letošek nějaké novinky? Například steaky či maso na gril?

Ano, máme ve vývoji několik novinek, například aspikové dorty a mnoho dalších, ale ty vám neprozradím, přijďte si k nám nakoupit a uvidíte... Pro letošní rok zařadíme nově na gril vyzrálé hovězí steaky a chorizo klobásy.

A jaké produkty vedou na Velikonoce? Jaký je váš velikonoční sortiment?

Lidé jedí na Velikonoce vše: krůty, kachny, husy, pečená a uzená masa, k Velikonocům patří i mnoho specialit – třeba telecí, jehněčí, velikonoční nádivka a další. Samozřejmě náš široký sortiment uspokojí i náročnějšího zákazníka a takové zboží nabízíme, například dárkové sety salámků. ■

POCHUTNEJTE
SI NA

Velikonočních specialitách

A VYDEJTE SE
DO PŘÍRODY



Prodloužený velikonoční víkend přímo vybízí k dobrodružství. Oslavte první jarní dny velikonočním pečivem nebo pomlázkovými salámy, které kromě toho, že výborně chutnají, nádherně vyzdobí celou vaši domácnost. A nezapomeňte vyrazit do jarní přírody. Ať už se chystáte s celou rodinou přihlásit do série cyklo závodů Kolo pro život nebo do běžeckých závodů Agrofert run, je ten nejvyšší čas vylepšit si svoji kondičku. Pár tipů pro vás máme.

BERÁNCI OD PENAMU LETOS I V NETRADIČNÍM POJETÍ

Jaké by to byly Velikonoce bez beránka a mazance? Asi takové jako Vánoce bez salátu a kapra... Pokud vám na pečení nezbude čas, tak nemusíte mít výčitky, Penam peče za vás. Jeho beránky a zajičky letos v regále určitě nepřehlédnete. Penam je totiž oblíbený do nového „kabátu“, který oslavuje svátky jara výraznými veselými barvami. Jako novinku firma letos uvádí na trh perníkového beránka, který vás překvapí svou typickou perníkovou chutí. Další novinkou je tvarohový beránek, který je příjemně vláčný a díky své chuti se hned stal naším favoritem. Pokud máte rádi kandované ovoce, určitě vyzkoušejte biskupského beránka. No a pro ty, kteří mají rádi tradiční chuť, je v nabídce piškotový beránek sypaný cukrem. Vítězí u vás „čokoládová chuť“? Vyzkoušejte beránka ve světlé či tmavé polevě. Velkého beránka byste celého sami nesnědli? V tom případě máme pro vás hned dvě varianty mini beránků. Speciálně pro malé koledníky připravil Penam velikonoční perníčky, které mají nejenom skvělou chuť, ale i líbivý design pro děti – poznáte je podle veselého obalu s ovečkou, zajíčkem či kuřátkem.



Adika
PENZIÓN

UŽIJTE SI WELLNESS

Pro regeneraci mysli i těla si dopřejte své oblíbené wellness procedury, které si po delší procházce, běhu nebo vyjíždce na kole užijete mnohem více než po volném dnu stráveném před televizí. Sportovní i regenerační aktivity v jednom najdete například v penzionu Adika v Nízkých Tatrách. Více se dozvíte na www.penzionadika.sk.



ZAPRACUJTE PO ZIMĚ NA SVÉ KONDICI

Pokud nepatříte k zarytým sportovcům a v zimě se příliš nehýbáte, začněte pozvolna. Nejdříve si udělejte čas na procházky a užívejte si prvních slunečních paprsků. Postupně chůzi zrychlujte a trať prodlužujte. Chůzi v tempu se věnujte alespoň 10-15 minut denně, aby se stal pohyb součástí vašeho každodenního života. Později přidávejte další aktivity, kterým byste se chtěli věnovat naplno. Pokud pře-

mýšlíte o účasti v závodech Kolo pro život, zařaďte si do programu tři tréninky na kole týdně. Podle našich nejlepších cyklistů byste měli být schopni při jízdě souvisle hovořit, aniž byste se zadýchávali. Nezapomínejte přitom aktivity postupně obměňovat. Podobný trénink z vás udělá hvězdy i na běžeckých závodech Agrofert Run a kromě toho budete mít dobrý pocit z toho, že myslíte na své zdraví. ■

PŘEKVAPTE KOLEDNÍKY POMLÁZKOVÝM SALÁMEM OD KMOTRA

Pomlázkový salám, jak již název napovídá, by mohl posloužit i jako pomlázka. Úzkým a podlouhlým tvarem a také ozdobou z pestrobarevných mašliček ji i věrně připomíná.

Ale přiznejme si, že použít Pomlázkový salám místo pravé pomlázky z vrbového proutí by byla vlastně velká škoda.

Mnohem lepší je vychutnat si ho na talíři. Určitě oceníte i malé fermentované klobásy, které najdete v obchodech se třemi příchutěmi – tradiční jemné, ostře pikantní a česnekové. Chutnou

výslužkou pro koledníky budou také klobásy s různými příchutěmi z Kmotrovy jarní limitované edice. Vyzkoušejte třeba novinkovou klobásu s lískovými ořechy, která vás naladí na tu pravou jarní notu. Všechny salámy z velikonoční nabídky a také ostatní kvalitní výrobky naleznete nejen v nabídce obchodních partnerů společnosti Kmotr, ale

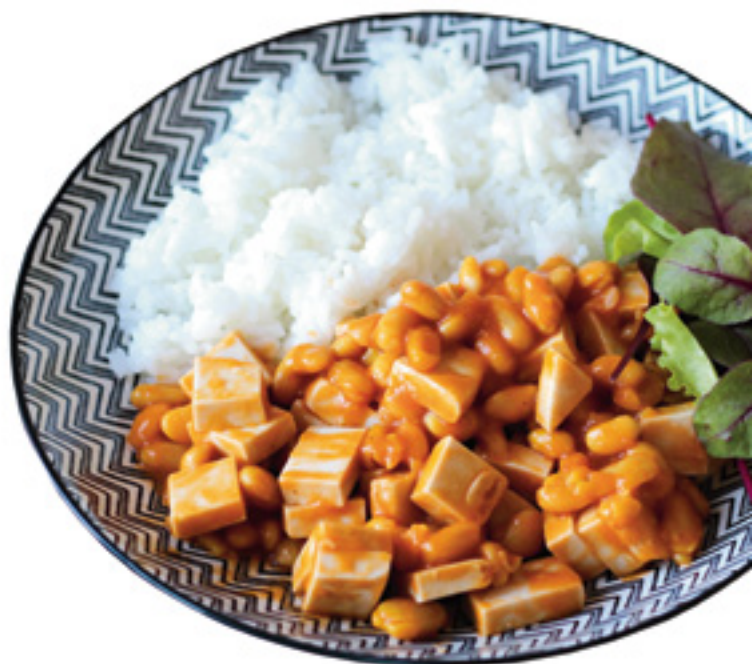
i v pojiždých prodejnách této společnosti nebo v e-shopu www.kmotr.cz.

