

DIBAQ PŘINÁŠÍ FIREMNÍ OBČASNÍK



SPECIALISTA
NA VÝŽIVU ZVÍŘAT
dibaq.cz

Fitmin

thePet+

bocus

Libový plátek

Výroční vydání / 2023



25 LET

SPECIALISTA
NA VÝŽIVU ZVÍŘAT

ÚVOD

Úvodní slovo generálního ředitele

V roce 1991 byl rodině Štěpánkových v restituci vrácen Poplužní dvůr. Na statku se tak znovu začalo hospodařit a statek začal vzkvétat. V roce 1993 byla zahájena výroba prvních krmiv (Fintex a Farma Poplužní dvůr). V květnu před 25 lety byla Zdeňkem Štěpánkem založena a do obchodního rejstříku zapsána firma Fitmin a. s., která byla později přejmenována na dnešní Dibaq a. s. Letos v květnu tedy slavíme 25 let firmy Dibaq a. s. a 30 let výroby krmiv u nás na Poplužním dvoře. Poplužní dvůr, na kterém Dibaq a. s. sídlí, se tak postupně změnil z ruiny vybydlené socialistickým hospodářstvím na zrekonstruovaný statek. V opravených historických budovách jsou moderní výrobní technologie a naše výrobky se vyvážejí nejen za hranice České republiky, ale i za hranice Evropy. Naše firma stojí od samého počátku na tvrdé a vytrvalé práci. Má velké štěstí, že v ní po celou dobu pracují lidé, kterým na firmě záleží, kteří firmu rozvíjejí, slouží jí a neustále posouvají vpřed. Nestalo se, aby do firmy nějaký investor vložil stovky milionů korun za moderní know how,

které by nám ušetřilo dlouhé roky postupného rozvoje. Naopak, Dibaq nemá nárok ani na čerpání dotací, které jsou dnes v celé Evropě naprosto běžné. Dibaq se tak v evropské a světové konkurenci úspěšně prosazuje navzdory nerovným podmínkám. Navíc má firma i štěstí na majitele, pro které jsou rozvoj a dlouhodobá prosperita důležitější než výplata dividend. Po celou dobu majitelé uvažují v dlouhodobém horizontu, podporují rozvoj firmy a nechávají dostatek prostředků na investice.

Na všechno, co dnes v Dibaqu máme, jsme si museli sami postupně vydělat. Je za námi spousta let usilovné práce. Ale je za námi vidět obrovský posun a naše produkty Fitmin patří mezi nejlepší evropská krmiva. My i naše firma jsme dnes živoucím důkazem, že možné je téměř cokoliv. Když se dnes podíváte na snímky staré 10 nebo 25 let, je až neuvěřitelné, co lidé z Dibaqu dokázali!!!

Děkuji všem, kteří se na této progresi podíleli a podílejí. Firmě Dibaq přeji i do budoucna dostatek lidí schopných tvořit a nadále firmu rozvíjet. A všem našim lidem pak přeji pevné zdraví, hojnost a dostatek radosti.

Ing. Petr Krivohlávek, MBA,
generální ředitel

Vydavatel: Dibaq, a. s., Helvíkovice 90, 564 01 Žamberk, IČ 25286366 /
Redakce: Zuzana Pecháčková, Ida Turayová / **Foto a kamera:** Josef Šulc /
Grafika a sazba: Propagace Dibaq / **Distribuce:** zaměstnanci společnosti a vybraná distribuční místa / **Tisk:** Tiskárna V&H Print Hlávko s. r. o. MK ČR E 24077

Obsah

4

Rozhovor
s generálními
řediteli Dibaq a. s.

8

Proměny
Dibaq v čase

10

Rozhovor
s Carlosem
Tejedorem

12

Něco o naší
mateřské
společnosti

14

Rozhovor
s generálním
ředitelem

16

Milníky naší
historie

18

Anketa
s managementem

24

Chovatelská stanice
Fitmin
Lucie Šafářová

26

Rozhovor
s Lubomírem Holkou

32

O Bocusu
a o logistickém
centru

AMBASADOŘI „Proč krmí Fitminem a Bocusem?“



Fitmin k mému srdci přirostl už před 19 lety, kdy jsem si z Helvíkovic přivezla svou první border kolii. Tehdy mě zcela okouzlo prostředí, ve kterém se Beauty narodila – nádherná příroda, obrovské pastviny pro dobytek, výborné podmínky pro psy, vstřícní lidé... Měla jsem také možnost projít výrobnou granuli i pamlsků, kde jsem se přesvědčila o kvalitě používaných surovin a výrobních procesů. Stálost v kvalitě mi nyní potvrzuje také nezvratný fakt, že celá naše smečka skvěle prospívá od juniora až po seniorku. Proto, když mě Fitmin oslovil s nabídkou spolupráce, nebylo o čem přemýšlet. Dělat ambasadorku firmě, jejíž základy stojí na lásce a úctě ke zvířatům, je sen...

Tereza Kaniová, reprezentantka v agility



Před několika lety jsme hledali kvalitní bezobilninové krmivo. Z nabídky několika značek si kočky vybraly krmivo Fitmin. Krmíme hlavně granulemi Fitmin Purity Cat nebo Fitmin Cat For Life. Jsme s touto značkou velice spokojeni. Přesvědčila jsem se, že ve Fitminu pracují kvalitní výživáři, kteří myslí na složení krmiv a široký výběr typů krmiv podle potřeb koček. Je možné si vybrat granule pro kastované kočky, kočata, dospělé či seniorní kočky, pro kočky s močovými problémy a tak dále. Zároveň obsahují maximum masové složky a žádné obiloviny, které bývají častými spouštěči zdravotních problémů u koček. Pro dokrmování využíváme také konzervy, velmi oblíbené máme kapsičky a vaničky, na kterých si občas kočky pochutnají, zvláště ty mlsnější.

Pokud se u některé kočky objeví problém se stravou, radím se s výživářkou Fitminu a společně problém řešíme.

Využíváme také doplňky stravy. Občas kočky dostanou za odměnu i nějaký ten pamlsk, který z Fitminu vybereme pro jeho složení. V současnosti si čičiny nejvíce pochutnávají na pamlscích sušených mrazem.

Jarmila Tauberová, zakladatelka útulku Mňau SOS



U nás ve stáji – Jezdecká stáj Ginabela – krmíme granulemi Bocus již od roku 2005, a to je přesně od doby, kdy jsem si pořídila svou první kobytku Ginu. Po 3 měsících jsem ji dala připustit a tehdy nastal moment, kdy jsem hledala možnosti, čím tedy vlastně krmit. Jelikož jsem odchovanec jezdecké stáje Letohrad, kde se též Bocusem celé roky krmilo, volba byla jasná. Co se v mládí naučíš ... 😊 Začala jsem krmit Bocusem Junior, poté Pohodou, Sportem a dnes máme tuze rádi müsli, dále ječmenné vločky či jablečnou vlákninu. A tak to má být... podporovat místní rozvoj. Před 10 lety jsem se seznámila s výrobou granulí a dalšími výrobky Fitmin. A tím začala má spolupráce. Doplňky od Fitminu doplňují potřebné minerály a vitamíny.

Kobyłka Gina mi dala 8 hříbat, 4 z nich dodnes vlastním. Sportujeme s nimi, či se jen tak touláme po lese. V létě pořádáme dětské tábory, v průběhu roku dětské dny a kroužky, kde mají možnost děti trávit čas v přírodě místo u počítače. A tak jsme všichni rádi a spokojeni, že jsme za celé roky neřešili žádné vážné nemoci s veterináři. Za to děkujeme všem, kteří se společně s námi podílí na jejich welfare, včetně firmy Dibaq za výrobky Fitmin a Bocus. Všem vřele doporučuji.

Petra Mencáková, jezdkyně, chovatelka a instruktorka jezdeckví



Od samého začátku, co jsem vstoupil do oblasti mushingu, jsem krmil Fitminem. Pamatuji, když jsem rozbaloval krmivo ještě z papírových pytlů. Pro mě jako místního obyvatele nepřipadalo v úvahu nepodpořit nákupem místní firmu. Později jsem se stal jedním z prvních ambasadorů a měl možnost se podílet i na testaci krmení, což mi přineslo mnohá poznání, která jsem mohl čerpat od těch nejzkušenějších v téhle firmě. Vše podtrhovala rodinná atmosféra a přátelské vztahy z mnoha společných akcí. Tohle je spolupráce, která trvá už více než 10 let. Jsem za ni vděčný a díky ní se mohu pyšnit psy v kondici a můžeme se účastnit evropských a světových šampionátů

Jiří Mencák, reprezentant v mushingu



S firmou Fitmin spolupracuji od začátku své trenérské kariéry a nikdy mě nezklamal. Krmivo vždy splnilo mé požadavky. Při řešení různých problémů u dostihových koní mi tým Fitmin vždy vyšel vstříc a pomohl mi také s řešením.

Ing. Václav Luka ml., dostihový trenér a žokej

ROZHOVOR S GENERÁLNÍMI ŘEDITELI DIBAQ A. S.

Naše firma Dibaq a. s. letos oslavuje nejvýznamnější milníky své historie – 25 let od svého založení, 30 let od první výroby krmiv na Popluži a 32 let od návratu pana Štěpánka na Popluž. Při této příležitosti jsme si povídali se třemi generálními řediteli – Zdeňkem Štěpánkem, Ivanou Holkovou a Petrem Krívohlávkem o zásadních událostech, které ovlivnily vývoj firmy a její směřování do budoucna.

Zdeňku, začnu u tebe, protože celý příběh se začal odehrávat právě díky tobě. Jak ses ocitl v Popluži?

Protože jsme nemohli získat majetek v Popluži zpět, poradil mi jeden člověk, abychom se sem jednoduše nastěhovali. Vzali jsme postel, přijeli sem a oznámili lidem, kteří zde byli, že tady budeme bydlet. Vzhledem k probíhajícímu restitučním záležitostem jsem se šel oznámit na obecní úřad, a protože je to původně farma, začal jsem zde farmařit 1. března 1991.

Jaká byla původní motivace k založení firmy v roce 1991?

Velmi jednoduchá. Když mi můj táta sdělil, že přebírám majetek po rodině, odvětil jsem mu, že to takto nebude a nejprve si musím situaci důkladně promyslet. Poté



Generální ředitel Ing. Pert Krívohlávek a zakladatel firmy Ing. Zdeněk Štěpánek na obchůzce areálem firmy

se ve mně začal odehrávat složitý proces, než jsem dospěl k závěru, že musím dát majetek do pořádku, jelikož byl v dezolátním stavu.

Jak se postupem času rozvíjela činnost firmy? Jaké produkty jste vyráběli a jak vznikl název Fitmin?

Začalo to jako klasická farma s chovem prasat. Dal jsem na radu babičky – „když máš selátka, máš peníze každý měsíc“. Přivezl jsem na farmu stádo ovcí, kozu Terezu a 1. května 1991 i svou rodinu a rodinu Karla Jecha. A pak začala klasická farmářská činnost. Uvědomil jsem si ale, že hektar střech neuzíváme ze sedlačiny, proto jsme se rozhodli v roce 1993 začít s krmivářstvím. Díky mému studiu v tomto oboru jsem měl geniální nápad, jak zautomatizovat systémy ve výkrmu prasat, což přineslo velký zisk velkým podnikům a rozjelo tak expanzi naší firmy.

Další rok přinesl jeden důležitý moment. Seděl jsem v kanceláři a moje první manželka koupila vitamínově-minerální doplněk pro fenu. Když jsem si ten produkt prohlížel, překvapilo mě, že v něm skoro nic nebylo, a přitom stál téměř 150 Kč. V tu chvíli mě napadlo zkusit vyrábět vitamínově-minerální doplňky. Málodko ví, že tyto doplňky vznikly dříve než krmiva.



Ing. Zdeněk Štěpánek, rok 2001

A jak vznikl název? Seděli jsme u stolu s Mirkem Novákem, panem Daňkem, Standou Myšskou, Jirkou Dudkem a přemýšleli jsme, jak se ten vitamínovo-minerální doplněk bude jmenovat. Padaly různé názvy a pak někdo řekl, že by to mohl být Vitmin, a Mirek Novák navrhl Fitmin a tam je prapůvod názvu. Výrobek se od začátku vyznačoval kvalitou, obsahem všech nutričních látek a použitím chelátů pro zvířata, která jsme začali používat jako první na trhu. A když jsme se rozhodli v roce 1996 pustit do petfoodu, bylo úplně jasné, jak se krmiva budou jmenovat.

Určitě s tím byly spojené velké výzvy a překážky, které firma musela překonávat, vzpomeneš si na nějaké, které ti utkvěly?

Na jeden fuckup si vzpomínám. Na dluh jsme si koupili celkem drahý extrudér, spustili jsme ho a začali z něj padat nějaké divné věci. Zkoušeli jsme a zkoušeli, ale výsledkem byly jen tuny nekvalitního materiálu. Když

jsem získal fúru zmetků z drahých surovin, byl jsem trochu frustrovaný a rozhodli jsme se pozvat konzultanty z Anglie. Během tří dnů nám za 100 000 korun řekli, že z toho extrudéru nikdy nedostaneme kvalitní výrobky. Byla to velká výzva.

Jak jste ji překonali?

Tam vlastně začíná historie firmy Ditech. Založil jsem technologickou firmu, která z toho extrudéru vytvořila stroj, který produkoval granule. To pro nás byla velká výhoda a myslím si, že dodnes zůstává velkou výhodou pro Dibaq, že jsou schopni si technologie vyrábět sami.

Jak dnes vnímáš firmu Dibaq?

Už tady nejsem tak často, ale stále mám pocit, že ten duch zůstal. Lidé zde stále udržují kontinuitu, jako když jsme začínali. Jsem jim vděčný, že firma stále žije.

Pojďme se vrátit do roku 1998, kdy jste, Ivo, nastoupila jako odborná asistentka a během několika měsíců se stala



Ing. Ivana Holková, rok 2002

výkonnou ředitelkou. Jak na tu dobu vzpomínáte?

Do firmy jsem nastoupila 1. května 1998, tedy v den, kdy byla zapsána jako Fitmin a. s. do obchodního rejstříku. Se Zdeňkem jsem se už dříve znala. Velmi si dodnes vážím toho, že mi podruhé nabídl práci v této firmě. Vzpomínám na jednu historku. Tehdy tu ještě nebyly vybudované kanceláře, a tak jsem seděla v Kostelci.



Při rozhovoru, zprava současný generální ředitel Ing. Pert Krívohlávek, Ing. Ivana Holková a Ing. Zdeněk Štěpánek.

