

Libový plátek

2 / HELVÍKOVICE / ZIMA 2023

„Nesmíme opomíjet
naše lidské potřeby,
neboť pak ztrácíme
i lidské kvality.“

Sofie Tejedor

ÚVOD

Vážení čtenáři,

tématem zimního vydání Libového plátku je efektivita. Další z našich firemních hodnot. Efektivní zaměstnanci jsou snem každého zaměstnavatele, to je jasná věc, proto o efektivitě píšeme. Ale určitá dávka efektivit je nezbytná pro všechny v běžném životě. A tak si můžete přečíst rozhovory s našimi firemními autoritami, které v životě něco dokázaly. Kéž Vás tyhle tři odlišné osobnosti povzbudí a inspirují.

Sofie v úvodu mluví o pěti hodnotách skupiny Tejedor Lázaro, do které patří i naše společnost: „zdroje, vzdělání, rodina – a tady nemyslím jen tu pokrevní, ale i tu firemní, dobrá nálada/nadšení, úsilí, udržitelnost“. Sofiina vsuvka je pro mne nejdůležitější věcí v tomhle vydání. V práci trávíme osm a více hodin denně, s kolegy trávíme vlastně více času než s rodinou a ne každý má to štěstí skvělé a chápavé rodiny. Zatímco rodinu jsme si opravdu vybrat nemohli, kolektiv, ve kterém pracujeme, ano, anebo ho můžeme alespoň ovlivnit. Je skvělé mít kolegy, kteří nás podpoří nebo jsou nám inspirací, pomohou radou nebo nás jen vyslechnou, abychom si díky nim mohli utřídit myšlenky a ty se tak mohly rozběhnout správným směrem.

Tamara zmiňuje větu „hlavně se z toho nepos*at“. Známe ji všichni, a když je nejhůř a člověka začne přepadat bezmoc, je dobré si tuhle větu osvěžit. Známe Tamaru déle než 10 let a nikdy jsem ji neviděla zhroutenou nebo na dně. Takže naše firemní varianta téhle větičky je pro nás, holky z Dibaqu, že „když to může zvládnout Tamara se třema dětma a hodinou a půl dojíždění denně, tak my to, sakra, zvládneme taky“.

No zkrátka, jak říká Petr Křivohlávek: „Věnujme se tomu, co je důležité, co přináší hodnotu a efekt, ale zároveň nedovolme, aby nás věci, které nás nebaví, dohnaly.“

Milí čtenáři, přeji Vám, abyste v životě dokázali jít za svým snem, cílem nebo světlem. Kéž Vás nepříjemnosti na té cestě dlouho nezdrží.

Karolina Křenková



LIBOVÝ PLÁTEK – občasník z Helvíkovic, periodický tisk územního samosprávného celku. Evidenční číslo Ministerstva kultury ČR E 24077. **Vydavatel:** Dibaq, a. s., Helvíkovic 90, 564 01, Žamberk, IČ: 25286366. **Redakce:** Zuzana Pecháčková, Ida Turayová. **Grafika a sazba:** Propagace Dibaq. **Distribuce:** zaměstnanci společnosti a vybraná distribuční místa. **Tisk:** Tiskárna V&H Print Hlávko s. r. o.

Obsah

4 Jak jsme na tom s efektivitou

8 Rozhovor se Sofií Tejedor

10 Zahraněční obchod

12 Rozhovor se zaměstnancem

16 Povídka na pokračování

20 Fotoreportáž

22 Soutěž pro děti

ANKETA

Jak se vám daří skloubit osobní a pracovní život?

Karolina Křenková, brand manager

Teď už snad celkem dobře, ale když byly děti ještě malé a zavolala školka nebo škola, že děti mají teplotu, nebo se objevil nějaký jiný zádrhel, byla jsem nesmírně vděčná společnosti Dibaq a kolegům, že jsem mohla na potřebnou dobu odjet a zařídit, co bylo nutné. Pro mě to byl vždy ten největší benefit. Obdivuju a soucítím ale se všemi kolegyněmi, které mají malé děti, je to neustálé balancování a řešení nově vznikajících situací. Holky, držte se, bude líp.