Plánujete obdarovat své zaměstnance či obchodní partnery? Neváhejte se na společnost Kmotr obrátit! Je připravená sestavit vám nabídku nejen dárkového zboží přesně podle vašich potřeb během celého roku. Stačí napsat e-mail na firemniidarky@kmotr.cz



VYBERTE SI Z NOVÝCH VEGETARIÁNSKÝCH POTRAVIN ZNAČKY PAPEI!

Vegetariáni a všichni, kteří hledají zdravější alternativy běžných produktů, se mohou radovat! Již nyní totiž na ně v regálech obchodů Tesco čeká nová řada vynikajících vege výrobků. Ochutnat mohou například vegeřičky nebo bratwursty, Bílkouna se spoustou proteinů nebo výborné dezerty se superpotravinami!



„Poptávka po vegetariánských potravinách neustále vzrůstá, proto jsme se rozhodli vyjít vstříc tomuto trendu a přáním našich zákazníků a zavést do našich obchodů novou bezmasou řadu,“ uvedl Václav Koukolíček, manažer externí komunikace v Tesku.

NA CO SE MŮŽEME TĚŠIT?

Kompletní vegetariánská řada se skládá z bezmasých hotovek, výrobku Bílkoun a sladkých dezertů. Vege sekaná s paprikou a ovesnými vločkami, falafel, karbanátek s vejci, vege bratwurst nebo řízek skvěle poslouží jako oběd nebo svačina. Jejich největší předností je snadná a rychlá příprava: stačí je pár minut ohřát na pánvičce nebo v mikrovlnné troubě a je hotovo. Kromě toho jsou bohatým zdrojem bílkovin a jsou vyrobené z poctivých surovin. Například náš karbanátek chutná výborně se zelím, falafel vyzkoušejte třeba v tortille s jogurtovým dresinkem.

SÍLA BÍLKOUNA PRO SPORTOVCE

Vegetariánský produkt z vaječných bílků obsahuje minimum kalorií, ale zato velké množství proteinů. Ocení ho proto mimo jiné sportovci, je vhodný i pro redukci váhy. Připravili jsme pro vás příchutě, které si můžete užívat k snídani, svačině, obědu i večeři: vanilkového nebo banánového Bílkouna oceníte s ovocem, varianty natural, pikant nebo uzený budou skvělé s dobrým pečivem nebo v salátu.

SLADKÁ TEČKA

Stejně tak jako žádné jídlo není kompletní bez dezertu, neobejde se ani naše řada bez sladké tečky. Proto nabízíme nový dezert se superpotravinou agarem, který můžete zakoupit ve dvou verzích – v čokoládové a malinové! Obsahuje řasu agar, která je přírodním zdrojem vitaminů, minerálních látek a také vlákniny, díky čemuž se bez ní neobejde tradiční asijská medicína. Malinový dezert obsahuje také

mák, který je prvotřídním zdrojem vápníku. Ten pomáhá udržovat naše zuby a kosti zdravé. Čokoládová varianta je zase dochucená vlašskými ořechy, které se vyznačují vysokým podílem zdravých tuků. Kromě Teska tyto výrobky zakoupíte i v Kauflandu. ■





HLEDÁ SE GRILEMAN 2017!!!

V loňském roce si Láďa Grileman řekl, že potřebuje do svého týmu kolegu „odborníka“, který bude šířit jeho věhlasné jméno a umění po celém světě. A proto se rozhodl uspořádat soutěž, ve které takového odborníka najde. Podařilo se mu to a už jednoho má! Ten je v době, kdy čtete tento článek, zrovna za odměnu v Americe a čerpá inspiraci.



Výběr to byl pro Láďu Grilemana těžký. Přihlásilo se mnoho uchazečů, ale protože je Láďa odborník na slovo vzatý, vybral si čtyři nejlepší z nejlepších a pozval si je na pražskou Náplavku, aby si je prověřil. A protože se rád baví, přizval rovnou i několik kapel a uspořádal svůj první „Grileman fest“. Co by to ale bylo za festáček, na kterém by chybělo dobré jídlo. Připravil proto i spoustu svých lahůdek, které si mohl každý ochutnat. A protože se mu to zalíbilo, rozhodl se, že i letos bude hledat další posilu do svého týmu. Soutěž bude probíhat opět o ten nejstylovější burger. Kdy: od poloviny května do poloviny června na webu a Facebooku a samotné finále pak proběhne v sobotu 24. 6. 2017 na pražské Náplavce. Podrobnější info se dozvíte na začátku května na stránkách Ládi Grilemana i na jeho výrobcích. Láďa Grileman vzkazuje: „Bude to velké! Nažhavte uhlíky a trénujte, protože konkurence bude veliká a já chci jen toho nejlepšího! Toho pak za odměnu pošlu na dovolenou snů.“ ■

NAŽHAVTE UHLÍKY, GRILOVACÍ SEZÓNA ZAČÍNÁ!!!

Slunce, horký vzduch, v uších zvuk praskajícího ohně a v nose vůně čerstvě grilovaného masa. Tato myšlenka nás celou zimu držela bdělé, a proto s novou sezonou přinášíme několik novinek pro váš gril.

Láďa Grileman se opět dostává ke slovu a spolu s ním... žhavé novinky. Vytuněnej burger se smaženou cibulkou... alias Čtyři burgířky s cibulkou. Kvalitní hovězí maso v kombinaci se smaženou cibulkou tvoří vymazlenou dvojku, kterou nelze pouhými slovy rozdělit. Druhou novinkou, kterou Láďa připravil na české grily, je Láďova krutí klobáska se sýrem Gouda a floky červené a zelené papriky. Krutí maso trhá příčky oblíbenosti a opečeno sečteno, na grilu vykouzli pravou lahodu jak pro něžné dívky, tak pro pořádné chlapy. A protože grilování není nikdy dost, tak si i letos můžete pochutnat na specialitkách, které potěší každý mlsný jazýček. Ať už budete grilovat klobásky Echt Bavoriš, Goudovku větrem ošlehanou, nebo se budete snažit uhasit požár v ústech po Hasičské Vypékačce, tak si buďte jistí, že Láďa Grileman dbá na kvalitu výrobků a lahodnou chuť všech použitých surovin. A nepamenejte, že král grilu hovězí Dvouručák, kterého letos Láďa Grileman převlékl do nového „kabátu“, famózní Los Žebros, skvěle vymasírovaná Láďova krkovička a správná dvojka Bílý Bavor & Klobáska z Paprikova jsou opět připraveni k akci a těší se na vaše rozzhavané uhlíky. Nezbyvá než oprášit grily a jdeme na to ☺.