Zdeněk mi volal a já se představila: „Dobrý den, akciová společnost Fitmin.“ Zdeněk byl nesmírně šťastný, protože jsem nebyla zatížená těmi původními názvy Fintex, Poplužní dvůr a ocenil, že se konečně někdo představuje správně.

V období od roku 1998 do 2005, kdy jsem zde pracovala, došlo k více než trojnásobnému nárůstu obrátu. Tento hektický vývoj zapříčinil, že jsme potřebovali větší výrobní a skladovací kapacity. Navíc jsme chtěli vybudovat distribuční síť po celé republice a zřídit další skladovací prostory mimo mateřský závod. Na to jsme ale potřebovali peníze. Zdeněk byl vizionář a já jsem v té době byla zodpovědná za to, že vše ustojíme. Zajišťovala jsem financování a organizační stránku rozvoje firmy. Jednou z mých povinností bylo připravit podnik na certifikaci podle ISO normy a popsání všech procesů, pracovních pozic a povinností tak, aby všichni zaměstnanci věděli, co mají dělat.

V roce 2006 jste se vrátila do firmy na pozici generální ředitelky a zůstala dalších 5 let. Mě by zajímalo, jakým překážkám jste musela čelit?

Když jsem se v roce 2006 neplánovaně vrátila na pozici generální ředitelky, chtěla jsem si ujasnit některé věci ve vztahu s mateřskou firmou ve Španělsku. Proto jsme se vydali s mým týmem do Španělska a jednou z našich priorit bylo určit, na které trhy se budeme soustředit. Byla jsem přesvědčená, že nemá smysl plýtvat silami dostat se na německý trh, ale spíš se orientovat na trh ruský a ukrajinský. Tento nápad byl schválen a začali jsme na těchto trzích pracovat. Avšak později se objevily určité nedostatky, které se znásobily současnou politickou situací. Tehdy se ale tento trh zdál být velice zajímavým.

Bylo zapotřebí si také vyjasnit vztah mezi značkami Fitmin a Dibaq, konkrétně to, jak jsme

si v Česku hýčkali značku Fitmin a jak si naopak ve Španělsku hýčkali značku Dibaq a kdo by měl kde dominovat. Dohodli jsme se, že Fitmin bude na našich trzích a Dibaq na jejich trzích. Každá značka se bude dál vyvíjet a za určitých podmínek si případně budeme značky prodávat, ale zodpovědnost za značky bude v naší gesci.

Co vám po návratu do firmy dělalo radost?

Mně dělalo radost, že jsem měla tým snů, který již Zdeněk vychoval. Petr Křivohlávek mi dělal výrobního ředitele, Eliška Kopecká Zemanová ekonomku, můj manžel obchodního ředitele a IT měl na starosti Libor Filip, který tady stále spravuje IT. Měla jsem novou personální manažerku Danu Šedovou, která byla velmi tvůrčí. Byl to skvělý tým mladých lidí, kteří měli obrovský zájem o dobrý chod podniku a pořád nesli dál filozofii Zdenka, což byl i můj cíl. Snažila jsem se dobře rozvíjet a přidávat další kousky toho, co mě Zdeněk naučil.

Jak firmu Dibaq vnímáte dnes?

Já vnímám firmu Dibaq jako místo, kde jsem se cítila dobře, a mám radost, že můžu říct, že jsem zde také chvíli pracovala. Je to podobné, jako když vaše děti vyrostou a odejdou z domova, jen s tím rozdílem, že jsem odešla já. Samozřejmě je sledujete a těší vás, jak se jim daří, ale už do jejich života nemůžete zasahovat, protože mají svůj vlastní směr. Nicméně máte pocit, že jste v minulosti investovali hodně energie a času, a teď cítíte uspokojení a radost z toho, že jste jim na té cestě pomohli. Přejí Dibaqu jen to nejlepší do budoucna.

Přesuňme se k současnému generálnímu řediteli. Vy jste byl na pozici GR od roku 2011, jaké období následovalo? S čím jste se musel potýkat?

Když jsem se rozhodoval, jestli se ujmou pozice generálního ředitele,

byl to delší proces, na který mě Iva trochu připravovala, a s určitou kontinuitou jsem měl být generálním ředitelem od roku 2012, ale měl jsem svobodu se rozhodnout. Problém byl v tom, že tržní podmínky se v roce 2011 extrémně změnila a ceny surovin výrazně stouply. Dodávali jsme tehdy do Kauflandu, což byl náš největší zákazník, a on nám v podstatě nedovolil zvýšit ceny, což vedlo k propadu hospodářského výsledku. Navíc paní Holková odešla z firmy narychlo z vážných důvodů. Tehdy mi Eliška Kopecká řekla: „Než se rozhodneš, jestli to



chceš dělat, zvaž dobře, zda máš sílu na to, abys tady zhasnul, když se ti to nepovede.“ To si pamatuji jako větu do kolébky. Rád bych také poděkoval Zdenkovi, Ivě a Lubošovi Holkovi, tito tři lidé mě zformovali jako manažera, jako šéfa Popluže. Myslím si, že velkou výhodou firmy je způsob předávání žezla, vždy ho přebíral člověk, který tady s lidmi pracoval, měl nasátou atmosféru firmy a ducha.

Pro mě bylo období v roce 2011 a 2012 bojem o přežití. Bylo to opravdu těžké období, kdy by stačil jeden telefonát a firma by neexistovala. Dalším mezníkem

pro mě byl rok 2013, kdy jsme začali certifikovat na IFS (potravinářský certifikát), což se nám podařilo. Tenkrát jsme si pořídili zámkovou dlažbu na Popluži za 1,5 milionu korun, a to byl pro mě symbol toho, že od teď máme pevnou půdu pod nohama. Dovolili jsme si utratit za něco tak zbytečného, jako je dlažba.



Se štěňaty v Chovatelském centru Fitmin

Od roku 2016 jsme si nastavili cílenou vizi, že budeme vyrábět superpremiová krmiva. Navzdory všem těžkostem jsme chtěli udělat z Dibaqu skvělou firmu, kde je dobře. Nastavili jsme si vizi: „Se skvělými lidmi ve skvělém prostředí budeme dělat skvělé produkty, abychom měli skvělé výsledky a užili si skvělý život.“

Ale 16. 11. 2016 nám vybuchla kotelna, která byla pro výrobu krmiv zásadní. Tenkrát jsme se museli rychle přesunout do provizorního režimu a dokázali jsme za 14 dní opět začít vyrábět. Byl to největší milník v existenci firmy



Navštívili také Ditech



Ve výrobě u balicí linky

a mého profesního života, protože jsme dokázali, že je možné překonat i ty nejtěžší překážky. V té době nám velmi pomohli lidé z Ditechu jako Pepa a Jaroslav Brúnovi, dále Karel Kopecký a Petr Zezulka. Na odstranění škod pracovali všichni lidé z Ditechu a Dibaqu v podstatě nonstop. Museli jsme se soustředit jen na Fitmin a zastavit výrobu levných produktů, abychom udrželi firmu na trhu. Od té doby jsme pokračovali v rozvoji a v roce 2019 jsme koupili areál Bocus v Letohradě. V roce 2021 jsme dělali 20% obrát v Rusku, který nám přinesl 50% zisk.

My jsme se v tom vzpomínání dostali až do současnosti, jaké jsou ty plány do budoucna?

Naším cílem je do roku 2035 vytvořit největší rodinu okolo značky Fitmin. Říkáme tomu tak, že s Fitminem a s láskou ke zvířatům vytvoříme největší rodinu v Evropě. Tady cítím potřebu říct jednu věc, když Zdeněk odešel z Popluže, působilo to na mě jako zrada a odmlčel jsem se na nějakou dobu. Nicméně, dnes vím a hluboce smekám, že jeho odvaha vyrazit za Ivou a požádat ji o pomoc byla klíčová pro záchranu naší firmy.

Často jste zmiňovali osoby, které přispěly k rozvoji firmy, proto bych se chtěla zeptat na filozofii firmy v oblasti lidských zdrojů a vztahů. Jak se vám daří udržovat své zaměstnance motivované?

Naše zaměstnanecká filozofie je zcela obvyklá. Jsme obyčejní lidé, kteří se snaží hospodařit na Poplužním dvoře s respektem k firmě, k minulosti a budoucnosti tak, abychom to mohli předat našim dětem v lepším stavu. To je vše. Žádná velká věda. Možná by však stálo za zmínku, že jako firma jsme nadčasová a řešíme záležitosti jako green deal. Ekologii nebereme jako politiku nebo marketing, ale skutečně máme vodní, solární, plynovou kogenerační a bioplynovou elektrárnu. Snažíme se to nejen dělat ekologicky, ale zároveň, aby to mělo hlavu a patu. Jak říká Zdeněk a Iva, obyčejným selským rozumem.

autor: Ida Turayová

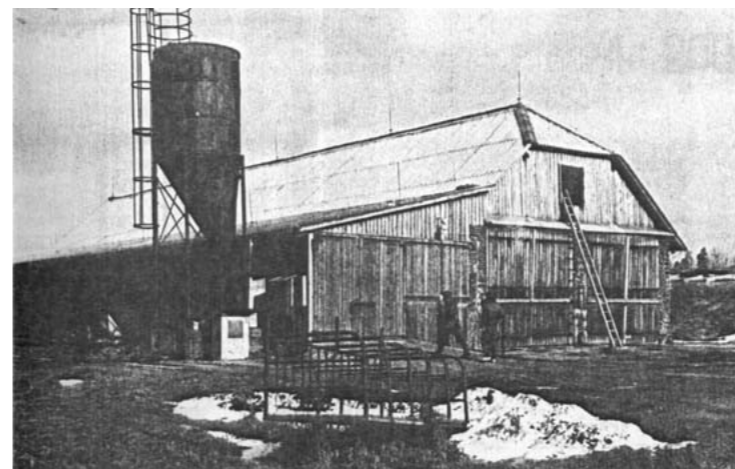
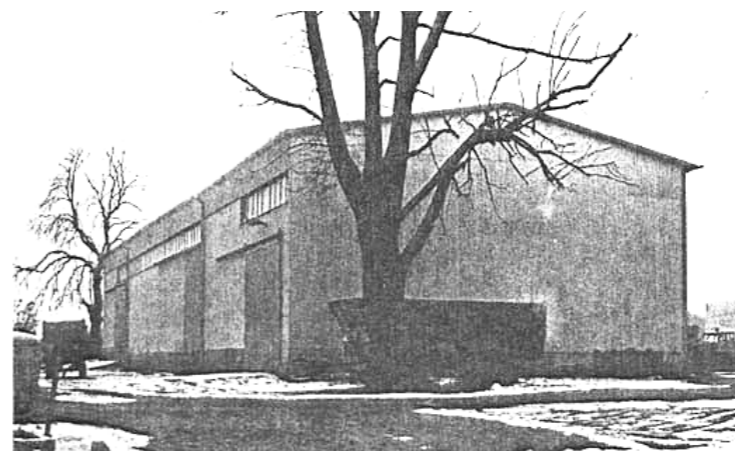
Pro zobrazení celého videa k tomuto rozhovoru načtěte QR kód.



PROMĚNY DIBAQ V ČASE

Takto vypadal Poplužní dvůr, když jej v roce 1991 získal v restituci Zdeněk Štěpánek. Jak je vidět, areál byl v dezolátním stavu.

Současná podoba areálu firmy Dibaq a. s.



ROZHOVOR S CARLOSEM TEJEDOREM, PREZIDENTEM DIBAQ GROUP



Pojďme se krátce podívat do minulosti. Jak začala spolupráce s firmou Fitmin a proč jste se nakonec rozhodli firmu koupit?

Spolupráce s Fitminem začala v roce 2001 po poradě s předchozím majitelem firmy. Naše spolupráce byla založena na technologické spolupráci a dodávkách extrudovaného krmiva

pro kočky společnosti Fitmin. Poté jsme v roce 2001 vytvořili společnou firmu. Na začátku jsme byli dva partneři – Zdeněk Štěpánek a Tejedor Lázaro. Po několika letech spolupráce se náš partner rozhodl společnost opustit a rozjet nové projekty. Souhlasili jsme, přijali to a stali jsme se jediným vlastníkem společnosti Dibaq. Byl to výsledek evoluce

v přátelském duchu a ve spolupráci s lidmi v České republice. Tak jsem to alespoň cítil a tak si to pamatuji.

Musel jste mít tehdy vizi. Naplňuje se?

Ano, jsme velmi spokojeni s českými zaměstnanci, českou společností i se všemi akcionáři a také dceřinými společnostmi (Ditech, Dibaq Polska, Dibaq Slovensko) ve skupině Dibaq a.s. Velmi si vážíme spolupráce, jejich schopností, veškerého talentu, který týmy v České republice mají. Je pro nás skutečné štěstí, že máme možnost s nimi spolupracovat. Rád bych řekl, že jsme španělsko-česká společnost. To znamená, že je to mix mezi Španělskem a Českou republikou, protože většina lidí ve skupině sídlí v ČR a ve Španělsku. A to je také vize do budoucna. Jako tým budeme společně schopni rozvíjet a vytvářet novou budoucnost. Naši akcionáři, naši zaměstnanci, naše týmy jsou pro nás v naší skupině nejdůležitější.

V čem je spolupráce s českou dceřinou společností jedinečná?

Máme stejné hodnoty a to si myslím, že je velmi důležité. Tyto hodnoty jsou následující: **původ**, dbáme na **udržitelnost** – přemýšlíme nejen o současnosti, ale myslíme i na střednědobý a dlouhodobý horizont. Také **úsilí** je velmi důležité, abychom vytvořili budoucnost pro novou generaci. Další je **rodina** – pro nás to nejsou jen majitelé společnosti, ale také všech 420 lidí, kteří každý den pracují v různých společnostech skupiny Tejedor Lázaro. Také je důležité mít **dobrou náladu**, být šťastný a umět překonávat obtíže a vytvářet nový systém. Společně máme také to, že se plně zaměřujeme na IT systém, nové technologie a výzkum, vývoj a inovace. Všechny

tyto prvky jsou nám společné a také způsob, jakým každý den spolupracujeme. Vnímám lidskost, poctivost a dobrou náladu. Když přijedu do České republiky, cítím velmi podobnou atmosféru, jako cítím v naší společnosti ve Španělsku. To je pro mě velká satisfakce.

Jezdíte sem rád (do ČR a konkrétně na Popluž) a případně proč?

Je to fantastické místo, moc rád tam jezdím. Vždy říkám, že Česká republika je moje druhá domovina. Popluž představuje původ naší skupiny v ČR a pro mě je to velmi důležité místo, řekl bych, že je to duše společnosti, která působí také v mnoha různých centrech. V ČR se cítím jako doma a snažím se sem jezdit co nejvíce, samozřejmě vždy s ohledem na všechny zaměstnance a manažery. Není nutné tady být pořád, ale čas od času jsem s nimi rád, abych měl příležitost se něco naučit od různých týmů a poslechnout si různé nápady. A společně můžeme vytvořit vizi budoucnosti.