Josef Šulc, fotograf a kameraman

Těžko. Mám spoustu práce a tím nezbyvá moc času pro rodinu. Ale teď se s tím



snažím efektivněji pracovat a to v tom smyslu, že říkám častěji NE práci a ANO rodině. Je to o prioritách. Máme malou dceru a ta je malá jenom jednou, takže teď se trochu zpomalím v práci a budu se víc věnovat rodině. Ale ono to vlastně není vůbec jednoduché říkat NE práci, protože mě moc baví. Na to není moc co víc říct.



Pavla Kadič, product manager

Popravdě, každý den je tak trochu dobrodružství. S mým mužem vychováváme čtyři

děti (3, 4, 12, 14 let). Dvě starší už jsou relativně samostatné jednotky, se kterými řešíme věci do školy, dovoz/odvoz na kroužky a závody. Samozřejmě občas zažíváme i temnější chvíle puberty. Naši dva nejmenší už rok a půl rádi chodí

do školky a musím zaklepat, že se nám nemoci vyhýbají. Ano, občas (např. „akce neštovice“) musím využít možnosti homeoffice, a za to patří Dibaqu velký DÍK. Mám obrovské štěstí, že mám vedle sebe skvělého muže, zdravé a usměvavé děti a k tomu práci produktáka, která mě baví a naplňuje.

Jiří Plíštil, správce IRP systému

No asi dobře.

Když mám službu, není problém něco řešit i později odpoledne nebo večer. V IT je to tak, že pokud se řeší nějaký problém, tak si ho stejně berete v hlavě domů. Takže práci a osobní život v určitých chvílích nejde úplně oddělit, ale já to tak mám celý svůj profesní život, takže jsem s tím naprosto v klidu.



Děkujeme za přízeň v letošním roce, přežeme krásné Vánoce a v novém roce 2024 spoustu báječných zážitků.

Váš **Dibaq** výrobce krmiv

Fitmin bocus thePet+

JAK JSME NA TOM S EFEKTIVITOU

Poslední z pěti hodnot naší firmy je efektivita. Podle jedné z online definicí vyjadřujeme pojmem efektivita praktickou účinnost nějaké (jakékoliv smysluplné) lidské činnosti, nejčastěji pak lidské práce. Jak to vidí Petr Křivohlávek, jak je spokojený s tou současnou efektivitou své firmy a jak si ji představuje v budoucnu?

Jak bys hodnotil, že jsme na tom v Dibaqu s efektivitou?

Nejsem spokojený s naší efektivitou a nemůžu to zazlívat zaměstnancům, nebo ne vždycky to můžu zazlívat zaměstnancům. Hodně mě trápí to, že místo toho, aby obchod tlačil obchodní výsledky, komunikuje s právníkama a zjišťuje, co vůbec může nebo nemůže. Stejně tak to vidím u výroby – místo toho, aby se zabývala tím, jak bude vyrábět lépe, rychleji, levněji, kvalitněji, řeší spoustu administrativních pravidel, návštěvy úřadů, bezpečáků a já nevím, koho všeho. Z pohledu fungování firmy jako celku nemáme letos dostatečný efekt v prodeji, v celkových tržbách a v jejich překlopení na tuny. Co je alespoň trochu dobrá zpráva, vycházíme pěkně v profitabilitě, tedy v procentuálním porovnání zisku a obratu.

Dá se říct, že je to o celkovém přenastavování, kterému je potřeba věnovat nějakou část života firmy, a pak už je vidět světlo na konci tunelu – vidíš světlo na konci tunelu?