NOVINKY NA GRIL

Grilování je v našich krajích poměrně konzervativní „disciplína“ a výrazné novinky se prosazují zvolna.

Společnost Krahulík je ovšem dravým tvůrcem nových myšlenek. Proto pro aktuální grilovací sezónu přichází kromě klasiky s novými klobáskami, které svým složením, charakterem, chutí a kvalitou připomínají trvanlivé výrobky. Díky unikátnímu výrobnímu procesu jsme posunuli svět chutí z grilu do další sféry. V našem závodě ve Studené byla vyvinuta první novinka – Pršuto klobása, ve které se snoubí tradiční chuť grilovací klobásy a nezaměnitelné aroma sušené šunky. Při výrobě prochází fermentací v klimatizovaných udrnách a sušárnách – ty-

pickou výrobní metodou pro trvanlivé produkty. To jí dodává jemně kořeněnou, kouřovo-pršutovou příchuť. Dalším zajímavým počinem je Švédská klobása – specifický výrobek skandinávského typu, spojující v sobě maso, ječné kroupy a přírodní koření v lahodné harmonii chutí dalekého severu. Tato klobása je zakončena špejlováním, typickým i pro některé další naše grilovací výrobky. Jeho výhodou je, že při manipulaci na

grilu nemusíte používat grilovací kleště. V naší nabídce naleznete i osvědčené evergreeny – Krahuleckou, Pikantní, Maďarskou, nebo Norimberskou klobásu. Všechny naše grilovací dobroty vyrábíme již dlouhá léta bez lepku, takže jsou určeny opravdu pro každého. ■



— INZERCE —



KOSTELECKÉ UZENINY

KLENOTY KOSTELECKÉHO ŘEMESLA ŘEZNICKÉHO



KOSTELECKÉ UZENINY SLAVÍ 100 LET.

100 LET POCTIVÉHO ŘEMESLA, CHUTI A VÁŠNĚ K MASU A MASNÝM PRODUKTŮM. BYLI JSME U ZRODU PRVNÍ REPUBLIKY, PŘEŽILI DVĚ SVĚTOVÉ VÁLKY, VZNIK A PÁD KOMUNISMU, A I PŘES TO VŠECHNO SI STÁLE DRŽÍME SVOJI TVÁŘ.

NEJSME RODINNÁ FIRMA, ALE ŘEMESLO SE U NÁS DĚDÍ Z OTCŮ NA SYNY. V NAŠEM ZÁVODĚ V SRDCI VYSOČINY SPOJUJEME TISÍCE PŘÍBĚHŮ LIDÍ, KTEŘÍ U NÁS PRACOVALI A PRACUJÍ, VÁŽÍ SI POCTIVÉHO ŘEZNICKÉHO ŘEMESLA A SVOJI ÚCTU VKLÁDAJÍ DO PRODUKTŮ, KTERÉ V KOSTELCI VYRÁBÍME.

VÁŽÍME SI I NAŠICH ZÁKAZNÍKŮ, KTEŘÍ NAŠE PRODUKTY KUPUJÍ A PŘÁVĚ PRO NĚ SE SNAŽÍME STÁLE ZLEPŠOVAT A VYLAĐOVAT CHUTĚ, ABYCHOM JIM DOKÁZALI, ŽE SVĚMU ŘEMESLU DOKONALE ROZUMÍME.

I KDYŽ MÁME 100 LET, CÍTI ME MLADÍ A PLNÍ ENERGIE. CHYSTÁME MNOŽSTVÍ INOVACÍ A PRODUKTŮ, KTERÉ USNADNÍ ŽIVOT, ALE TAKÉ DOKÁŽÍ SKVĚLE DOCHUTIT KAŽDÝ DEN. JE JEDNO, CO O NÁS PÍŠÍ, POŘÁD JSME A BUDEME ŘEZNÍCI Z KOSTELCE, KTEŘÍ VĚŘÍ V TRADICI A SÍLU ŘEMESLA.

PŘIPRAVUJEME PRO VÁS LIMITOVANOU ŘADU PRODUKTŮ, KTEROU VÁM VÍCE PŘEDSTAVÍME V NĚKTERÉM Z DALŠÍCH VYDÁNÍ, ALE NYNÍ JIŽ MALÁ OCHUTNÁVKA.

DNES KACHNA NEPATŘÍ POUZE NA SLAVNOSTNÍ TABULI

Obchodní společnost Vodňanská drůbež dodává na váš stůl českou kachnu z českých uzavřených chovů. Vodňanská Mladá kachna je speciálně vyšlechtěným plemenem, které je typické vysokým podílem prsní svaloviny a nižším obsahem tuku. Naše obchodní společnost kachní maso zpracovává v provozovně v Mirovicích, která je jediným zpracovatelem kachen v České republice. Poptávka na trhu po kachnách celých a porcovaných v posledních dvou letech významně vzrůstá. V meziročním srovnání prodeje za období 2015/2016 vykazuje kachna chlazená nárůst 123 % a kachní díly nárůst 150 %.

Pečená kachna. Už jen při tomto jednoduchém krátkém sousloví se spousta lidí zasní nad dokonalou pečinkou. Kachna a kachní díly jsou dnes vyhledávaným sortimentem, jehož spotřeba meziročně stoupá.



ÚSPĚŠNÉ NOVINKY NA TRHU

I ve zpracování kachního masa se odrážejí nové trendy. Výrobky z kachního masa oslovují spotřebitele především specifickou a výraznou chutí a vůní. Mezi novinky patří například kachní tlačěnka, kachní paštika, kachní rolka zauzená, kachní prsa uzená, kachní čtvrtka předpečená nebo kachna na pomerančích. **KACHNÍ TLAČENKA** je vyrobená z lahodného kachního masa, vybraného koření, je ručně nalévaná. Pevná struktura, veliké kusy masa a naprosto dokonalá chuť vás zaujme. **KACHNÍ ROLKA** z uzených kachních prsou je naprosto neodolatelnou pochoutkou, která jistě upoutá každého gurmána a své využití najde nejen ve studené, ale i v teplé kuchyni. **KACHNA NA POMERANČÍCH A KACHNÍ PEKÁČ** jsou dalšími luxusními výrobky, které jsou okořeně-



né a připravené rovnou k pečení. Šetří tak čas strávený jejich přípravou každé kuchařce.