Co jste se naučil od svých českých kolegů?

Musím říct, že čeští kolegové jsou opravdu dobře organizovaní. vždy pracují s plánem. Plán je velmi jasný a velmi podrobný – den za dnem.

Pokud pracujeme na novém projektu, vědí, co budou dělat první den, druhý den atd. Jsou velmi disciplinovaní. Tato schopnost plánovat je u Čechů dominantní. Zároveň mají potenciál vynaložit úsilí na to, co je nutné udělat pro dosažení cíle. Jsou systematictí. Jsou schopni vynaložit převelké úsilí k překonání obtíží a zároveň k dosažení cílů. Další důležitou vlastností je jejich potenciál v inovaci, kreativité. Z mé zkušenosti jsou Češi také hodní lidé. Jsou velmi otevření, možná ne hned, ale po nějaké době s vámi jednájí jako s příbuzným.

V posledních letech jsme čelili poměrně velkým krizím, jak je Dibaq zvládá?

To je jedna z výhod přítomnosti v různých zemích. V letech 2008 až 2015 jsme ve Španělsku čelili vážným problémům, bylo to opravdu těžké. V ČR jsme se v letech 2011 až 2015 potýkali s problémy na trhu, v rámci financí, na zákaznické bázi, s velkými změnami ve společnosti. Během 22 společných let jsme měli různé druhy obtíží. Co je ale důležité, je být spolu a vytvářet nové systémy, inovovat, být kreativní a jít vždy společně za stejným cílem. Když se podíváme zpět, vidíme, jak jsme rostli, jak jsme silnější, a zjistili jsme, že se může stát cokoliv – to jsme mohli vidět s covidem a nyní

s Ukrajinou. Naši budoucnost můžeme vždy budovat, vytvářet nebo restartovat společně. Společně je to jednodušší, společně je to možné. Naopak není možné nic, pokud jdeš sám. Je potřeba spolupracovat jako rodina nejen pro přítomnost, ale i pro budoucnost. A to je to, co říkám svému týmu, je důležité být lidem prostřednictvím služby druhým.

Máte vy sám nějaká zvířata?

V minulosti jsem měl, ale teď ne, kvůli mému životnímu stylu – hodně cestuji a je těžké, ne nemožné, ale těžké mít domácího mazlíčka. Možná až budu mít víc volného času, chtěl bych mít zase psa.

Co byste přál společnosti Dibaq a. s. do dalších 25 let?

Doufám, že oslavíme 50. a 75. a proč ne 100. výročí. Naším cílem je udržet společnost pro další generace. Ve Španělsku nyní slavíme 72 let od založení společnosti v roce 1951. Mým přáním pro Dibaq je být spokojený, mít radost z naší práce a pokračovat ve vývoji projektů, inovovat, mít možnost investovat, mít dobré vztahy s akcionáři a hodně zdraví našim zaměstnancům.

autor: Ida Turayová

Dibaq **25** LET
SPECIALISTA
NA VÝŽIVU ZVÍŘAT

Fitmin bocus
thePet+

NĚCO O NAŠÍ MATEŘSKÉ SPOLEČNOSTI



SOUČASNOST

Jsme rodinná firma s více než 70letou tradicí. Naším posláním je vytvářet dobré životní podmínky pro domácí mazlíčky a ryby z akvakultury. Působíme ve více než 75 zemích s pobočkami ve Španělsku a ČR. Grupo Tejedor Lázaro se tak skládá z pěti hlavních obchodních jednotek, které patří do dvou skupin: Derwent Group a Dibaq Group.

Od počátku jsme skupinou oddanou našim lidem, klientům, dodavatelům a životnímu prostředí. Usilovná práce a zkušenosti nám umožnily se rozrůst na 5 kontinentů. Prostřednictvím našich společností a obchodních delegací jsme přítomni v Evropě, Africe, Americe, Asii a Oceánii.



Státy, ve kterých Grupo Tejedor Lázaro působí

HISTORIE

1951 Začátky ve Fuentepelayo

Historie Dibaqu začíná v 50. letech, kdy manželé Jose Luis Tejedor a Anastasia Lázaro začali chovat drůbež ve městě Remondo v provincii Segovia ve Španělsku. Původně dostali kuřata jako poděkování za vzdělávací kurzy pro děti, které vyučovali. Postupem času otevřeli drůbežářský podnik ve španělském městě Fuentepelayo.

1964–1977 Vznik S.A.T San Francisco de Asis

V roce 1964 se nová generace rodiny začala věnovat chovu prasat a založili první prasečí farmu. Postupně rozšiřovali své podnikání, až v roce 1977 vznikla společnost S.A.T San Francisco de Asis.

1986–1988 Vytvoření Diproteg

Dibaq vytvořil divizi Diproteg, která spojila všechny farmy. O rok později vznikla také obchodní jednotka DIBAQ, která se věnovala potravinám, výživě, zdraví a službám pro chovné ryby. Akvakultura se stala základním pilířem naší vize budoucnosti. Fúzí DIBAQ a Diproteg vznikla Dibaq Group, která se stala synonymem důvěry, kvality, výzkumu a respektu k životnímu prostředí.

1989 Mezinárodní expanze skupiny Dibaq

Konec 80. let byl ve znamení expanze na mezinárodní trh. Vytvořili jsme

nové podniky s distributory, dovozci a klienty ve více než 65 zemích světa.

1990–1995 Nová krmiva pro domácí mazlíčky

V 90. letech jsme vymysleli nové nutriční řešení, které nejlépe vyhovovalo potřebám domácích mazlíčků. Investovali jsme do nových technologií a dvou extruzních linek, které umožnily připravovat receptury ze surovin té nejvyšší kvality pro domácí mazlíčky a ryby.

2000 Začlenění třetí generace rodiny

Třetí generace rodiny Tejedora Lázara zahájila výstavbu nových závodů na krmení zvířat ve Fuentepelayo. Byly postaveny dvě nové továrny na krmivo pro domácí zvířata a specializovaný závod na výživu akvakultury s nejmodernějšími technologiemi a vysokým stupněm automatizace.

2001 Menšinový podíl ve FITMIN

Získali jsme menšinový podíl ve společnosti FITMIN se sídlem v ČR, která se věnuje výživě zvířat. Spolupracujeme na výzkumu a chceme přispět ke zdraví domácích mazlíčků, hospodářských zvířat a soutěžních koní.

2003 Derwent Group otevírá své brány

Naše zkušenosti s řízením továren a znalosti o surovinách nás přivedly k vytvoření skupiny Derwent Group, zaměřené na návrh a realizaci inženýrských projektů, management a poradenské služby pro průmyslové projekty.



2007 Akvizice společnosti Dibaq a.s.

Dlouho jsme chtěli rozšířit naši působnost ve východní Evropě. To se nám podařilo v roce 2007, kdy jsme odkoupili zbytek podílu Dibaq a. s. v České republice. Díky této spolupráci v současné době nabízíme širokou škálu prémiových a superpremiových krmiv a doplňků pro psy, kočky a koně.

2009 Výstavba nového sídla Dibaq Group

Dibaq Group se na začátku 21. století rozrůstala, proto vzniklo nové sídlo ve Fuentepelayo, kde má firma své kořeny.

2013 Vytvoření South Pacific Ocean SL

Využili jsme potenciálu e-commerce a nabídli naše potravinářské produkty online. Vznikla společnost South Pacific Ocean SL, která využila internet jako nový kanál pro prodej a marketing našich výrobků.

2015 Mezinárodní projekt v Suezském průplavu

Tým Derwent Group se zapojil do spolupráce na návrhu a výstavbě velkého mezinárodního inženýrského projektu v Suezském průplavu. Následovaly další projekty po celém světě, díky nimž jsme nyní lídry v oblasti strojírenství a výstavbě továren na výživu zvířat a mořských arem na klíč.

2016 Zahájení programu Alborada People

Po krizi v roce 2012 se náš tým zmenšil a začaly těžké roky obnovy. V roce 2015 Carlos Tejedor Lázaro, výkonný prezident skupiny, navrhl program Alborada People. Zahájili jsme individuální a týmové koučování, abychom „zacementovali jízvu“ a pomohli zlepšit dovednosti a spolupráci mezi týmy.

2018 Nové zařízení na čerstvé maso, vznik Derwent Nutrition & Technology



Dibaq Petcare investoval do kompletní linky na přípravu masa v procesu extruze, tím se zlepšila příprava krmiv ze 100% přírodních surovin. Na konci roku 2018 jsme otevřeli dveře Derwent Nutrition & Technology ve městě Bilbao s cílem exportovat krmivo a produkty pro domácí zvířata a ryby z akvakultury na národní i mezinárodní úrovni.

2022 Růst týmu Alborada a připojení k Paktu OSN

Díky programu Alborada Team Growth jsme inovovali interní procesy a našli nové příležitosti pro zvýšení produktivity a konkurenceschopnosti firmy. Naše úspěchy vidíme v zapojení členů týmu do tvorby a implementaci nových řešení za účelem vytvoření společné vize.

Grupo Tejedor Lázaro se připojila k španělské síti Global Compact of the United Nations (OSN) s cílem prosazovat udržitelný rozvoj. Každoročně informujeme ve zprávě o udržitelnosti o naší výkonnosti v oblastech environmentální, ekonomické, sociální a správní odpovědnosti. Tato odpovědnost je součástí odkazu našich zakladatelů, kteří věřili v udržitelný svět.

ROZHOVOR S GENERÁLNÍM ŘEDITELEM

V trojrozhovoru tři generálních ředitelů jsme se ponořili do vzpomínek a zkušeností těchto lídrů během uplynulých 25 let. V následujícím rozhovoru se můžete dočíst, jaký je pohled současného generálního ředitele Petra Křivohlávka na firmu a jaké má vize pro její další směřování.



Jaký je podle tebe Dibaq?

Pro mě je to poctivá firma s mimořádnou ideou, co se týká výživy zvířat. Naše schopnosti kolem výživy a naše produkty jsou lepší než naše umění je prodat. Trápí nás značky, které lžou nebo které zákazníkům neříkají celou pravdu, ale jen to, co se jim hodí. Takovou lži nebo polopravdu nás pak převálcují a na to se mi nezdá zrovna lehce. My jsme ve značce Fitmin odvedli obrovský kus práce. Systematicky, krok za krokem, jsme budovali a stále budujeme její hodnoty tak, aby nám to ve spojení se zvířaty dávalo smysl. Mám radost, když vidím, kam se Fitmin posunul, a že to je značka, kterou zákazníci znají a vnímají pozitivně.

Jací lidé z tvého pohledu ve firmě pracují?

V dnešní době u nás vnímám jakoby dva „druhy“ zaměstnanců – skupinu tahounů, kteří opravdu makají, někteří až dřou, a pak druhou skupinu, spíš tedy našťásti jedince, kteří mají tendenci se vézt. Chtěl bych, aby se firma uměla od těchto druhých jedinců průběžně čistit, ideálně nějak přirozeně. Aby jednotliví manažeři uměli takové lidi rychle a jednoduše odhalit, a když se jim nepodaří je namotivovat k tomu, aby se přidali na stranu tahounů, tak se s nimi rozloučit.

Jací lidé by tedy pro Dibaq měli pracovat a jak by ta jejich práce měla vypadat?

Lidé, kteří jsou výkonově orientovaní a jsou schopní firmě zajistit výsledky. A lidé, kterým na firmě záleží a skutečně tu pracovat chtějí. Rád bych, aby výsledky nebyly vystavěné na dřině, ale s lehkostí a v pohodě. To je model, který se mi zatím nepovedlo najít, je to jeden z restů, který vůči sobě i vůči skupině těch tahounů vnímám. Dřív jsme se zahlcovali projekty, které jsme chtěli realizovat, měli jsme hodně rozpracovaných aktivit, hodně z nich jsme ani nestíhali dokončit. Pak jsme si řekli, že je potřeba ubrat a zvolnit, a více se zaměřit na dotahování toho, co je rozpracované. Ale výsledek je, že nám zůstala náročná operativa, a ztratili jsme tah na bránu a štávu.

V tomto čísle poprvé představujeme i španělskou mateřskou firmu. Jak se ti se španělskými kolegy pracuje?

Mně dneska skvěle... tato spolupráce je pro mě radost, ale je za mnou v tomto ohledu 10 let práce. Máme postavení, kdy nás naši Španělé respektují, a to hodně. Nemusíme

poslouchat ničí nařízení, máme svobodu, sdílíme myšlenky, pravidla, vzájemně se inspirujeme. Za těch 20 let, co jsem ve firmě, je to v tomto ohledu to nejlepší období. Spolupracujeme tam, kde se shodneme, že je to pro nás užitečné, a spolupracujeme proto, že chceme, a ne proto, že nám to někdo nařídil.

Je ale potřeba vnímat, že jsme dvě odlišné kultury – my jsme víc orientovaní na výsledky, oni si umí užít i tu cestu k výsledkům a ve finále jsou skutečně šťastní. Toto je pro mě inspirací a to byl okamžik, kdy jsem se rozhodl, že ve Španělsku chci trávit i část svého volného času.

V dnešní době jsem součástí rodinné Rady – uskupení členů rodiny Tejedor, kteří spravují rodinný majetek a firmy, a to zejména z pohledu strategie. Je to pro mě obrovská čest, protože jsem jediný člen, který není přímo z rodiny. Umožňuje mi to ovlivňovat směr celé skupiny, prodávat práci Ditechu a vyjednávat podmínky. Právě v rámci této Rady jsme se dohodli, že zrušíme dlouholeté rozdělení trhů, a že si budeme spravovat a obchodovat své

značky samostatně. Tím jsme získali absolutní volnost a naším trhem se stal celý svět.

Je Dibaq pořád ještě česká firma, i když má španělskou matku?

Pro mě je Dibaq a. s. česká firma. Jednak proto, že dva ze tří majitelů jsou Češi, a jednak i proto, že máme svobodu jako česká firma pracovat. Naše aktivity, strategie, hodnoty vycházejí z toho, jak si je tady v Čechách nastavíme. Španělé dokonce říkají, že jsme „Bohemian-Iberico“ skupina, otevřeně deklarují, že ve skupině vedle sebe fungují dvě kultury a vzájemně se inspirují.

Ta naše svoboda je o modelu, jak vedle sebe fungujeme. Připravujeme dlouhodobé strategie, finanční plány, ty pak Španělům prezentujeme. Zatím se vždy stalo, že naše plány byly odsouhlaseny, a zatím jsme je vždy naplnili – pokud dojde v některé části k nedodržení plánu, tak je to většinou v oblasti obratu, přičemž ale dosáhneme lepšího hospodářského výsledku, což je pro majitele ta lepší a uspokojivější varianta.