To je právě to, proč mám tak mizernou náladu. Protože mám zkušenost, že jak nás tady obšťastňují



svou péčí ti státní úředníci, tak těch úřadů je hrozně moc, potřebují ukázat, jak jsou užiteční, a tak nás budou navštěvovat častěji. S pravděpodobností hraničící s jistotou vzhledem k tomu, jak jsme

velcí a kolik máme zaměstnanců, prostě vždycky něco najdou. V tomhle bohužel nejsem moc optimista a čím dál víc si myslím, že to je o nastavení státu – místo aby byl progresivní a usnadňoval

podnikání, je čím dál víc byrokratický. Často se účastním porad ve Španělsku, oni dosáhnou na různé podpůrné programy, my ne. Na druhou stranu máme až desetkrát více kontrol, než obdobný závod ve Španělsku.

My musíme najít cestu, jak v tomto systému prosperovat. To je moje práce, práce top managementu a to, jak v tom budeme nebo nebudeme úspěšní, přináší efekt pro lidi, kteří s námi jsou na lodi.

Jak to vidíš dál s efektivitou, když si odmyslíš, že jsme tento rok „spotřebovali“ na to, abychom nastavili systémy fungování?

Bojím se, že jsme tento rok spotřebovali k tomu, abychom v novém informačním systému (v QADu) „jen“ fungovali. Abychom fungovali dobře, je úkol pro příští rok. A v tomhle jsem na druhou stranu velký optimista, protože si myslím, že když ta parta kolem IT a účtárny už bude mít víc času na to, aby hledala cestu, jak vše optimalizovat, tak právě pro optimalizaci má QAD spoustu nástrojů. Jedním z témat je práce na „bezpapírové účtárně“, druhým nastavení reportů pro správné rozhodování. A třetí pilíř, proč jsem velký optimista, je umělá inteligence. Tam je to na každém jednom z nás s tím, že partnerem je pro nás IT. Je to o tom, kde nám může být AI užitečná a usnadnit nám život. Pak můžeme mít větší tah na bránu, protože nám bude tento software partnerem, když ho budeme umět využít, tak budeme mnohem rychlejší, levnější, kreativnější... Bude to o nás, o lidech, jestli ho dokážeme vytěžit jen pro to, abychom žili kvalitnější životy, nebo urychlí náš rozvoj a zvýší naši soumařinu.

No a jak se pak na to bude dívat ten zaměstnavatel, když za zaměstnance bude pracovat umělá inteligence?

Blbý na tom všem je to, že my pořád běžíme tu soutěž. Podnikání

je o konkurenci, pořád se měříme s ostatními. Měříme průměrné mzdy, průměrné obraty, efektivitu na zaměstnance, neměříme kvalitu života. Jsme v prostředí, kde se musíme neustále přizpůsobovat tomu, co dělá konkurence a co se děje v okolí. Když k tomu ještě začneme měřit právě i tu kvalitu života, máme reálnou šanci na to, že nám bude líp. Když budeme dostatečně efektivní, tedy když na vydělání určitého objemu peněz spotřebujeme méně lidské energie, tak tu energii můžeme lépe platit. Když budeme specialisté a pro zákazníka to bude mít smysl, a hodlá za to platit, tak my ve finále můžeme spokojeně žít jako specialista, který měsíčně vyrábí 1500–1800–2000 tun produktu, který pro zákazníka má velikou cenu. A v tom okamžiku nemusíme blbnout a můžeme si to užít. Je to o tom, abychom uměli vytvářet hodnotu – pak nemusíme valit kvanta. Pro příklad: když jsem dělal šéfa výroby a dodávali jsme do Penny Marketu a do Kauflandu, tak jsme největší rekordy dělali v únoru, který má nejméně pracovních dní, a dělali jsme 2200/2300 tun. Dneska děláme o 1000 tun méně a jsme schopní udělat lepší hospodářský výsledek. Protože děláme kvalitnější produkt. My jsme opustili tu soutěž těch kvant a zaměřili jsme se na kvalitu produktu. Retrospektivně vidíme, že s tím něco dělat jde. Je za námi obrovský kus cesty a je dobré si to připomínat.