PŘÍPRAVU ZVLÁDNE KAŽDÝ

V září roku 2016 jsme uvedli na trh i novou řadu pečených mas, mezi nimiž dominuje svojí specifičností **KACHNÍ ČTVRTKA PŘEDPEČENÁ**. Tento polotovár je naprostou jedničkou v nové řadě. K přípravě kachní čtvrtky potřebuje zákazník výrobek rozbalit, vyjmout z obalu a dopéct v pekáči společně s výpekem v horkovzdušné troubě pouhých 25-35 minut při 200 °C. Dnes se stále větší část spotřebitelů vrací k tradiční české kuchyni. Zákazníci proto chtějí najít na trhu „základnu poctivých českých surovin“. Obchodní společnost Vodňanská drůbež, a.s. tento trend vnímá a je pro ni impulsem k vývoji dalších nových výrobků z kachního masa.



- + PRO AKTIVNÍ ŽIVOT
- + ZDROJ BÍLKOVIN
- + ZDROJ VLÁKNINY
- + ZDROJ SACHARIDŮ



Obědový salátek

Suroviny salát:

- Sporty chléb z řady Fit den
- směs několika druhů salátů (ledový, lollo, polníček, rucola)
- cherry rajčata
- červená řepa - vařená
- parmazán

Suroviny dressing:

- 1 lžice dijonské hořčice
- 1 lžice medu
- 1 lžice citronové šťávy
- 4-5 lžic olivového oleje
- sůl a pepř

Postup:

Saláty natrháme do mísy, přidáme nakrájená cherry rajčata, vařenou červenou řepu a posypeme plátky nastrouhaného parmazánu. Dressing připravíme smícháním dijonské hořčice, medu, olivového oleje. Přidáme špetku soli a pepře, vše promícháme. Přelijeme připravený salát. Sporty chléb potřeme olivovým olejem, posolíme a dáme opéct do topinkovače.

„PR A MARKETING SE U MĚ HEZKY NAMIXOVALY“

Martina Bauerová má ve společnosti Papei na starosti všechno, co si lze představit pod pojmem marketing.

Pro neznalce tohoto odvětví připomeňme, že sem spadá webová prezentace firmy, komunikace na sociálních sítích, monitoring médií, komunikace s médii, ale také například grafické návrhy produktových obalů, letákové akce, ochutnávky, eventy, veletrhy nebo na první pohled maličkosti, které vytvářejí korporátní image, jako je design hlavičkových papírů společnosti. Jak sama říká: „Měla jsem to štěstí, že jsem byla na správných místech v tu správnou nebo nesprávnou dobu. Vše je, jak má být, jsem tady a tak je to správně.“ Do výčtu těchto aktivit, na něž není úplně sama a spolupracuje při jejich realizaci s řadou externích kolegů, spadá také otevírání nových poboček Pražského řeznictví nebo spolupráce při vývoji nových produktů. Na otázku, co ji v takové záplavě činností baví nejvíce a co naopak nejméně, odpovídá bez zaváhání: „Nejradši se věnuji PR aktivitám a sociálním sítím. Je to oblast, ve které jsem naplno působila dříve. Dnes tvoří zhruba třicet procent mojí pracovní náplně.“ Bez delší pauzy dodává, že má obrovské štěstí v tom, že většina její práce nevzniká jen před počítačem v jedné kanceláři. „U mě se PR a marketing hezky namixovaly. Myslím, že málokdo z téhle branže má rád vytváření tabulek nebo sestavování rozpočtů, ale i to se kreativec jako já může naučit.“

PONDĚLÍ PRODUKTOVÉ OBALY

V Agrofertu má momentálně dle svých slov dvě děti – Pražské řeznictví (pozn. redakce: Martina vypomáhá s komunikací a marketingem firmě PMU) a vegetariánskou řadu včetně sladkých dezertů. Oba projekty si „opečovává“ a obaly i texty k vegetariánské řadě dokonce vymýšlela spolu s grafikem sama. Inspiraci jsme hledali v Anglii, například v obchodním řetězci Marks and Spencer, podobný styl designu má nyní třeba Penam. Grafika těchto obalů i použitý materiál se na první pohled odlišují od ostatních výrobků na trhu a i díky tomu se podařilo navázat úspěšnou spolupráci s obchodním řetězcem Tesco, s nímž se společně podílí na řadě marketingových akcí. Této vstřícnosti si Martina hodně váží, protože je dost vzácná.

Na začátku týdne jsme ji zastihli při vyhodnocování prodeje vegetariánské řady. „Původně jsem si myslela, že nejlépe se bude prodávat sekaná a falafelu se lidé budou bát, protože jeho cena je poměrně vysoká. Nedůvěřovala jsem stoprocentně průzkumu, ale po necelých dvou měsících se potvrdilo, že falafel je nejprodávanějším výrobkem naší nové řady,“ poznamenává. Velký zájem je podle prodejních čísel také o Bratwurst, vegetariánské řízky a sekanou, která je jejím favoritem.



ÚTERÝ VÝVOJ NOVÝCH PRODUKTŮ A OCHUTNÁVKY

Jelikož Martina potravinářství vystudovala a pohybuje se v něm už řadu let, ráda se zapojuje i do vývoje nových produktů. „Nedávno se vedení firmy Papei rozhodlo ‚omladit‘ svoje tradiční produktové portfolio a nabídnout zákazníkům výrobky, které vyjdou vstřícně novým trendům,“ vysvětluje Martina důvod, proč se firma věnuje kromě výroby také vývoji nových produktů. „Pro zákazníky jsme připravili nové produkty, jako např. bulgur, těstovinový salát s lososem nebo kroupy s houbami,“ uvádí novinky, které ve firmě vznikly. „Dnes jsem se potkala s dalšími 14 lidmi z firmy, se kterými každé dva týdny hodnotíme chuť jak našich, tak konkurenčních výrobků,“ vybírá jednu ze svých hlavních aktivit tohoto dne.