Jaký je tvůj šéf?

Mimořádný, moudrý a laskavý. Je mu vlastní koučovací způsob vedení, neříká mi, co mám dělat, ale doptává se mě na věci, které přináším, a diskutuje se mnou o nich. Dává mi obrovské množství prostoru a důvěry. Tím, že je starší a moudrý, tak mě ve své podstatě usměrňuje a ukazuje mi, že i když nesplním cíl na 100 %, nemám se trápit pro chybějících 5 %, ale užít si těch 95, kterých jsem dosáhl. Jeho životní krédo je doslova „it's necessary to be happy“ (přel.: je nezbytné být šťastný).

Jaké jsou plány do budoucna? Jak vidíš v budoucnu firmu?

Chtěl bych, aby se firma posunula k tomu, že pracujeme s větší lehkostí, a přesto máme dobré výsledky. V příštím roce bych chtěl začít stavět nové logistické centrum, ale tomu musí odpovídat hospodářský výsledek, abychom dostali úvěr, a pochopitelně tomu musí odpovídat situace na trhu.

A chystám novou vizi... v té původní jsme měli jako milník dosažení 1 miliardy obratu. Teď je to o tom, co bude za tou miliardou. Já chci tvořit

s Fitminem a láskou ke zvířatům největší rodinu v Evropě, případně na světě. To je pro mě skutečná, nadčasová vize. Chci se víc zaměřit na vztah mezi námi jako výrobcem a našimi zákazníky, majiteli zvířat. Žít a užívat si život se zvířaty za podpory naší firmy.

Jak vidíš situaci kolem hospodářských zvířat?

Trochu s obavami sleduji trh průmyslového chovu hospodářských zvířat, živočišná výroba nemá v České republice na růžích ustláno a nevím, jaká bude její budoucnost. Pak si ale na druhou stranu myslím, že v rámci domácího chovu hospodářských zvířat nastane období renesance. Lidé budou mít větší tendenci chovat domácí hospodářská zvířata a tím motivem nebudou peníze, ale kvalita a ekologie života – zbytky z kuchyně mohou dát slepicím a z nich mít vajíčka (příklad).

Jak vnímáš současné trendy na trhu?

V petfoodu jsem v poslední době příliš trendů neviděl. Zaznamenal jsem hmyz, resp. využití hmyzích surovin. O to jsem se zpočátku hodně zajímal, protože jsem chtěl hmyz i dělat, ale když jsem viděl, v jakých podmínkách se musí chovat, tak mi to nedává smysl – v rámci týdenního cyklu se larvám polovinu času musí topit, aby neprochladly, a druhou polovinu se musí chladit, aby se nepřehřály. Nekrmí se „zbytky z obchodu“, ale vyrábí se pro ně vyvážené krmivo. A to všechno proto, aby výsledkem byl horší protein, než je z masa. Tak jak je to nastavené nyní, mi to nepřijde rozumné.

Z mého pohledu je dobrý trend zaměření na ekologii, ale dává mi smysl, abychom dělali věci, které jsou skutečně lepší pro planetu, a ne abychom si na ekologii jen hráli. Jsem rád, že máme malou vodní elektrárnu, fotovoltaiku, kogenerační stanici i bioplynku. Ulehčujeme tím životnímu prostředí a naplňujeme to, že naše krmiva vznikají v souladu s přírodou.

Líbí se mi i trend, kdy se více zaměřujeme na lokální produkci. Kdy si uvědomujeme, že není nutné vše dovážet z daleka, ze zemí, kam nedohlédneme, které

nedokontrolujeme, kde platí úplně jiné kvalitativní standardy než na našich trzích... mám radost, že si to uvědomuje čím dál více lidí a hledají takové produkty, které jim jsou blízké nejen mentálně, ale i lokálně.

Když jsme se dotkli trendů, vnímáš Fitmin jako lídra na trhu?

V souvislosti s Fitminem jsem si nikdy na lídra nehrál, Fitmin jde svojí cestou. Být lídrem je drahé, náročné, když nemáte obrovský zdroj peněz, tak jen objevujete cesty pro konkurenci, pak přijde někdo větší, silnější a sklídí váš úspěch. Nemáme ambice být lídr, přesto děláme nepřetržitě vývoj a často se do pozice lídra dostáváme. Ale naše motivace je, abychom byli lepší, a ne proto, abychom byli lídr.

Jak vnímáš konkurenci?

Jak všichni říkají, že konkurence je zdravá, tak upřímně: já bych tady byl rád sám... ©. Když jsme byli u těch trendů, konkrétně v rámci konkurence je aktuálně ten trend, že na trhu vzniká spousta značek jen proto, že někdo, kdo má nějakou tržní sílu, chce mít vlastní značku. Vlastní produkty jsou ale dost často stejné, jen jinak pojmenované. Není to úplně zdravé, vyvíjí se to tak překotně, že lidé v tom akorát mají zmatek.

Konkurenci v tom základu obecně vnímám, ale chci jít vlastní cestou. Mám vlastní zvířata, ta našimi produkty krmím, a chci, aby to celé dávalo smysl. Myslím si, že je výrazně důležitější vědět, co člověk chce, a za tím jít, než se každé ráno trápit tím, co dělá konkurence.

Na druhou stranu konkurenční prostředí je v ČR extrémní. V tomto ohledu jsme skoro petfoodová velmoc.

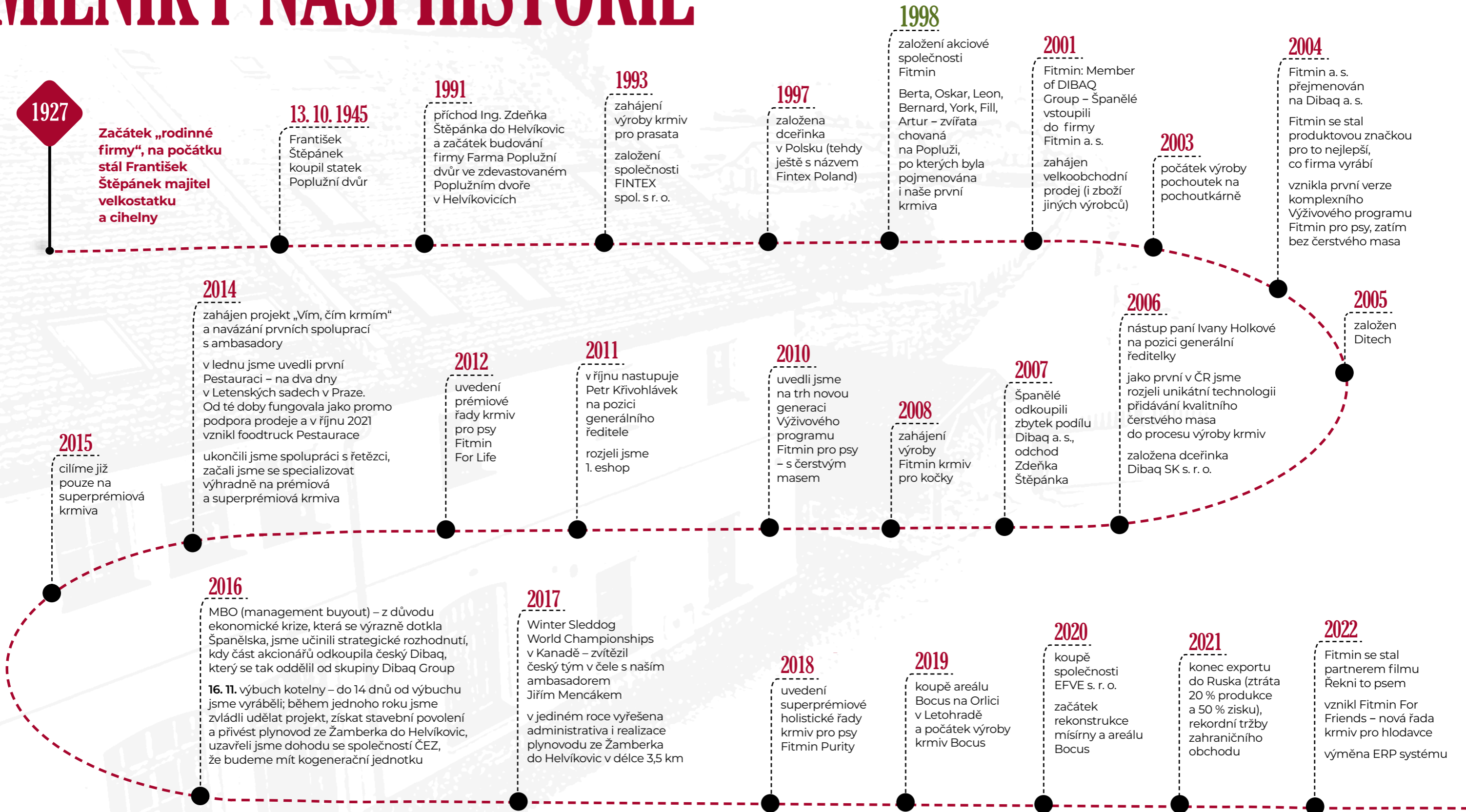
Co bys chtěl vzkázat svým lidem?

Chtěl bych jim poděkovat za všechen čas, který firmě věnovali. Za výsledky, kterých jsme dosáhli. Máme za sebou spoustu nelehkých událostí, takže určitě za jejich nasazení a sílu.

Zároveň bych je chtěl vyzvat, aby se naučili jasně formulovat a říkat, co chtějí. Myslím, že by celé společnosti výrazně prospělo, kdyby každý člověk uměl popsat, co chce, vykomunikovat si to, a pak si za tím jít.

autor: Tamara Jelínková

MILNÍKY NAŠÍ HISTORIE



ANKETA S MANAGEMENTEM

V průběhu našich rozhovorů jsme se rozhodli ponořit do myšlenek členů managementu a zjistit, jak oni prožívají 25. výročí firmy, jak se jejich oddělení proměnilo během let a co je přimělo vybrat si právě Dibaq jako své působiště.



Tamara Jelínková,
obchodní a marketingová
ředitelka

Proč jste si před lety vybrali právě firmu Dibaq a co vás přimělo tady zůstat?

Dibaq jsem si před lety vybrala kvůli produktům, které firma vyrábí. Tehdy byla volná pozice v marketingu, mám ráda zvířata a líbila se mi možnost dělat marketing, který se točí kolem zvířat. Je to kreativní, lidem blízké téma, se kterým souzní prakticky každý. A zůstala jsem kvůli tomu, jací lidé ve firmě pracují a jaké produkty děláme. Že to celé dává smysl a není to jen o tom marketingu a pozlátku, které často značky na své produkty navěsí, aby se zalíbily spotřebitelům. Promovat opravdu kvalitní produkt, za kterým si stojíme, to je sen každého marketéra!

Slavíme 25 let firmy, co vás k tomu napadá říct?

Co se na to dá říct: čin čin a s chutí a elánem do další pětadvacítky? A teď

vážně... Myslím, že je to úžasné. Měla jsem tu možnost povídat si jednou s panem Štěpánkem o tom, jaké to bylo a jak to na Popluží vypadalo, když se na ni v devadesátých letech vrátil. Ze zdevastované ruiny vyrostla firma, která vyrábí respektovaný, vyhledávaný a oblíbený produkt, kterému lidé věří. To je skutečně neuvěřitelný úspěch...

Co vám v práci dělá největší radost?

Když mi zákazník řekne, že Fitmin/thePet+/Bocus zná, že s naším krmivem krmí a že mu na něm zvířata prospívají a za jiné krmivo by neměnil, protože mu věří. To je prakticky stejné, jako by věřil mně a všem mým kolegům.



Jaroslav Trávníček,
ředitel výroby

Proč jste si před lety vybrali právě firmu Dibaq a co vás přimělo tady zůstat?

Nejprve to bylo krásné prostředí a zajímavá práce, pak i dobrá parta.

V čem se, podle vás, Dibaq liší od ostatních firem z pohledu zaměstnance?

Přístup k zaměstnancům a tah celého týmu na branku, tj. k dalším úspěchům a lepším výsledkům.

Jak se za dobu vašeho působení změnilo vaše oddělení?

Více jsme se semkli a táhneme za jeden provaz. To nám umožnilo zlepšit efektivitu a snížit náklady na reklamace a ztráty.



Marek Volockij,
ekonomický ředitel

V čem se, podle vás, Dibaq liší od ostatních firem z pohledu zaměstnance?

Podle mého názoru se liší mírou otevřenosti (sdílení informací jak pozitivních, tak i negativních) a důrazem na dobrou firemní kulturu.

Slavíme 25 let firmy, co vás k tomu napadá říct?

Gratuluji nám všem a přeji nám hodně elánu a pozitivního myšlení do těch dalších 25.

Jak se za dobu vašeho působení změnilo vaše oddělení?

S větším objemem práce se trochu rozrostlo, obměnila se více než

polovina kolegyň, zmodernizovalo se technické vybavení a změnily se programy, se kterými pracujeme.



Lucie Stránská,
manažer kvality

Proč jste si před lety vybrali právě firmu Dibaq a co vás přimělo tady zůstat?

Ve firmě jsem 17 let. Hledala jsem práci v oboru v dostupné vzdálenosti. Firma se postupem času rozvíjela a rozvíjí. Posouvají se hranice možností a dává to člověku prostor tvořit, zažít nové věci a posouvat se profesně i lidsky dál a nestagnovat. Důležité je pro mě i to, že nehlédíme pouze na zisk, ale hodně investujeme do nových věcí (ať už to jsou technologie, nebo prostředí firmy) a držíme si vysokou kvalitu produktů.

Slavíme 25 let firmy, co vás k tomu napadá říct?

Napadá mě poděkovat lidem, kteří se na historii podíleli, byli a jsou součástí firmy.

Jak se za dobu vašeho působení změnilo vaše oddělení?

Mám na starosti kvalitu a vývoj, tzn. laboratoř, nastavení systému kontroly a kvality a také proces inovace a vývoje produktů. Ruku v ruce s rozvojem firmy a změnou sortimentu se rozvíjely i činnosti v těchto procesech a byla nutná modernizace. Například na oddělení kvality jsme začínali s jedním přístrojem a jedním člověkem. V současné době máme moderně vybavenou chemickou laboratoř a kvalitu řeší 3 zaměstnanci. Při vývoji produktů dbáme velmi na to, aby byly výrobky zdravé a vhodné

pro zvířata, kterým jsou určena, kvalitní a smysluplné. S tímto cílem nastavujeme i jednotlivé kroky vývoje. Ten cíl byl a je pořád stejný, mít kvalitní produkt a spokojeného zákazníka. Co je důležité a mění se v čase, je úroveň, na jaké to děláme. Ta laťka se posunula mnohem výš a neslo to s sebou spoustu změn, které musely proběhnout. Probíhá to stále, plánujete si budoucnost a snažíte se vytvářet pro ni nejlepší podmínky.