Jak to vidíš na příští rok? Co vnímáš jako hlavní úkol pro rozproudění efektivit v lidech?

U lidí, se kterými přicházím do styku, nemám pocit, že by chtěli být neefektivní. S lidmi bychom se měli bavit o tom, kde je prostor pro zvýšení efektivit, naším úkolem je naučit software, aby nám pomáhal. Myslím si, že často víme, kde a kdy jsme neefektivní. Třeba já kdybych nemailoval, resp. neměl mail, tak si myslím, že jsem výrazně efektivnější.

Neustále bychom se měli ptát, co je ta efektivní činnost, tedy

ta hodnototvorná. A vše ostatní, co je okolo a je potřeba udělat, bychom měli dostat do nějakého „automatického/softwareově vyřešeného režimu“.

Toto se musíme naučit

Máme tady pana Holku, je to náš lektor, firmu zná jako své boty, na druhou stranu od ní má odstup. Tak ho využívejme, abychom si zlepšili jak kvalitu života, tak efektivitu. Má k dispozici nástroje, o kterých říká, že to jsou věci, které zčásti přirozeně používal, a kdyby měl tyto nástroje dříve, fungoval by lépe nebo výrazně jinak. Využijme jeho moudrost a nadhled, abychom se posouvali a byli na tom lépe. Pak budeme pracovat efektivněji. A tím nemyslím, že zvládnou víc věcí za kratší čas, ale že udělám ty hodnotné věci. Myslím si, že pokud se začneme zabývat tím, jestli děláme to, co tvoří skutečnou hodnotu, budeme mnohem efektivnější. Musíme si uvědomit, že nejtěžší je změnit sami sebe. Proto věřím v učení Franklina Coveyho. Je to zčásti o vlastní sebeorganizaci a zčásti o tom, že 20 % musíme dát tomu, abychom se rozvíjeli. Tomu, co bude do budoucna. Když to vezmu jako příklad: když jsem výrobák, tak řídím výrobu, věnuji se operativě, ale 20 % času bych měl dát tomu, abych vyráběl lépe, abych vyráběl kvalitněji, prostě rozvoji.

Věnujme se tomu, co je důležité, co přináší hodnotu a efekt, ale zároveň nedovolme, aby věci, které nás nebaví, nás někde dohnaly a zarazily. Když budeme dělat hodnotnou práci, která má efekt, vůbec se nemusíme bát o svoji budoucnost.

To je hezká myšlenka. Máš nějaký vzkaz pro svůj tým do závěru roku?

Chtěl bych popřát všem zaměstnancům krásné Vánoce v kruhu rodinném a všechno nejlepší do roku 2024. Užijte si dny volna a krásnou zimu.

autor: Tamara Jelínková

POVEDLO SE NÁM

Dentální tyčinky jsou žádaná novinka na trhu

Na jaře letošního roku jsme uvedli na trh další novinku v podobě dentálních tyčinek pro psy – Dental sticks z řady For life. Zájem zákazníků nám potvrzuje, že produkt vztahující se k péči o psí chrup má v nabídce své místo. „Dentální tyčinky vyrábíme na dvoušnekovém extrudéru, což je menší typ extrudéru uzpůsobený na výrobu pochoutek. Díky technologii docílíme toho, že tyčinky mají strukturu vzduchových bublinek, což přináší abrazivní efekt. Je to zjednodušeně takový kartáček na zuby,“ vysvětlila manažerka kvality Lucie Stránská. Tyčinka je složena z živočišných a rostlinných surovin, obsahuje jablečné výlisky, minerální látky, oleje a tuky, ale hlavně mořskou řasu kelpu. „Hlavní benefit co do složení je právě řasa kelpa, která výrazně pomáhá s odstraňováním zubního plaku. Pak také se zubní očišťovač pomáhá právě zmíněná struktura tyčinky,“ dodává Lucie Stránská. Tyčinky jsou vhodné pro pejsky od čtyř měsíců věku a vyrábí se v jedné velikosti.