STŘEDA

TISKOVÁ KONFERENCE S TESKEM

Středa je pro Martinu v tomto týdnu hodně důležitá. Po dvou týdnech intenzivních příprav spojených s produkcí tiskové konference k nové vegetariánské řadě, ale také s vymýšlením celkového stylu neformálního setkání s novináři nastává den D. „Mám výhodu zkušeností z PR agentury, kde jsem formální i neformální tiskové konference pořádala řadu let v podstatě každý měsíc. Odžila jsem si momenty, kdy jsem zjistila, že bych měla mít mikrofon a nemám ho nebo že by na akci měla být nějaká hosteska, která vítá novináře, a já tam nikoho nemám,“ vzpomíná na nepříjemné začátky v pozici organizátorky tiskových konferencí. Dnes jí už začátečnické chyby netrápí, ale pořád se nezabavila své noční můry, že na pečlivě připravenou akci novináři nakonec nedorazí. Obavy se naštěstí nepotvrdily ani tentokrát a na akci v pražském Café AdAstra, kterou připravovala v tandemu s nákupčí Teska Veronikou Jandovou a šéfem komunikace Teska Vaškem Koukolíčkem, dorazili všichni pozvaní. „Poměrně dlouho jsme objížděli různé prostory a hledali místo, kde by se dala neformální tisková konference uspořádat. Café AdAstra je ideální. Je to společensky odpovědné místo, které zaměstnává lidi s různými handicapy a také pomáhá matkám samoživitelkám



ČTVRTEK

PR A ČLÁNKY PRO NOVINÁŘE

Články píše Martina novinářům na míru. „Před Vánocemi jsme například vzali několik produktů, ty jsme polepili cool designy a přáními k Vánocům a do redakcí odvezli spolu s tiskovou zprávou, produktovými tipy, připravenými recepty a video recepty na Vánoce. Přesto mi novináři z redakcí volaly a ptaly se: Marto, mně se to líbí, ale neměla bys ještě něco jiného? Třeba nějaké inspirace, jak o Vánocích nepřibrat?“ popisuje situaci, která se jí stává poměrně běžně. A novinářům rozumí. To, co je vhodné pro Novinky.cz, není vhodné pro magazín OnaDNES, někdo chce rozhovor, někdo radu odborníka, někdo recepty a jiný jen produktové tipy. „Pokud chcete mít hezké PR, nabídnete každému titulu něco speciálního. Novináři si toho potom váží a na oplátku poskytnou vašemu tématu v médiích větší prostor,“ vysvětluje podstatu své spolupráce s novináři. Jelikož se maximálně snaží, aby její tiskové materiály byly co nejatraktivnější a novináři od ní dostávali vždy něco nového, spolupracuje s řadou uznávaných foodbloggerů.



a spolupracuje s Nadací AGROFERT, což jsme původně vůbec netušili,“ vysvětluje Martina, proč se s novináři z nejrůznějších médií setkává právě tady. Akce má úspěch a novináři odcházejí spokojení. A i poučení, neboť kromě povídání pro ně byl připraven program v podobě kondičního testu a malého kruhového tréninku. Na fleškách také dostali tiskovou zprávu, recepty s řadou fotografií, videorecepty a produktové tipy.

PÁTEK

PRAŽSKÉ REZNICTVÍ

Jejím druhým zmíněným marketingovým „dítětem“ je projekt s názvem Pražské řeznictví. Její zapojení je tak trochu náhodou a štěstím v jednom, protože Pražské řeznictví nepatří pod Papeji, ale pod sesterskou PMU. Obě firmy se ale na spolupráci s ní rychle dohodly a také díky její lásce k tomuto segmentu se dnes Martina jeden den v týdnu stará o Pražské řeznictví. „Tak trochu si mě sousedi odvedle půjčili,“ říká s nadsázkou. V tomto případě má na starosti propagaci jak v médiích, tak i na Facebooku, Instagramu a také veškeré aktivity související s otevíráním i provozem jednotlivých řeznictví. V pátek jsme ji zastihli při řešení polepů na výlohy chystané nové pobočky. „Snažíme se lidem říct, že míst, kde si koupí maso, je hodně, ale míst, kde si koupí opravdové maso s velkým M, je jen pár. Tim se nám podařilo posunout komunikaci zase o kus dál,“ uvádí Martina ke smyslu komunikace na připravovaných polepech, na kterých by mohl být jen strohý nápis „Už brzy“. Kromě toho, že se aktuálně zapojuje do otevření dvou nových poboček, se jí spolu s kolegy podařilo domluvit spolupráci s výrobcem whiskey, firmou Jameson. „Firma Jameson je velmi silný brand a chuť whiskey se dá výborně kombinovat s nejrůznějšími druhy masa, které naše Pražské řeznictví nabízí. Uvidíme, kam až se naše spolupráce dostane, ale už se nám například podařilo být součástí velkého eventu konaného u příležitosti oslav Dne sv. Patrika a bylo to super. Grilovali jsme whiskey burgery, které si oblíbili nejen novináři, ale především přítomné modelky a známé tváře, a zkusili jsme si, jak náročné je dělat produkci tak velké akce,“ popisuje Martina první výsledky spolupráce. Kde všude logo Pražského řeznictví letos uvidíte a jaké nové prodejny na vás letos čekají, to se dozvíte na sociálních sítích.





NA ZÁVODY SE UŽ TĚŠÍME, ŘÍKAJÍ LOŇŠTÍ VÍTĚZOVÉ KOLA PRO ŽIVOT

Připadá vám divné závodit na kole v jednom týmu se svým šéfem nebo dokonce generálním ředitelem firmy? Možná se budete divit, ale tohle spojení opravdu funguje.

V loňském ročníku série závodů Kolo pro život bylo totiž takto složené družstvo Kosteckých uzenin jedničkou mezi všemi cyklo týmy koncernu Agrofert. Kromě koordinátorů výroby, obchodního zástupce, IT speci-

alisty nebo vedoucího distribučního centra v něm závodil i generální ředitel firmy Michal Jedlička a personální ředitel Zdeněk Lidmila. Oba se shodli, že k vítězství pomohl fakt, že se do loňských závodů zapojilo mnohem více kolegů, než tomu bylo v předešlém ročníku, a na první příčku je posunuly vynikající výsledky nejlepších závodníků – Miloše Truxe a Zdeňka Izdného.

Jak se připravujete na letošní sezonu? Udržujete si fyzickou i v zimním období, nebo začínáte trénovat až na jaře?