Petr Zezulka,
manažer provozu Letohrad
- Orlice (Bocus)

Proč jste si před lety vybrali právě firmu Dibaq a co vás přimělo tady zůstat?

V Dibaqu jsem začínal nejprve jako brigádník, byla tam dobrá parta, dobrá práce a odměna, a tak přechod na zaměstnanecký poměr byla jasná volba.

Jak se za dobu vašeho působení změnilo vaše oddělení?

Když porovnávám firmu na začátku a dnes, jsme úplně jiná firma. Ze začátku jsme neměli mnoho, pracovali jsme ve starém zchátralém statku. Parta lidí, která ve firmě pracovala, měla chuť, sílu a odvahu do toho jít. Měli jsme velké štěstí na majitele a ředitele, kteří přicházeli s novými nápady a vizemi. Většina nápadů a vizí se v průběhu let stala skutečností. Dnes pracujeme v hezkém prostředí, opravených budovách, v nových kancelářích. Značka Fitmin má mnoho výrobních řad, je známá a žádaná mezi chovateli v Čechách i zahraničí. Parta lidí, kteří v Dibaqu pracují dnes, je výrazně větší, ale myslím, že chuť, sílu a odvahu do toho jít má většina lidí stále.

Co vám v práci dělá největší radost?

Když vidím, že na pracovištích fungují firemní hodnoty, funguje partnerství mezi jednotlivými pracovníky a středisky, lidé sdílejí radost z dosažených výsledků, je naplňována smysluplnost, efektivita a angažovanost.

Libor Filip, ředitel IT

Slavíme 25 let firmy, co vás k tomu napadá říct?

Z těch 25 let jsem ve firmě 20. Za tu dobu jsme toho hodně zažili. Ne vždy to bylo jednoduché. V současné době jsme na určité úrovni, kde již mohu ocenit ekonomickou sílu firmy, úroveň používaných technologií a hlavně kvalitu vyráběných produktů. Jako firma jsme se dostali do povědomí společnosti v okolí a na zjištění, že jsem z Dibaqu, reaguje většina z nich pozitivně.

Jen tak dál Dibaqu...

Jak se za dobu vašeho působení změnilo vaše oddělení?

Naše oddělení se do velikosti příliš nezměnilo. Snažíme se používat technologie, které jsou moderní a pro firmu užitečné.

Co vám v práci dělá největší radost?

Když nám IT technologie bezchybně fungují. Když vidím, že kolegové z oddělení své práci rozumí a dovedou si poradit s řešením vzniklých problémů.

ROZHOVOR S AMBASADOREM

Jedním z našich ambasadourů, kterého chceme blíže představit, je Radko Loučka. Zootechnik, vědecký pracovník, ale především přední chovatel a milovník border kolí. Tento muž zanechal stopu ve vývoji firmy, a to především na poli testování krmiva v rámci chovatelské stanice Fitmin. Díky němu dnes máme úspěšný chov oblíbených borderek a „vymazlené“ složení našich krmiv, které začal na psích chuťových pohárcích zkoumat právě Radko.

Jaký je váš vztah k Dibaqu?

Pracoval jsem tam 5 let. Začal jsem před těmi 25 lety spolupracovat ještě v té době s Fitminem. S panem Štěpánkem jsme se potkali na nějaké výstavě, když jsem ještě choval české horské psy. Ti byli na prvním „fitminovém“ plakátě. Pak jsem začal dělat borderky, a to i proto, že jsem byl taky předsedou Klubu agility ČR, a to s českým horským psem moc nešlo.

V jakém roce jste začal s chovem border kolí?

V roce 1993 byl první vrh border kolie u nás, ze kterého jsem měl štěně. Pak jsem si přivezl dalšího psa ze Skotska, pak jsem měl ještě pejska z Walesu a Itálie. Dováželi jsme je do ČR. Deset let jsem dělal zpravodaj pro Border kolie a domluvili jsme se s panem Štěpánkem, že ten časopis budeme dělat od nich sponzorsky. Takže jsem do Helvíkovic dojížděl. V roce 2002 mi bylo 50 a přemýšlel jsem, co s životem. Jestli zůstat v Praze, kde se mi moc nelíbilo, nebo se odstěhovat. Tíhnul jsem k horám. Na vojně jsem byl tady v Žamberku, dělal jsem výkonného praporčíka a vedoucího turistického kroužku. Chodili jsme po okolí, a moc se mi to tady líbilo. Pan Štěpánek mi nabídl, abych se podílel na testační stanici pro psy. Bígl a labrador jsou plemena psů, která se na to dle mého moc nehodí. Jsou to žrouť a sežerou všechno, takže tam ty mírné nuance nevyčytáte. Je to složité. Borderka má naopak vybíravý nosánek. Dal mi na starost farmu a zároveň výstavbu testační stanice. Tak jsme se



s manželkou přistěhovali. Manželka byla novinářka v časopise Pes přítel člověka, také měla k pejskům vztah. Domluvili jsme se, že ona bude ošetřovat psy na farmě a já budu vedoucí farmy. Současně jsem také pracoval v marketingu, kde jsem pomáhal s VIP zákazníky.

Takže vy jste byl u úplného počátku chovatelského centra Fitmin?

Ano. Budovali jsme to tam, sháněl jsem dělníky a současně jsem se staral o farmu, kde bylo tehdy asi 12 závodních koní, 500 poštovních holubů. Jezdil jsem každý týden na závody holubů. Pan Štěpánek to zavedl proto, že si myslel, že se bude sázet na holuby a koně.

Ale to se nevyplnilo, peníze z toho nebyly. Navíc tady bylo 180 ovcí základního stáda, ke kterým já jsem od malička tíhnul, a to se mi líbilo.

Jak probíhalo tehdy testování krmiv?

Aby to byly krmivářské pokusy na testaci, tak je ideální, když jsou testování dva sourozenci, dvě fenky. Bylo domluveno, že tady bude 12 až 14 fen border kolí. Tak jsem je sháněl z Anglie. Fenky jsme rozdělili do skupin a porovnávali geneticky stejná zvířata. To už se za ty roky rozhodilo, ale na začátku to tak bylo zavedené. Sledovali jsme chutnost a příjem krmiv.

Je takové testování krmiv přímo na zvířatech v Česku běžné?

Nebo je Dibaq v tomto ohledu raritou? A pomohlo to firmě podle vás?

Určitě to bylo ku prospěchu, proto jsme to také zavedli. Tady v České republice byly dvě firmy, které chovaly zvířata na pokusy, třeba i exotická jako opice. Ale jak to dělaly, to se mi moc nelíbilo. Chtěl jsem jiný systém. Měli jsme dva systémy. Jeden měl Honza Jirásek, který dělal taky výživu ve Fitminu. Měl různé klienty s různými psy. Oni je krmili a vyplňovali dotazníky, kolik toho jejich psi sežrali atd. Tam byli psi různých ras. My jsme měli 10 psů stejné rasy, geneticky shodné ve dvojicích. To byl ten druhý systém, který vydrží nějakou dobu a pak se to rozhodí. To byste musela shánět pořád nové psy. Ale my jsme si to na začátku osahali a už jsme potom nemuseli tu genetiku tak hlídat. Zjistili jsme pomocí testů, že až takový vliv to nemá. Sourozenci krmiva konzumovali každý trochu jinak. Upravili jsme metodiku, především tím, že jsme testy opakovali. Testovali jsme si, jestli ta zvířata žerou podle své chuti. Všechno se zapisovalo a statisticky vyhodnocovalo. To byla moje práce.

Vy sám jste na svých vlastních psech vyzkoušel, jaké krmivo jim svědčí?

Chovám borderky už 30 let, od roku 1993. Zkoušel jsem je krmit krmivy různých značek, takže jsem vyzkoušel, jaké krmivo s nimi co dělá. Nyní už dvacet let krmím značkou Fitmin a funguje to. Celá leta se zjišťovalo, že když tam dáte nějaké ingredience, tak zvířata žerou lépe. Důležité bylo současně krmiva chemicky analyzovat. Sledovali jsme také krmivo konkurence.

Ve firmě jste působil pět let. Proč jste odešel?

Onemocněla mi manželka a další zdravotní komplikace v rodině způsobily, že to bylo neúnosné. Byl jsem z toho všeho unavený. Vrátil jsem se do Výzkumného ústavu, kde se i nadále zabývám výživou a krmením zvířat. Pořád jsem

ale s lidmi z Dibaqu kamarád, jezdím na jejich akce.

Jak byste hodnotil svoji práci se zvířaty?

Jako velice zajímavou a pestrou. Jezdili jsme po závodech a různých předváděčkách. Přemýšleli jsme, co bude se 14 psy, až zestárnou a budou nepoužitelní pro testaci. Tolika psům navíc nejsou schopní dva zaměstnanci se věnovat a dát jim smyslplnou činnost. Tak jsme založili kynologický kroužek pro děti, ty začaly na farmu jezdit z okolí, venčit psy a dělat s nimi různé aktivity, hlavně agility. Když pes zestárne, většinou si ho děti vzaly domů na důchod.

Kolik máte dnes psů?

Já jsem měl vždycky hodně psů. Většina psů dožila a zůstal mi jeden. Choval jsem ale během života leccos. Ovce, kachny, králíky. Bylo toho hodně, co jsme dělali.

Co na borderkách máte nejradši? V posledních letech je to velmi oblíbená rasa u nás...

Před tím rokem 1993 tady nebyly vůbec žádné borderky. První se přivezly z Anglie a ihned získaly oblibu, především přes agility. Původem, jak pásly ovce, tak byly

hodně mrštné a chytré a lidem se to líbilo. Borderky mají hodně předností. Především je to „hodné“ plemeno. Můžeme se na ně spolehnout, proto se hodí na canisterapii. Jsou empatické. Jsou mrštné, vyhrávají skoro na všech závodech. V některých sportech, např. v pasení, vyhrávaly jenom borderky, proto se musela udělat další kategorie pro ostatní plemena.

Přesto si myslím, že borderky nejsou vhodné pro všechny chovatele, právě proto, že vyžadují aktivitu, práci. Kdo si podle vás může borderku dovolit - jaký chovatel?

Měli jsme chovatelskou stanici Akumulátor. Ten název jsme si dali schválně, protože jsme tím chtěli říct, jak se border kolie chová. Akumuluje energii a pak ji vybije. Proto má ty obrovské výkony. Ten, kdo její vlastnosti nechápe, např. ji má na dvorku za plotem, za kterým jsou slepice nebo za ním jezdí cyklisti, tak se z ní časem může stát „crazy“ pes. Ona má v sobě pořád to pasení, má obrovský talent na soustředění. Kdo chce border kolii, musí s ní něco dělat. Není možné, aby ji nechal dělat si, co chce.

autor: Zuzana Pecháčková



OTÁZKY PRO NEJZKUŠENĚJŠÍ ZAMĚSTNANCE

Píše se rok 1998, rok Nagana, rok, kdy byl na svoje druhé funkční období zvolen prezidentem Václav Havel, začal se vysílat seriál Sex ve městě, byl spuštěn Google a také vznikla firma Fitmin a. s.



Zleva Jan Novák – 26 let u firmy; Josef Toman – 24 let u firmy; Jaromír Novák – 28 let u firmy; Ludmila Martincová – 25 let u firmy; Stanislav Myška – 32 let u firmy; Michal Belobrad – 27 let u firmy; Dana Pinkasová – 29 let u firmy; Jana Dostálová – 25 let u firmy; Tomáš Ludvík – 29 let u firmy; Petr Zezulka – 25 let u firmy

Jak dlouho tady pracujete?

Michal Belobrad: Pokud si to dobře pamatuji, tak jsem nastoupil v druhém pololetí roku 1996. Takže na podzim zde budu už zhruba 851 472 000 sekund. Přemýšlím, co zní lépe. 27 let, nebo 851 472 000 sekund? Ono je to asi jedno, protože čas je relativní. Pokaždé má jinou rychlost. Když se dotknete rozpálené plotýnky, sekunda je jako hodina. No a když se dotknete rozpálené ženy, hodina je jako sekunda.

Ludmila Martincová: Ve firmě Fitmin a. s. pracuji 25 let. Velice dobře si pamatuji na svůj první den. Ten byl ještě u původní firmy Farma Poplužní dvůr, která předcházela firmě Fitmin a. s., do které jsem nastoupila 5. 8. 1996. Vládla zde rodinná atmosféra. Nastoupila jsem na pozici

pomocnice. Mojí náplní práce byl úklid, výdej obědů (tehdy cca 20 obědů). Vozila jsme děti majitelů firmy do školky a školy, starala se o psy. Taktéž mi náležela péče o zeleň sečení a okopávání. Mým koníčkem jsou květiny, proto mi tato práce vyhovovala a bavila.

Vzpomínáte si na svůj první den v Dibaqu (Fitminu)?

Petr Zezulka: Ano, můj první den v práci jsme s kolegy ručně vykládali v Žamberku na nádraží železniční vagón, který nám dovezl 50 tun krmného vápence.

Josef Toman: Ano – 1. března – První moje práce byla pomoc paní Holkové při její havárii s autem na leď (auto na střechu) – podle jejích slov: „Vždyť jsem jela pomalu, jenom 80“.

Ve kterém oddělení pracujete a v průběhu let jste pracoval/a?

Jaromír Novák: Do firmy Fitmin jsme nastupovali s MVDr. Petrem Daňkem, CSc. a naši pracovní náplní byla tvorba receptur kompletních krmných směsí pro prasata, jejich nabídka a prodej a následná kontrola jejich produkční účinnosti u jednotlivých chovatelů. Na této pracovní náplni se nic nezměnilo a stále je aktuální. Z mého pohledu se jedná o zajímavou a různorodou práci. V průběhu doby však došlo k určitému vývoji. Naprosto se změnila genetika chovaných zvířat a tím i požadavky na jejich výživu. Došlo k výrazné redukci počtu prasat v ČR, jsme na třetině proti roku 1998.

Je možné říct, že jsem byl svědkem vzniku úspěšné firmy a jejího rozvoje do dnešní podoby. Za to jsem vděčný a děkuji všem, se kterými jsem zde spolupracoval.

Jaký byl váš nejsilnější moment v průběhu let?

Josef Toman: Nabídka na tykání od paní Holkové, kdy já měl ruce od oleje a jí to vůbec nevadilo.

Proč jste si vybral/a práci v Dibaqu?

Jana Dostálová: Práci v Dibaqu jsem si vybrala, protože jsem tady byla v roce 1997 na školní praxi a hodně se mi tady líbilo prostředí a kolektiv. A mám ráda všechny zvířecí tvory. A pak to mám blízko k bydlišti, v létě můžu jezdit do práce na kole, v zimě chodím občas procházkou domů lesem.

Michal Belobrad: Hledal jsem práci, která by mě bavila, dávala mi smysl a naplňovala mě. No a kamarádi mi řekli, že dělají na poplužním dvoře a ať to taky zkusím. Já to tedy zkusil a očekávání se naplnila. A od té doby jsem tady. Takže mi práci asi vybrali kamarádi. Díky, Jirko. Díky, Mílo.

Tomáš Ludvík: Protože mě můj švagr s p. Štěpánkem ukecali.

Stanislav Myška: Šel jsem pracovat ke kamarádovi a pomoci mu rozjet farmu. Potom už to byla srdeční záležitost.

V čem vás práce zde obohacuje?

Jana Dostálová: V mojí práci se stále učím něco nového a to mě baví.

Tomáš Ludvík: Tím, že se firma neustále rozvíjí a každý den přináší něco nového a můj mozek musí jet na plný výkon.

Na které období v průběhu posledních 25 let vzpomínáte nejraději?

Petr Zezulka: Rád si vybavuji dobu, když jsme ve firmě opravovali areál a rekonstruovali budovy a technologie. Když jsme na Vánoce otvírali nové školicí centrum, když jsme otevírali firemní laboratoř nebo novou kancelář pro marketing, novou zpracovnu masa. Když jsme instalovali novou kotelnu nebo novou baličku. Těch velkých věcí bylo opravdu hodně.

Na čem pracujete teď?

Michal Belobrad: Kromě běžné denní operativy se snažím sžít a pochopit náš nový informační systém. Zatím s ním mám vztah jako se ženou. Vím kam šáhnout, ale nevím, co to udělá. Postupně se sbližujeme a náš vztah nabývá na intenzitě. Občas to je taková Itálie, ale pak to udobřování. No co bych vám vyprávěl. Pokud chceme kráčet kupředu, musíme udělat první krok, pak další, pak další a další a další. A někdy, abychom se mohli posunout vpřed, musíme udělat i krok zpět nebo udělat zpět i dva kroky, ale to je jen proto, aby člověk mohl udělat další krok kupředu. A pak zase další. Jenom tím zjistíme, jestli jsme schopni dosáhnout kýženého cíle a dokončit to, co jsme začali. Každý ten krok, ať už ten zpět, nebo ten další dopředu, se rovná nová zkušenost. A náš život obsahuje těch zkušeností spoustu. Ale už dost toho filozofování. Jak zní další otázka?

Petr Zezulka: V Letohradě máme prázdné dvě stáje, kde se dříve vykrmovali býci. Nyní připravuji studii proveditelnosti a ekonomickou analýzu k výkrmu býků. Pokud se

ukáže, že výkrm býků bude přinášet firmě profit, budeme pracovat na tom, abychom naplnili stáje.

Kdo je pro vás v práci největším vzorem?

Josef Toman: V mém věku je pro mě vzorem ten, kdo u práce přemýšlí a není na všechno hr.

Stanislav Myška: Nejspíš to byla bývalá ředitelka Iva Holková, ale od každého člověka se dá naučit něco přínosného.

Které období bylo naopak nejtěžší?

Michal Belobrad: Taky jich pár bylo, ale to se člověk snaží tak nějak z té hlavy vytěsnit. Na každém tom obtížnějším období je ale dobré to, že vidíte, s čím vším si dokážeme poradit. V roce 2014 jsem se jako dobrovolník začal starat o postižené děti a trávím s nimi 15 až 20 dní své dovolené ročně. Poznal jsem osudy jejich rodin a uvědomil si, že se mám vlastně docela dobře. Že to, co často řešíme jako obrovské problémy, jsou vlastně maličkosti.

V neděli 20. 2. 2000 jsem přestal kouřit. Takové těžší období.

Jak se podle vás firma za 25 let posunula?

Jana Dostálová: V roce 1998 Fitmin skoro nikdo neznal. Když se mě někdo zeptal, kde pracuji, a já odpověděla ve Fitminu, tak se mě ptali, kde to je a co vyrábíme. Dneska když řeknu Fitmin, většinou už lidé vědí, že jsme výrobci krmiv. Z malé firmy se stala velká firma, která patří mezi největší výrobce krmiv pro zvířata.

Jakou máte vizi pro svou pozici na další léta?

Petr Zezulka: Přeji si, abychom na středisku v Letohradě rozšířili portfolio činností, které podpoří další růst společnosti. V Letohradě máme několik prázdných hal a přál bych si, aby v každé hale probíhala nějaká smysluplná výroba.

Michal Belobrad: Tak to je zapeklitá otázka. Mám takové přání a vyjádřím ho veršem: Kéž by tak šlo, do koše v šatně, vyhodit vše, co dělám špatně... Takže má vize, plán je neustále se

poučovat z chyb a zlepšovat se. 😊
Říká se, že když člověk plánuje, Bůh se směje. Často s tímto tvrzením musím na 100 % souhlasit, a přesto pořád plánuji.

Jak byste jednou větou popsal/a firmu Dibaq někomu, kdo ji nezná?

Josef Toman: Prosperující firma – „trochu voňavá“.

Tomáš Ludvík: Pružná firma s příjemnými lidmi, která se zabývá odbornou výživou pro zvířata.

Stanislav Myška: Výrobce kvalitních krmiv s týmem skvělých lidí, kde má práce smysl.

Petr Zezulka: Dibaq je fajn firma, přijďte se přesvědčit na vlastní kůži.

Michal Belobrad: A dá se to vůbec? Tak dobrá, zkusím to. Dibaq je firma, která se zaměřuje na výrobu krmiv s vysokou kvalitou surovin, která jsou vhodná pro výživu zvířat a poskytuje jim potřebné živiny pro zdravý život.

Ale raději bych řekl jen – „Přijď se k nám podívat, ať zjistíš, kdo jsme.“

Dana Pinkasová: Firma Dibaq je společnost neustále se rozvíjející, nezůstává pozadu, což se mi na ní také líbí, je zaměřena na zajímavý obor výroby krmiv nejen pro domácí mazlíčky, nachází se v netypickém místě, a to na bývalém statku, který byl a je postupně rekonstruován.

Jan Novák: Jednou větou to říci nejde. Dibaq a. s. je zdravá firma s velkým potenciálem v chytrých a pracovitých lidech, s vlastním vývojem a jedinečnými výrobními technologiemi. Každý, kdo poprvé navštíví Poplužní dvůr, je překvapený pozitivní energií, která zde sálá z prostředí tradičního zemědělského statku a pak z vlastní výroby, která se v budovách objektu ukrývá. Myslím si, že ta nejdůležitější motivace a to, co zde dělá příjemnou atmosféru, je to, že mnoho z nás je také majitelem nějakého zvířete, psa, kočky, koně nebo slepic, a tak to, co tady vyrábíme, děláme vlastně pro sebe, pro naše zvířecí partáky. A pro ty chceme jen to nejlepší.

autor: Zuzana Pecháčková

CHOVATELSKÁ STANICE FITMIN

Holka z plakátu Lucie Šafářová

Jedním z lidí, kteří jsou od počátku u chovu border kolií v chovatelské stanici Fitmin, je Lucie Šafářová. Na původním místě, kde stála jen stodola a chovala se zvířata, byla Lucka na praxi, později brigádě a pak tam našla zaměstnání. Dnes už je věrná firmě a především tamním zvířatům 18 let. Za tu dobu nabrala spoustu zkušeností. Věnuje se ovečkám, chovu borderek, dětem v kynologickém kroužku nebo canisterapii.

Lucko, vy pamatujete začátky chovatelské stanice. Jaké to tenkrát bylo?

Chovnou stanici zakládali v roce 2002 manželé Loučkovi. Prvotním záměrem bylo testování krmiv, k tomu se také pořídili psi. Začali jsme jezdit na výstavy, a jelikož borderka je akční plemeno a potřebuje práci, jezdíme také na závody. Chov se tenkrát zakládal se šesti fenami a byly to ségry.

Kam se od té doby chovatelská stanice posunula?

Naše chovatelská stanice má jméno ve světě, funguje přes dvacet let. Tenkrát byla border kolie ještě dost neznámé plemeno. V posledních pěti letech se řadí mezi pět top plemen.



Je to dnes tak trochu styl. Nejvíc jsme vidět na výstavách, kde se umísťujeme většinou na předních pozicích, což je úplně super.

Výstavy si můžeme představit jako takovou „miss“ mezi psy?

V podstatě ano, je to soutěž krásy. Rozhodčí vybírá nejkrásnějšího psa nebo fenu, která odpovídá tomu plemeni. Máme šampionky slovenské, chorvatské, rakouské, ale i mezinárodní, což znamená, že nasbíraly čtyři tituly ze třech zemí od třech různých rozhodčích.

Na farmě máte nově přírůstek osmi štěňátek. Když chcete rozšířit chov, jak vybíráte psy na krytí?

Jsou taková tři hlavní kritéria. První je samozřejmě zdraví. Psi musí mít vyšetření, která jsou povinná, a pak mohou mít nějaká další navíc. Druhé kritérium je stavba těla. To, jak pes vypadá, musí odpovídat plemeni.

Třetí je už takové bonusové kritérium, ale také velmi důležité, a to jsou nějaké dosažené úspěchy. Chceme vědět, jestli ten pes někde pracuje, něco dělá, má nějaké zkoušky nebo tituly z výstav.

Je pro vás důležitá také třeba povaha daného jedince?

Určitě. Psi by neměli být agresivní nebo naopak příliš bázlívi, což se poslední dobou u borderek objevuje. Je to dáno geneticky a taky bohužel výchovou. Když jim člověk nedá řád a režim, tak jim „hrábne“ a může se to projevit nevhodným chováním. Ona se tím jenom brání, protože jí dané prostředí nedává to, co ona potřebuje. Pořád je to pracovní plemeno, které potřebuje pracovat.

Takže doporučila byste borderku do rukou nějakého aktivního chovatele? Nebo pro koho je vhodná?

Ano, doporučila bych ji aktivním majitelům a je to také super rodinný pes, ale má svá specifika. Určitě je také důležité zjistit si povahu rodičů a linii, ze které daný jedinec pochází. Kromě základního výcviku tam musí být něco víc, nějaké podněty, které jí zaměstnají hlavu. Když to tam není, tak si je nachází sama. Uspokojuje se prací, kterou si vymyslí, a ta může být člověku nepřijemná.

Kolik štěňat už jste tady odchovali?

Spočítala jsem to na 273 štěňat. Obvykle má fena kolem šesti mláďat. Aktuálně máme v chovu 14 fen a jedna fenečka z posledního vrhu A u nás zůstává do chovu. Starší fenky kolem 9–10 let věku už odcházejí do „psího důchodu“.

Jak vypadá takový psí důchod ve vašem pojetí?

Tady to funguje tak, že mezi 8.–10. rokem se fenky vyřazují, aby byly na stáří u někoho doma. Když je chlad a zima, není to úplně ideální na klouby. Některé zůstanou u mě doma, jiné u kolegyně, ale většina je u dětí z kynologického kroužku, které mají daného psa už několik let přiděleného. Za ně zase potřebujeme náhradu, novou krev do chovu, takže po těch 9 letech se tady ten koloběh obnovuje.

Kolik vás tady na takovou smečku je?

Já se věnuji výcviku, kolegyně Bára chovu. Pracuje tu s námi ještě Iveta, která o pejsky také pečuje, ale výcviku se tolik nevěnuje. Neděláme ale jenom psy, s celým chodem farmy pak pomáhá pan Pešek. Já mám na starosti ještě chov ovcí, zootechničinu, dělám přípařovací plán, vybírám chovatele atd. U ovcí děláme kontroly užitkovosti, protože chováme čisté plemeno texel (s průkazem původu), tak je s tím více starostí nežli s užitkovým chovem. K tomu tu máme mnoho dalších druhů zvířat. Hodně práce si také bereme domů, protože štěňata se musí socializovat. Bereme si je občas domů, aby si navykla na domácí prostředí. Také

dospělé psy máme občas doma, když je potřeba např. před zkouškami doladit nějaké cviky.

Kolegyně Bára zase komunikuje se zájemci, kteří chtějí vědět různé informace o štěňatech, plus jim nabízíme poradenství s výcvikem zdarma. Jako bonus pro ty, kdo mají od nás štěně, nabízíme možnost tady psa ubytovat, pokud jedou na dovolenou a nemají ho kam dát.

Předpokládám, že zájem o pejsky je velký...

Ano. Když to srovnám ještě s nedávným obdobím covidu, tak to bylo až neskutečné. Denně nám někdy přišly i dva e-maily s dotazem na štěňata. Pes ale není záležitostí na rok. Se zájemci si proto nejdříve chvíli píšeme, jakou mají představu, na co ho chtějí. Snažíme se to s nimi probrat ze všech stran, jestli všechno vědí, počítají s tím, co všechno chov borderky obnáší.

Kromě psů tady chováte také ovečky, kravky, oslíky, slepice. Je to taková malá zoo hospodářských zvířat, což je zajímavé pro školy, školky a děti obecně...



Barbora Slezáková Thielová

Určitě tímto směrem chceme jít. Vloni jsme tady v červnu měli snad každý týden školku, pak v létě ještě různé příměstské tábory. Udělali jsme pro ně program na celé dopoledne. Kynologický kroužek funguje tak, že jdeme na procházku, já dětem říkám všechno o pejscích, o tomhle plemeni, o výcviku, stavbě a řeči těla u psa, aby mu rozuměly. Také nám pomáhají s péčí o pejsky a ostatní zvířátka. Většinou jsou z rodin, které psa nikdy neměly. Když tady vydrží už pár let, tak se jim pak přidělí pejsek, se kterým cvičí, dělají sport, jezdí na nějaké závody a už se konkrétně věnují tomu jednomu.

Co je podle vás známkou toho, že má chovatelská stanice Fitmin zvuk nejen mezi chovateli u nás, ale i ve světě?