VYHRAJTE NOVÝ CYKLISTICKÝ DRES

Soutěžní otázka

Jak se jmenuje místo v České republice, ve kterém se letos otevře nová cyklistická sezóna závodů Kolo pro život?

Své odpovědi s uvedením vaší adresy a velikosti dresu, kterou byste si přál/a vyhrát, pošlete do konce dubna na adresu redakce@agrofert.cz

Michal Jedlička: Letošní tuhá zima moc nepřála cyklistické přípravě, ale pokud vím, tak řada kolegů chodí v zimě běhat, plavat a věnuje se běžkám. Intenzivně se letos na sezonu připravuje kolega Marcel Myslík, ale pořádně nás prověří až první závody ☺.

Zdeněk Lidmila: Vzhledem k mrazům, které letošní zimu provázely, nebylo cyklistické přípravě příliš přáno. Naši otrlejší kolegové ale přesto jezdí na kole celý rok. Momentálně se už těšíme, že po období běžek zase nastává období kol.

Zapojte letos do závodů i svoji rodinu?

Michal Jedlička: Rodina na některý ze závodů určitě přijede zafandit. Já osobně budu jako svůj domácí závod Orlík, tam budu mít, myslím, podporu. Jinak všem závodníkům z Agroferty přejeme z Kostecké hodně úspěšných kilometrů a těším se, až se potkáme v cíli některého ze závodů Kola pro život 2017.

Zdeněk Lidmila: Rodina se sporadicky účastní některých fitness jízd, takže uvidím, jak to bude v letošním roce. Největším nepřitelem je pochopitelně čas a všemožné víkendové aktivity. Přeji všem cyklistům hodně šťastných kilometrů v sezóně 2017 a těším se na shledanou v pelotonu. ■

— INZERCE —



ISOLINE®

DÁVAME VÁM VÍC NEŽ NAPÍT

Pitný režim pro AGROFERT Run dodává Isoline.
JDEME DO TOHO S VÁMI!

Speciální bonus pro účastníky a fanoušky
AGROFERT Run - 25% sleva na nákup
produktů na eshopu www.isoline.cz
Slevový kód: AGR2017
(uved'te do objednávky)

**SLEVA
25 %**

V Ústí nad Labem si zkusila, jak dá zabrat péče o slony.

Kamila narazila při svých cestách po českých zoo na nejrůznější zvířata. Někdy to může být pěkná divočina.

Krmení hrbáče kapského v pražské zoo, kterého lze potkat jen v osmnácti zahradách na světě.

Neuvěřitelné setkání zažila po více než čtyřiceti letech Kamila, když se znovu setkala se sloníci Gulab.



V pražské zoo se stala na jeden den chovatelkou. Oblíbila si zde žirafy.

ZA SLONY S FOŤÁKEM

Letos v lednu měla ve Valašském Meziříčí již druhou výstavu fotografií zvířat. **Kamila Meruňková** pracuje jako laborantka ve společnosti Deza a ve svém volném čase se stará o zvířata ze zoologických zahrad po celé České republice.

Jak jste se vlastně ke zvířatům dostala?

Zvířata jsem milovala odmalička a mým velkým snem bylo stát se veterinářkou nebo pracovat v zoologické zahradě jako ošetřovatelka. Toto povolání jsem minula, ale sny, i když jsou během života stále pod větší vrstvou událostí a starostí, na sebe nedají zapomenout.

Duo Svěrák a Uhlíř zpívá ve své písničce „Možná mají paměť jako slonové...“ Ona pověstná sloní paměť a láska hoří mezi vámi a sloníci Gulab už přes půl století. Byla to ona, kdo rozpoutal vaši vášně pro zvířata?

Ano, byla to právě ona, kdo mi připomněl všechny mé potlačené touhy a neuskutečněné sny být blízko zvířatům a pracovat s nimi.

Využila jsem možnosti doplnit si vzdělání a stala se „chovatelem – ošetřovatelem zvířat v zoo“. Prakticky to znamená, že ve svém volném čase působím jako dobrovolník v ostravské zoo, právě na úseku chovu slonů.

A mají sloni opravdu takovou paměť?

Sloni jsou velmi inteligentní a mají výbornou paměť. Gulab byla devítileté slůně, u které se vystřídala spousta dětí za ta léta. Přesto cítím, že mne registruje, a když ji nyní občas navštívím, vím, že mne poznává. Slon se ale jako jedno z mála zvířat dokáže poznat v zrcadle, což podle zoologů znamená, že si uvědomuje svoji existenci, dokáže imitovat zvuky, které slyší, umí si hrát a pomáhat ostatním a je to velmi sociální tvor.

Mohla jste jako ošetřovatelka nějak využít vaše chemické vzdělání?

Překvapilo mě, kolik jsem poznala ošetřovatelů s tímto vzděláním. Jinak vyložené chemické vzdělání nevyužijí, ale je určitě přínosem, že tuším, co je pH moči, že umím navázat a odměřit medikamenty a gramové složky krmiva při míchání krmné dávky. Krmná dávka pro každé zvíře se počítá opravdu přesně a proto je tak nebezpečné krmení zvířat návštěvníky. Vždyť z jedné mrkvičky při 5 000 návštěvnících je pěkný vozík, a co teprve piškoty plné cukru a další pamlsky. Prosím vás, nekrmte zvířata.

Vaše láska ke zvířatům vedla k vaší další vášni, k focení. Nebála jste se o své zdraví, když jste s fotoaparátem

v jedné a koštětem v druhé ruce pobíhala tak blízko zvířat?

Opatrnost a respektování pravidel jsou základem pro práci se zvířaty. Jsou to zvířata, šelmy, vždy hrozí nebezpečí, na to se nesmí zapomenat. Nikdy bych si nedovolila vstoupit do výběhu, pokud by tam se mnou nebyl ošetřovatel zvířete a nepovolil mi to. Koště byla určitá pojistka, aby kocour věděl. Zvířeti nesmíte nikdy zastoupit únikovou cestu – zahnat jej do kouta nebo se otočit zády! Při dodržení určitých pravidel, která je ovšem třeba znát, je to pak opravdu příjemný, i když adrenalinový zážitek.

Zažila jste při své cestě za zvířaty nějakou vtipnou situaci?