To, že můžeme jezdit krýt do zahraničí, je velký úspěch. Krýt se zahraničními psy totiž není vůbec jednoduché. Musíte mít jméno a musí se o vás vědět. Na výstavách znovu a znovu dokazujeme, že máme zdravé a kvalitní psy v chovu.

autor: Zuzana Pecháčková

ROZHOVOR S LUBOMÍREM

HOLKOU

Jak šel čas s produkty Fitmin

Co může naši společnost lépe vystihnout než naše produkty? Požádali jsme Lubomíra Holku, dlouholetého obchodního ředitele, aby byl na chvíli průvodcem světa Fitmin a ohlédl se, jakým vývojem prošly naše produkty.



foto z natáčení TV reklamy

Pan Lubomír Holka se může pochlubit více než dvěma dekádami působení ve společnosti Dibaq, a to již od roku 1999. Nicméně jeho cesta s firmou započala ještě dříve, a to v Chlorella centru. Ve firmě je bezpochyby oprávněně považován za duchovního otce Výživového programu, který se stal naším stěžejním pilířem a zásadně přispěl k jeho úspěchu na trhu.

Vy jste byl už u základního kamene současného Výživového programu pro psy v roce 1998, je to tak? Čím bylo toto krmivo specifické?

Do firmy (v té době Fitmin a. s.) jsem nastoupil v lednu 1999, a to už byla prémiová krmiva Fitmin pro psy na světě, ale ještě jsme jim neříkali program. Jednalo se o ucelenou řadu krmiv pro psy od štěňat až po psy seniory. Berta, Leon, Oskar, Fill, Bernard, Artur – tak se první prémiová krmiva pro psy jmenovala a většina názvů byla odvozena od jmen psů manželů Štěpánkových.



Když jsem začal pracovat jako obchodní manažer firmy (tehdy jsme ještě nebyli „ředitelé“) někdy od dubna, května 1999, zrovna paní Jana Štěpánková, která pracovala v propagaci, připravila nový koncept obalů pro tuto řadu krmiv a jako první z nového konceptu byl pytel pro Oskara, tedy krmivo pro dospělé psy v běžné zátěži. S ní jsem poté spolupracoval na obalech pro další krmiva řady.

Koncem devadesátých let minulého století byl trh prémiových krmiv pro psy v České republice ovládnán především konkurencí ze zahraničí, a to především kanadskými krmivy, jako byly Acana, Anka, K9 atd. Konkurenční české firmy, které se na trhu pohybovaly déle než Fitmin a. s., se samozřejmě také snažily uplatnit se v segmentu prémiových krmiv, takže nás čekala výzva: být lepší než česká konkurence a vyrovnat se konkurenci zahraniční.

Základním a zásadním krédem firmy Fitmin a. s. bylo vždy: **vše podřídít potřebám zvířat.**

Proto naše první prémiová krmiva pro psy byla nejen z kvalitních surovin, ale hlavně vyvážená po výživové stránce tak, aby odpovídala věku, zátěži a kondici psů všech plemen a kategorií. Jako první z českých výrobců krmiv jsme začali používat do krmiv cheláty stopových prvků (pro nezasečené: stopové prvky vázané na aminokyseliny, které se daleko lépe vstřebávaly z trávicího traktu proti stopovým prvkům v anorganické podobě). A hlavně jako jediní z českých výrobců a myslím, že jedni z mála i v zahraniční konkurenci, jsme v prémiové řadě měli krmivo... pro štěňata velkých a obřích plemen. Krmivo, jehož vývoji se věnoval MVDr. Petr Daněk, výživář Fitmin a. s. a jehož specifická spočívala především ve vybalancování růstu svalové hmoty a kostí tak, aby u těchto zvířat nedocházelo k deformacím kostí a poškození kloubů.

Dalo by se říci, že ve výzvě uvedené výše jsme úspěšně obstáli, ale čekala na nás další a daleko větší: jak přesvědčit o kvalitě našich krmiv zákazníka, a hlavně jak ho přimět, aby kupoval, a to opakovaně. Ale to už je další kapitola.

Jak se pracovalo dál s myšlenkou Výživového programu? Platí tato myšlenka i u ostatních krmiv pro jiná zvířata?

No, ono se nepracovalo dál s myšlenkou Výživového programu, protože jak jsem uvedl výše, ještě nebyl. Oskar, Berta, Fill atd. se dostali do fáze, kdy už přestali naplňovat naše základní krédo vše podřídít potřebám zvířat, a bylo nutné posunout se dál, rozšířit řadu a přijít na trh s něčím, co tady ještě nebylo. To bylo zadání pro tandem Ing. Jan Jirásek (výživářský specialista) a MVDr. Renata Popelářová (oddělení kvality krmiv). Přišli s myšlenkou Výživového programu pro psy. Pokusím se velmi stručně program představit.

Program měl tři pilíře: suché extrudované krmivo (granule), výživové doplňky a masové pochoutky.

1. Suché extrudované krmivo bylo základem Výživového programu a bylo rozděleno podle velikosti plemen psů – mini, medium maxi. Každá velikost měla svůj barevný kód – žlutý, červený, fialový.

Ve všech velikostních řadách byla krmiva pro štěňata, dospělé psy,





seniory. U řady maxi bylo navíc krmivo Junior, pro správný vývoj mladých psů.

Ve všech velikostních řadách byla krmiva pro dospělé psy rozdělena na krmiva pro lehkou zátěž (light), krmiva pro běžnou, udržovací zátěž (maintenance) a krmiva pro velkou zátěž (performance). Krmiva pro dospělé psy byla v každé řadě vyráběna ze stejných surovin, lišila se pouze v množství energie.

Množství energie bylo vyjádřeno množstvím barvy na obalu, a to vždy v barvě podle barevného kódu. Např. krmivo pro štěňata mělo nejvíc energie, tak byl obal skoro celý žlutý, červený nebo fialový. Naopak krmivo light mělo nejméně energie, tak na obale byl jenom úzký barevný pruh, atd.

2. Výživové doplňky vycházely z výrobků minerálních a vitamínových krmiv pro psy, které se ve firmě vyráběly ještě před extrudovanými krmivy pro psy.

Výživové doplňky jako druhý pilíř programu byly určeny pro zdravé psy, kteří během svého života při různých situacích potřebují zvýšené množství určitých látek, než jaké je případně obsaženo nebo není obsaženo v základním krmivu.

Výživové doplňky byly určeny pro všechny velikosti psů, a proto na obalu nesly všechny tři barvy.

3. Třetím pilířem byly masové pochoutky. Měly vycházet z pochoutek řady Premium a měly být používány jako odměna v přesně stanovené denní dávce, aby nedocházelo k předávkování

a nevytvářelo možnost vzniku obezity. Bohužel tento třetí pilíř nebyl nikdy dotažen do konce a zůstalo pouze u prvních dvou pilířů.

Dostat všechny tyto informace o Výživovém programu jako celku ke konečnému zákazníkovi se časem ukázalo jako poměrně složité (a dlouho jsme s tím zápolili) a nakonec se pojem Výživový program ujal pouze pro první pilíř – suché extrudované krmivo.

Výživový program pro koně byl vytvořen ještě dříve než pro psy. Pod původním názvem Equico byla vytvořena extrudovaná doplňková krmiva, minerální a vitamínové doplňky, které v kombinaci se statkovými krmivy byly optimalizovány tak, aby vyhovovaly potřebám koní dle věku, kondice, výkonu všech koní.

S vývojem prémiových krmiv pro kočky jsme opět vytvořili Výživový program odpovídající potřebám koček, a to kombinací suchých extrudovaných krmiv a mokřích masových krmiv (kapsiček).



Co se vám vybaví, když se řekne „Plná miska, váha pod kontrolou“?

Byl to název marketingové kampaně spojené s uvedením Výživového programu pro psy na trh. Základní myšlenka byla, že každý dospělý pes by měl dostat takovou dávku krmiva, která odpovídá jeho kondici a zátěži. Ze zkušenosti víme, že majitelé psů velmi často přeceňují zátěž svého psa. Když oběhne dvakrát zahradu, už to považují za vysokou zátěž a dávají mu více krmiva nebo krmivo s vyšší hladinou energie. Tím velmi často dochází k tomu, že stále více psů je obézních. Některá plemena mají k obezitě přímo genetické předpoklady.

Většina výrobců krmiv doporučuje při změně kondice psa zvýšit nebo snížit doporučenou denní krmenou dávku. To samé při změně zátěže. Jenže se zvýšením/snížením krmené dávky se zvyšuje/snižuje nejen množství energie, ale i množství ostatních důležitých látek (vitaminů, minerálů atd.).

V našem Výživovém programu, jak už jsem uvedl výše, jsou v každé velikostní řadě krmiva pro dospělé psy se třemi hladinami energie – light, maintenance, performance, která jsou vyrobena ze stejných surovin. Takže pokud je pes v běžné zátěži a odpovídající kondici, dostává



krmivo maintenance v doporučené krmené dávce. Pokud hubne nebo je vystaven vyšší zátěži, dostává krmivo performance v doporučené dávce, a naopak pokud má sklon k obezitě nebo má nízkou zátěž, dostává krmivo light v doporučené dávce. Tím, že jsou krmiva ze stejných surovin, je zaručeno, že pes nebude mít problém s přechodem na jiné krmivo a dostane všechny živiny odpovídající jeho potřebám.

V roce 2006 jste začali používat čerstvé maso, či to byl nápad a jaký to mělo ohlas u zákazníků?

Byl to nápad pana Štěpánka. Jako všechno nové jsme museli velmi trpělivě a dlouhodobě vysvětlovat zákazníkům. Velmi málo zákazníků mělo představu, z čeho se vlastně krmiva vyrábí, protože většina výrobců uvádí v surovinovém složení

termín maso a vlastně používají masové nebo masokostní moučky. A jelikož jsme v používání čerstvého masa v extrudovaných krmivech byli na českém trhu první, o to větší práci s vysvětlováním jsme měli. Osobně si myslím, že dost vysoké procento zákazníků tento benefit ani neocenilo. Ale my jsme to nedělali kvůli zákazníkům, pouze jsme naplňovali naše základní krédo – **vše podřídit potřebám zvířat.**

Postupem času stále více výrobců začalo technologii přidávání čerstvého masa používat a dnes je jedním ze znaků „superprémiových“ krmiv.

Kdy a proč jste začali se superprémiovými krmivy a čím se vlastně liší od prémiových či nižších řad krmiv a jsou i ta stále ve vaší nabídce?

Superprémiové krmivo, to je hlavně marketingový pojem. Já osobně jsem se dlouho bránil označit naše krmiva z Výživového programu jako superprémiová. Okolnosti mě nakonec k tomu donutily.

Podle mého názoru rozdíl mezi superprémiovým krmivem a prémiovým krmivem nemusí být žádný, ale obecně se vžilo, že superprémiové krmivo má vyšší cenu. A když už má zákazník

zaplatit víc peněz, tak za to něco očekává – lepší suroviny, různé ingredience, které nejsou obvyklé ve výživě psa, vyšší stravitelnost, přírodní antioxidanty atd. atd.

My jsme nižší řadu prémiových krmiv vyvinuli hlavně proto, že někteří naši zákazníci chtěli prémiové krmivo, ale nebyli ochotni platit cenu za náš Výživový program. Abychom dostali našemu krédu, vznikla řada krmiv, která není tak surovinově bohatá jako Výživový program, obsahuje sice čerstvé maso, ale v menším procentu, a není to maso jednodruhové, ale směs masa a podobně. No a krmiva jsme označili jako prémiová. Tím pádem jsme museli označit Výživový program jako superprémium.

Od roku 2014 jsme se začali orientovat na výrobu především na krmiva s vyšší přidanou hodnotou – prémiová, superprémiová. Výbuch kotelny v roce 2016 tento proces urychlil a my jsme velmi razantně snížili výrobu tzv. ekonomických krmiv. Dnes ještě nějaká krmiva v této kategorii Dibaq vyrábí, ale je to opravdu marginální objem.

Intolerance na různé složky potravin jsou mezi lidmi velmi běžné a nejinak jsou na tom i psi, jak jste na tuto potřebu trhu zareagovali?

Šlechtění, životní prostředí má určitě vliv na výskyt různých intolerancí, alergií u psů. Takovým prvním alergenem v krmivech pro psy bylo koncem 90. let minulého století vepřové maso, které se používalo do krmiv ve formě masokostní moučky. My jsme na tuto situaci zareagovali vývojem krmiva Senzitiv, do kterého jsme používali drůbeží moučku. Později začali být psi alergičtí i na drůbeží moučky, pak na obiloviny. Takže s jednou senzitivkou jsme už nevyšla. Hledali jsme řešení a vyvinuli jsme řadu krmiv Solution. Tato řada patřila pod Výživový program a snažili jsme se dopředu předejít intolerancím psů na další alergeny. Ze surovin jsme vyřadili obiloviny a nahradili je rýží. Ze živočišných





surovin jsme se snažili použít méně používané produkty – čerstvé králičí maso a moučka, čerstvé jehněčí maso a moučka, čerstvé hovězí maso a moučka, čerstvé rybí maso a moučka.

S touto řadou jsme nějaký čas vystačili, ale vývoj pokračoval a už ani rýže nevyhovovala některým psům (zákazníkům)

a objevil se nový hit – krmiva bez jakýchkoliv obilovin – grain free krmiva. Výživáři se pustili do práce a vznikla řada Purity. Celkem osm produktů a z toho čtyři s rýží a čtyři bez obilovin, které nahradil hrách, brambory a dýně. Ze živočišných produktů se objevuje hovězí, jehněčí, zvěřina, rybí, lososí, králičí maso. Pro zpestření se používá ovoce, zelenina, bylinky, houby a plno dalších přísad.

Jak se vám osobně s tak pestrou škálou krmiv obchodně pracovalo? Jaké s tím byly spojeny výzvy a úspěchy?

Stál jsem u zrodu většiny krmiv pod značkou Fitmin a valnou část vývoje těchto krmiv jsem přímo inicioval. Portfolio výrobků bylo vždy

směřováno k tomu, abychom co nejvíce vyhověli potřebám zvířat. To mě uspokojovalo a to mi přinášelo radost.

Velmi často jsme přicházeli na trh s věcmi, na které nebyli zákazníci u krmiv pro zvířata zvyklí. Takže velkou výzvou bylo vždy vysvětlit náš přístup a přesvědčit zákazníky o přínosu kvality našich krmiv pro zdravý vývoj a život jejich mazlíčků. Většinou to nebylo příliš snadné, ale obchodní výsledky dokazují, že jsme to celkem úspěšně zvládli.

autor: Ida Turayová

Fitmin Purity Holistic Food

Superprémiová krmiva a pamlsky pro psy i kočky



Fitmin

Nová řada krmiv Lamb with Beef

Superprémiové krmivo založené na **čerstvém jehněčím** mase s hovězím, **bez pšeničného** a **kukuřičného** lepku, s borůvkami, wčerným rybízem a bylinkami.

- 9 typů krmiv pro malá, střední i velká plemena
- Komplex **dentální péče**, **omega 3 a 6** a **prebiotika**
- Recyklovatelné obaly



fitmin.cz

Krmivo šampionů

O BOCUSU



Velikost areálu: 4,5 ha
Počet zaměstnanců: 14 (z toho 1 na mateřské a 2 pomocnice)

Letohradské středisko koupila Dibaq a. s. v roce 2019. Jedním z důvodů pro koupi byla skutečnost, že v Helvíkovicích nebyl prostor pro další rozvoj společnosti. Všechny budovy v helvíkovickém areálu byly téměř plně využity a chyběly skladovací kapacity na suroviny. Zemědělský areál v Letohradě, který byl na prodej, naplňoval představy o areálu, kde by se mohla společnost Dibaq rozvíjet.

Vedle všech pozitiv je však třeba zmínit i negativa. Stáří areálu je přibližně 40 let, údržba budov byla dlouhé roky zanedbávána a to se projevilo na jejich technickém stavu, reaktor bioplynové stanice nebyl nikdy za 14 let čistěn a bylo v něm 480 m³ sedimentů k odstranění. Původní majitel zrušil výkrm býků, takže chyběla kejda jako palivo pro bioplynovou stanici. Jinými slovy vybydlený areál.

Prvními kroky, které jsme museli udělat, bylo zabezpečit provoz v areálu a kejdu pro bioplynovou stanici od sousedících zemědělců a přeregistraci výroby krmiv, abychom mohli pokračovat ve výrobě krmiv a dále obsluhovat zákazníky,

kterým původní Bocus a. s. dodával krmiva. Dále jsme začali plánovat uchopení jednotlivých procesů a aktivity na jejich zlepšení.

Začalo se na mísirně krmiv, kde ještě v roce 2019 došlo k výměně starého osvětlení na výrobní hale a byla nainstalována nová LED svítidla s lepším osvětlením a nízkou spotřebou elektřiny. Na rok 2020 byla plánována a v květnu provedena velká a drahá akce – vyčištění reaktoru bioplynové stanice. V reaktoru bylo 480 m³ sedimentů, které bylo třeba odstranit. Do reaktoru vedou pouze dva malé otvory, a tak odstranění probíhalo pomocí sacího bagru, který sediment nasával hadicemi. Celá akce trvala 3 týdny a stála bez pár tisíc milion korun.

V průběhu roku pak probíhaly projekční práce na přestavbu teletníku na skladovou halu. Na konci roku pak probíhaly bourací práce na teletníku, tak, aby se mohla v roce 2021 dokončit rekonstrukce jedné poloviny haly, která byla akutně potřeba. Před koncem roku pak probíhalo vybourání stájových technologií v teletníku 3, kde se plánovala rekonstrukce na halu pro vychystávání a balení zásilek pro e-shop FITMIN. Tato akce byla v roce 2021 pozastavena.

V roce 2021 na jaře započaly stavební práce na hale, kde byla vybetonována nová podlaha, byly kompletně opraveny vnitřní omítky a byla provedena nová elektroinstalace a byla osazena troje nová posuvná vrata. Opravená část haly byla otevřena v červnu, v den konání první venkovní firemní akce, která se konala na louce u dílen. Od července do září pak probíhala další velká akce, kdy probíhala výměna opláštění haly mísirny krmiv. Staré plechové opláštění, stěny i střecha byly



nahrazeny izolačními PUR panely. Ke stávající hale byl vybudován přírůstek, kam byl následně instalován druhý granulátor. Obě akce byly úspěšně dokončeny.

Rok 2022 se nesl v duchu technologií, na mísirnu krmiv byl na jaře instalován druhý granulátor, na kterém jsou vyráběna krmiva pro koně. V lednu a únoru zkoušela parta z údržby granulovat seno na starém horizontálním granulátoru. Po dvou měsících pokusů a zkoušek jsme uměli vyrobit granulaci, která byla dle představ obchodního oddělení, a následně bylo rozhodnuto, že ke granulátoru dokoupíme zbytek linky, tak, abychom na jedné straně dávali balíky sena a na druhé straně z linky vypadávala vychlazená granulace. V březnu 2022 pak byl dokoupen a instalován rozebírač balíků, chladič,

cyklony, zásobníky, ventilátory a dopravníky a o měsíc později, v dubnu, jsme měli sestavenou linku na granulaci sena s výkonem 400–600 kg/hod. V létě pak byla administrativní budova napojena na novou kanalizační přípojku a tím došlo k rozdělení dešťových a splaškových odpadních vod.

Zajímavostí letohradského střediska je energetika. V areálu se nachází bioplynová stanice, která vyrábí elektřinu, 2 km od areálu je na řece umístěna malá vodní elektrárna a na střechách v areálu jsou umístěny

fotovoltaické panely, které provozuje naše dceřiná společnost EFVE s. r. o. Všechny tyto výroby jsou považovány za obnovitelné zdroje. Elektřina z vodní elektrárny a fotovoltaiky je dodávána do sítě, elektřinu z BPS částečně zpracováváme a částečně prodáváme do sítě.

V současné době výroba BPS bilančně pokrývá 97 % spotřeby v areálu. Bilančně proto, že spotřeba je cca 8 hodin a výroba BPS přibližně 22 hodin. Výkon vodní elektrárny je 55 kW, záleží však na množství vody v řece, pokud je sucho a teče málo

vody, výkon klesá nebo elektrárna vůbec nejede. Průměrná měsíční výroba za posledních 12 měsíců činí 13,5 MWh. Pro představu, roční výroba vodní elektrárny pokryje roční spotřebu přibližně 40 domácností/bytů. Výkon fotovoltaických panelů je 337 kW a podobně jako u vody je výkon ovlivněn osvětlením. Průměrná měsíční výroba za posledních 12 měsíců činí 33,5 MWh. Pro představu, roční výroba fotovoltaiky pokryje roční spotřebu přibližně 100 domácností/bytů.

autor: Petr Zezulka

O LOGISTICKÉM CENTRU „ELCÉČKO“, Voštica, Vysoké Mýto

Velikost skladu: 2 skladovací haly – 6000 m²

Kapacita: 10 000 paletových míst

Počet zaměstnanců: 23

Kdo by nám k logistickému centru



mohl říct víc, než náš dlouholetý zaměstnanec, skladník Jiří Dufek, který ve firmě pracuje 20 let. „Mohu se pochlubit, že jsem zažil všechny sklady, co kdy firma měla – v Brně 3x, v Lovosicích 2x a Žamberku 3x. Ve všech těchto skladech probíhalo vyskladnění způsobem tužka–papír, což pak bylo i pracné překlopit správně do dodacích listů pro řidiče. Skladovací podmínky nebyly zrovna ideální a situace byla někdy hodně špatná a museli jsme dokola řešit věci ohledně znehodnocených zásob.“

Současný šéf logistického centra Aleš Prachař jedním dechem dodává:

„Dnes máme 1 velké centrální logistické centrum ve Vysokém Mýtě, je to moderní budova, kde je teplo a čisto. Kdo pamatuje sklad v bývalé mlékárně v Dlouhoňovicích, tyto věci dokáže náležitě ocenit. Došlo k obrovskému „posunu“ logistiky v rámci firmy. K manipulaci zboží používáme systémové zakladače a manipulační vozíky. K vyskladnění zakázek používáme čtečky čárových kódů. Vyskladnění probíhá dle nastavených pravidel (FEFO) a pak dále dle konkrétních požadavků našich obchodních zástupců. Daří se nám také mnohem efektivněji vyskladnit větší množství zboží s menší námahou. S navýšením počtu objednávek a hlavně rozmachem e-commerce vznikají požadavky na různé druhy dopravy, převážně té balíkové, což přináší spousty přenosů dat, do kterých se muselo zapojit i naše IT, a některé procesy byly automatizovány, abychom byli schopni všechno zvládnout.“

Ještě před pár lety se téměř nic neposílalo balíkovou přepravou. Respektive balíky odcházely jenom

v pondělí v počtu 4–6 kusů. Dnes denně odchází 200–300 balíků a při akcích se počty navyšují až na 500 balíků denně. Také přibýlo více zahraničních objednávek, které je nutno speciálně zabalit a označit správnou jazykovou mutací.



Současné také připravujeme zakázky pro velkoobchody typu Alza, Mall... – zde je třeba taky individuální vyskladnění. Dále také odbavujeme zakázky našich obchodních zástupců v Polsku a Slovensku, kde dnes realizujeme pravidelné závozy k zákazníkům.“

autoři: Aleš Prachař a Jiří Dufek

O NAŠICH DCEŘINÝCH SPOLEČNOSTECH

DIBAQ SK, Malinová, Slovensko

Rok založení: 2006

Počet zaměstnanců: 4 + externí účetní

Počet zákazníků: 200 B2B zákazníků

Dceřinou společnost jsme založili v dubnu 2006, a to v počtu dvou zaměstnanců – Belán a Bartko. Miloš Belán na tu dobu vzpomíná takto: „Byly to těžké, ale vcelku veselé začátky. Obsluhovali jsme přibližně 100 zákazníků a postupně jsme získávali další. Rozvoz nám zabezpečoval Dibaq s najatou externí přepravou. Postupně s nárůstem

prodeje muselo dojít ke změně v organizaci práce. Přistoupili jsme k nákupu vlastních aut a přijali jsme dva řidiče. Získali jsme dalších přibližně 200 zákazníků, zvýšily se tržby a celkový profit, což je také zásluhou mateřské firmy, která nám vždy byla po všech stránkách nápomocná, ať už šlo o podporu prodeje, nebo školení obchodních dovedností.“

Současný šéf slovenské pobočky Tomáš Janota k tomu dodává: „Dříve jsme na Slovensku prodávali hlavně ekonomická krmiva,

ale postupem času jsme docílili expanze Fitminu, hlavně krmiva For Life pro psy. Od roku 2018 nám každý rok rostly tržby až do loňska, kdy přišel mírný pokles kvůli krizi a zákazníci hledali levnější značky nebo kupovali Fitmin levněji na internetu od polských a českých e-shopů. Způsob distribuce je standardně takový, že dvakrát týdně jede z LC kamion zboží na Slovensko, tam ho složíme na depu v Lehotě, naložíme na menší auta a náš řidič zboží 2 dny rozváží zákazníkům.“

DITECH

Rok založení: 2005

Počet zaměstnanců: 9 + 3 externí pracovníci

Ditech založil Zdeněk Štěpánek, aby nově zbudovaná firma fungovala nejen jako údržba stávajících strojů, ale hlavně jako vývojářské centrum, které vytvoří technologie přímo na míru pro Dibaq. Na začátku stálo několik místních chlapů, povětšinou bývalých zaměstnanců JZD. Jejich počáteční větší úkol byl vývoj sušárny pro první extruder v Dibaqu. Jako největší výzvu za existenci Ditechu považuje dlouholetý zaměstnanec a současný šéf Ditechu Jaroslav Brůna výrobu a kompletaci extruderu do Španělska.

Za těch 18 let, co Ditech na Pupluži funguje, se podílel na řadě projektů a trvalo by asi dlouho, než bychom vše vyjmenovali. Za svou éru pomohl se stavbou balírny, rekonstrukcí mísireny, výrobní pochoutek a dalších provozů, kde montoval veškeré technologie a řadu z nich i vyráběl. V poslední době byla největším projektem nová sušička granulí.



V Dibaqu byste asi nenašli místo, kde není otisk práce kolegů z Ditechu, a to, jak dnes výroba v Helvíkovicích vypadá, je hlavně jejich zásluhou.

Zvláštní poděkování patří našemu, dnes již bývalému zaměstnanci, technologovi a manažerovi panu Josefu Brůnovi, který je autorem mnoha technologií.

DIBAQ POLSKA, Walbrzych, Polsko



Fitmin stánek na veletrhu v polském Lodži

Rok založení: 1997

Počet zaměstnanců: 15

Počet zákazníků: více než 2500 (1500 prodejen a téměř 1000 chovatelů)

Dibaq Polska sp. z o.o. má své počátky v roce 1997, kdy Zdeněk Štěpánek založil společnost Fintex Poland. V roce 2003 se polská společnost přejmenovala na Fitmin a od roku 2004 Dibaq Polska působí jako dceřiná společnost české společnosti Dibaq a. s. Dibaq Polska má od počátku své sídlo ve Walbrzychu nedaleko hranic s Českou republikou.

Přes mnoho personálních změn a následných ředitelů jsou někteří zaměstnanci spojeni s Dibaq Polska již velmi dlouhou dobu. Nejdéle ve společnosti pracují: obchodní zástupce z Pomořanska Ryszard Derc, který je zaměstnán 16 let, a vedoucí kanceláře Joanna Marszałek, která vykonává svou funkci 15 let. Novou obchodní a marketingovou ředitelkou se od června 2022 stala Aniela Pilarská, která je spolu s Tomášem Janotou zodpovědná za úspěch polské pobočky. Dalšími zaměstnanci

jsou obchodní zástupci, lidé zodpovědní za marketing, logistiku, účetnictví a administrativu, spolupráci s profesionálními chovateli a internetový obchod. V současné době je v polském týmu 15 zaměstnanců, z toho 10 obchodních zástupců v terénu.

Zpočátku se kolegové na polské pobočce Dibaq zaměřovali na prodej ekonomických produktů, ale s rozvojem polského trhu s krmivy pro domácí zvířata se pro ně značka Fitmin stala zásadní a nyní tvoří více než 90 % tržeb. V současné době kolegové v Dibaq Polska obsluhují cca 2500 aktivních zákazníků, z toho 1500 prodejen, a téměř 1000 chovatelů psů a koček sdružených ve Fitmin Clubu. V Polsku funguje také internetový obchod fitmin.pl nabízející celé portfolio krmiva Fitmin soukromým majitelům psů a koček. Dibaq Polska velmi úzce spolupracuje s Dibaq a. s. a produkty polským klientům tak expedujeme přímo z českého skladu ve Vysokém Mýtě.

Dibaq Polska se dynamicky rozvíjí, díky kolegům z Dibaq Polska je značka Fitmin na polském trhu

s krmivy pro domácí zvířata stále výraznější a významnější a povědomí o značce Fitmin mezi polskými spotřebiteli rok od roku roste. Produkty Fitmin se těší velkému uznání na výstavách psů. Dibaq Polska aktivně provozuje sociální síť a kolegové rádi poradí majitelům zvířat s výběrem krmiva pro domácí mazlíčky. Zákazníci pravidelně posílají fotografie a videa spokojených mazlíčků, což je nejlepším důkazem, že svou práci dělají dobře.



Polští kolegové v novém sídle společnosti ve Valbřichu

Fitmin



**Holistická, superprémiová
a prémiová krmiva pro psy,
kočky, koně a hlodavce**



Doctivé krmivo z podhůří Orlických hor

fitmin.cz