Tato otázka mě trochu potrápila. Úsměvně jsou pro mne situace, když pozoruji batolící se mláďata jakéhokoliv druhu zvířete. Ale dodatečně jsem se zasmála při fotografování medvědů. Chtěla jsem nafotit detaily drápy, a jak jsem tak poskakovala kolem elektrického ohradníku s okem na hledáčku a v zápalu boje o snímek asi hodně blízko, slyším medvědáře volat: „Nemusíte se bát, já jsem ten ohradník vypnul“. Byla jsem necelý metr od medvědí tlapy s drápy jako nůž, ale vyhodnotil to, že mi větší nebezpečí hrozí od toho ohradníku. ■



BAREVNÉ, LEHKÉ A OPTIMISTICKÉ, TAKOVÉ JSOU JARNÍ RECEPTY Z PAPEI!

Po dlouhé zimě je tady konečně jaro. A dává o sobě vědět také v kuchyni v podobě čerstvé mladé zeleniny na našich talířích. Vyzkoušejte naše krásně barevné kombinace hrášku s lososem, těstovin s koprem nebo špenátového salátu s hruškami. Recepty, které vás na jaře nabijí energií, připravila foodbloggerka Míša, jejíž oceňovaný blog Cooking with Šůša byl nominován například na cenu Bloggerka roku v kategorii Food.

HRÁŠKOVÝ KRÉM S LOSOSEM

SUROVINY 350 g mraženého hrášku, 1 litr zeleninového vývaru, 1 šalotka, 1 lžice másla, uzený losos Almar (PAPEI RYBY), 1 dcl smetany ke šlehání, sůl, pepř

POSTUP Na másle necháme zesklivatět šalotku a přidáme hrášek. Po chvilce přilijeme vývar, přivedeme k varu a vaříme cca 15 minut. Poté polévku rozmixujeme na hladký krém, dochutíme solí, pepřem a zjemníme smetanou. Na talíři polévku ozdobíme uzeným lososem a můžeme podávat.

CITRONOVÉ TĚSTOVINY S UZENÝM LOSOSEM A KOPREM

SUROVINY semolinové těstoviny, 200 ml smetany na vaření (12%), uzený losos teplým kouřem (PAPEI RYBY), citronová šťáva + citronová kůra, kopr, sůl, pepř

POSTUP Těstoviny uvaříme dle návodu. Do hlubší pánve vlijeme smetanu na vaření, přidáme citronovou šťávu a necháme prohřát. Do smetany vmícháme uvařené těstoviny, ochutíme solí, pepřem a vše pořádně promícháme. Smetanové těstoviny naservírujeme na talíř spolu s uzeným lososem, citronovou kůrou, nasekaným koprem a můžeme podávat.



GRILOVANÉ BRAMBORY S LOVECKÝM SÝREM

SUROVINY 4 velké brambory, 200 g tvarohu, lovecký sýr (PAPEI DELIKATESY), šunka, sůl

POSTUP Brambory omyjeme a uvaříme je i se slupkou do měkka. Uvařené brambory necháme vychladnout, poté je rozpůlíme, vnitřek vydlabeme lžičkou a posolíme. Do misky nastroháme lovecký sýr, přidáme tvaroh, na kostičky nakrájenou šunku a vše promícháme. Touto směsí naplníme brambory a vršek ještě posypeme strouhaným loveckým sýrem. Naplněné brambory dáme zapéct do trouby. Podáváme teplé se zeleninovým salátem.



SALÁT S HRUŠKAMI A SÝREM BLEU D'Auvergne

SUROVINY listový špenát, 1 hruška, sýr Bleu d'Auvergne (PAPEI DELIKATESY), hrst vlašských ořechů, 2 lžice olivového oleje, 1 lžice tmavého balzamikového octa, 1/2 lžičky dijonské hořčice, javorový sirup (nemusí být), sůl

POSTUP Nejprve si připravíme zálivku. Tu si vyrobíme tak, že v misce smícháme olivový olej, balzamikový ocet, dijonskou hořčici a sůl (podle chuti). Pokud máte raději sladší variantu, můžete přidat ještě kapku javorového sirupu. Na talíř naservírujeme listy špenátu a nakrájené hrušky. Vše posypeme rozdrobeným sýrem a vlaškými ořechy. Salát nakonec zakápneme zálivkou a můžeme podávat.



CROSTINI S MODRÝM SÝREM

SUROVINY 1 bílá nebo celozrnná bagetka, 1 menší máslová dýně, modrý sýr Bleu d'Auvergne (PAPEI DELIKATESY), červená cibule, tmavý balzamikový krém, olivový olej, hrubozrnná mořská sůl

POSTUP Máslovou dýňi oloupeme, rozkrojíme ji napůl a lžicí vydlabeme semínka. Dýňi nakrájíme na kostičky, rozprostřeme ji na plech vyložený pečicím papírem, pokapeme olivovým olejem, posypeme hrubozrnnou solí a pečeme v troubě vyhřáté na 180 stupňů cca 20 minut do změknutí. Mezitím si na oleji osmahneme nadrobno nakrájenou červenou cibuli. Jakmile je dýňe měkká, smícháme ji s cibulí a vše promícháme. Bagetku nakrájíme na plátky, každý lehce potřeme olivovým olejem a necháme je opéct v troubě dokrupava. Na každý opečený plátek bagety navrstvíme směs dýně s červenou cibulí, posypeme modrým sýrem a na závěr vše zakápneme balzamikovým krémem. Crostini podáváme teplé, nejlépe s dobrým bílým vínem.





NADACE AGROFERT JE HLAVNÍM PARTNEREM PROJEKTU „JEDEME V TOM SPOLEČNĚ 2017“

Projekt „Jedeme v tom společně 2017“ je sportovním kláním, do něhož se zapojí 51 domovů seniorů z celé České republiky a 2 domovy seniorů ze Slovenska. Závodit se bude na rotopedech a šlapadlech na trase dlouhé 2 000 kilometrů.



Dlouhodobou strategií Nadace AGROFERT je přispívat k lepšímu životu seniorů v České republice. Kromě mezigeneračních aktivit a podpory odlehčovacích služeb je letos Nadace AGROFERT hlavním donátorem projektu Jedeme v tom společně 2017, aneb Jedeme do Paříže. „Projekt podporujeme hlavně proto, že aktivizuje seniory a formou zábavy jim dopřává pohyb. Ale i společenské vyžití formou zábavné soutěže, která spočívá v hypotetickém ujetí trasy z Pradědu do Paříže. Vítězí samozřejmě ten tým, který trasu v délce 2 000 kilometrů ujede jako první. Moc se nám líbí myšlenka a koncept projektu. O dobrém nápadu svědčí také fakt, že se letos do projektu zapojilo už 53 domovů seniorů z České republiky a Slovenska,“ říká Zuzana Tornikidis, ředitelka Nadace AGROFERT. Jan Vavřík, ředitel domova seniorů z Vrbna pod Pradědem a autor celého projektu dodal, že udělovat se bude také cena pro nejlepšího cyklistu, který ujede nejdelší trasu za každý zúčastněný domov pro seniory. Za zmínku jistě stojí, že nejstaršímu členovi jednoho ze závodních týmů je 103 let, průměrný věk nejstarších závodníků se pohybuje na úrovni 90 let, u nejmladších závodníků je to průměrně 65 let.

PROJEKT MALÉ MIMI ULEHČIL ŽIVOT RODIČŮM PŘEDČASNĚ NAROZENÝCH DĚTÍ



Centroprojekt svým finančním darem „rozjel“ sponzoring velkých firem. Jejich pomoc se zaměřila na péči o předčasně narozené děti ve Zlínské porodnici. Ta je dnes první porodnicí v České republice, jež nabízí rodičům předčasně narozených dětí využívat unikátní pokoje, v nichž mohou trávit čas se svými dětmi. Na pokoji je pro maminky zařízeno lůžko, inkubátor a rozkládací křeslo pro tatínka. Pro maminky, jejichž miminko musí být ještě v inkubátoru na JIP, je připraven pokoj hotelového typu se čtyřmi lůžky, kuchyňkou a sociálním zařízením. Iniciátor projektu Malé Mimi Martin Gazda prozradil, že realizovat tento unikátní projekt trvalo pouhé tři měsíce. Na tento projekt proběhla veřejná sbírka a během jednoho roku se zajistilo celkem 8 milionů korun na rekonstrukci a výstavbu pokojů a na rekonstrukci střechy porodnice.

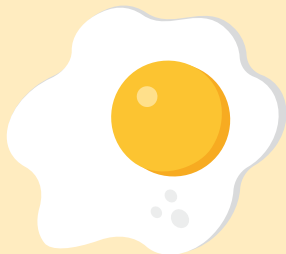
Centroprojekt věnoval projektu 90 tisíc korun v rámci oslav devadesátileté historie firmy. „Podpořili jsme projekt finanční částkou, která, jak doufáme, umožní jeho rychlý rozjezd. Ne náhodou má tato suma shodné číslice právě s našim výročím,“ uvedl tehdy Pavel Stráský a doplnil: „Věříme, že se tento krok stane inspirací i pro další podnikatele, kteří budou následovat našeho příkladu.“

O tom, že si jeho slova vzali někteří hosté okamžitě k srdci, svědčí fakt, že se ke sbírce přihlásily následující den další firmy. Společnost Centroprojekt se na projektu Malemimi.cz podílela od samého počátku. Na jaře roku 2015 zpracovala projektovou dokumentaci k vybudování pokojů pro individualizovanou péči na porodnickém oddělení Krajské nemocnice Tomáše Bati ve Zlíně.

Následný finanční příspěvek umožnil společně s dalšími prostředky vizi primáře Macka zrealizovat. Projekt však ještě zdaleka není u konce. Jeho dalším záměrem je vytvořit nadační fond, který se bude starat o neonatologii ve Zlínském kraji. Také má přispívat na provoz nových pokojů, rozvíjet komunikační fórum a on-line poradnu pro rodiče předčasně narozených dětí.

Agrofert magazín: vydává AGROFERT, a.s., Pyšelská 2327/2, 149 00 Praha 4, www.agrofert.cz. Registrační číslo udělené Ministerstvem kultury ČR: MK ČR E 17074. Obsah čísla připravila redakční rada ve složení: Mirka Žirovnická, Daniel Rubeš, Kateřina Kuchařová, Karel Hanzelka a Radek Košál ve spolupráci s vydavatelstvím MAFRA, a. s., které zajišťuje grafické zpracování, tisk a distribuci. Foto titulní strana: Lukáš Procházka, další použité fotografie: archiv, shutterstock.com. Vaše ohlasy, náměty či připomínky zasílejte na adresu: redakce@agrofert.cz. Loga, produkty a značky uvedené v této publikaci jsou chráněny obchodními značkami.

Veselé Velikonoce S ČESKÁ VEJCE CZ



Ročně sní každý občan
České republiky v průměru
255 vajec*

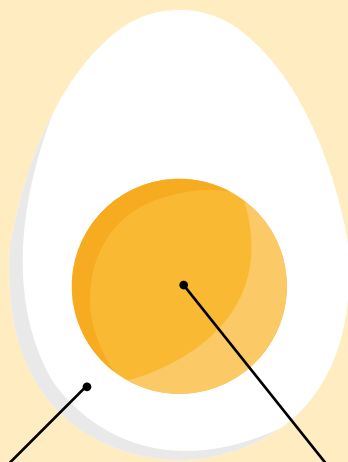


Ideální teplota pro
skladování vajec
je v rozmezí

+5 °C až +18 °C



Vejce velikosti M
váží v průměru
58 gramů

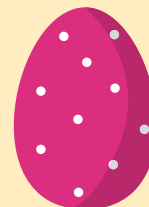


Bílek

66 % objemu vejce
3,6 g bílkovin
0,06 g tuku
17 kcal

Žloutek

33 % objemu vejce
2,7 g bílkovin
4,6 g tuku
55 kcal



Skořápka vejce je silná
0,35 mm



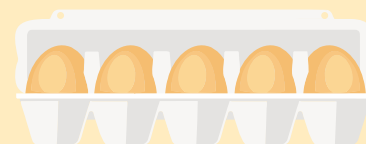
Vejce natvrdo
uvaříme tak,
že do vroucí vody
vložíme vejce
přesně na

9 minut



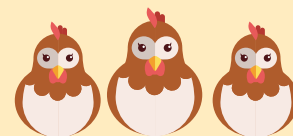
ČESKÁ VEJCE CZ dodají
letos o Velikonočích na trh

25 milionů vajec



Nejprodávanějším produktem
ČESKÁ VEJCE CZ
o Velikonočích je balení

**10 a 30 vajec
velikosti M**



ČESKÁ VEJCE CZ
dodávají na trh vejce z

**10 tuzemských
farem**



Obaly od vajec nepatří do tříděného odpadu
k recyklaci. Jde o poslední fázi využití papíru.
Po použití patří do směsného odpadu.





DĚTEM

OLMÍCI

SUPÉÉÉÉR NOVINKA!



GUMOVÍ
MEDVÍDCI!



SUŠENKOVÁ
ABECEDA!

WWW.OLMICI.CZ