Získali jsme certifikát ISO 22000

Hodnocení od nezávislé certifikační společnosti potvrdilo, že splňujeme normy, které definují požadavky na systém bezpečnosti potravin, a to v rámci celého výrobního řetězce.

Zjednodušeně řečeno získali jsme značku zdravotní nezávadnosti a bezpečnosti krmiva. To může být důležitá informace nejen pro naše zákazníky, ale také obchodní partnery.

Spustili jsme nový e-shop Fitmin.cz



V polovině března se podařilo spustit nový B2C e-shop www.fitmin.cz. Hlavním důvodem výměny e-shopu bylo jeho zrychlení a zlepšení přehlednosti. V neposlední řadě se e-shop musel napojit na náš nový ERP systém QAD a splňovat veškeré legislativní požadavky, které vešly v účinnost v souvislosti s přijetím tzv. „tlačítkové novely“ v lednu 2023. Kromě zbrusu nového vzhledu a moderního designu teď můžete v rámci svého uživatelského účtu označit své oblíbené produkty a uskutečňovat opakované nákupy – e-shop si pamatuje vaše minulé objednávky, stejně jako vaše údaje, které se automaticky vyplní do objednávkového formuláře. Novinkou je také možnost přidávání recenzí k produktům. Pokud právě nějaká položka není skladem, můžete si zapnout hlídacího psa, který vás upozorní, až bude zboží opět k dispozici. Do e-shopu je možné se přihlásit přes váš Facebook či Google účet. Nový e-shop fitmin.cz je výsledkem roční práce několika našich kolegů,

kterým všem patří velké poděkování. Velké díky letí naší online marketačce Lence Holubové, která byla hlavou celého projektu a vymýšlela koncept e-shopu, IT manažerovi Liboru Filipovi, který komunikoval s agenturou Blueghost, aby nám naprogramovali veškeré naše požadavky. Poděkování patří také e-shop specialiste Luce Řehákové, která pomáhala e-shop plnit daty a ověřovala objednávkový proces, a marketačce Nikole Vítové, která pomáhá přeměňovat stovky URL adres a plní blog daty.

Fitmin se šíří na východ

Fitmin, známá značka krmiva pro domácí mazlíčky, rozšiřuje svůj záběr na východ. Mezinárodní prodejní tým Fitmin neúnavně pracuje na propagaci značky Fitmin na Dálném východě. Nedávno se Alexandr Hotra a jeho kolegyně Jarmila Kučerová zúčastnili KazFarm/KazAgro 2023 v Astaně v Kazachstánu. S účastí 20 000 návštěvníků a 300 společnostmi z 20 zemí byla akce velkým úspěchem.



Fitmin společně s naší značkou krmiv pro hospodářská zvířata „Bocus“ a s pomocí CzechTrade vytvořili obrovský stánek, který přilákal mnoho zákazníků. Povědomí o značce Fitmin v Kazachstánu rok od roku roste a roste nejen prodej krmiv pro psy a kočky, ale také krmiv a doplňků výživy pro koně a prasata. Kromě toho se Rob Collier a Tamara Jelínková, obchodní a marketingová



ředitelka, poprvé zúčastnili veletrhu South East Asia Pet, který se konal v Bangkoku v Thajsku. Veletrh navštívilo 10 000 návštěvníků ze 74 zemí a 35 % z 281 vystavovatelů bylo z mezinárodních teritorií. Rob a Tamara se setkali mimo jiné s partnery z Indie, Jižní Koreje a Vietnamu, aby prodiskutovali distribuční síť, prodej produktů a obchodní expanzi po celé Asii. Místní televizní štáb dokonce Tamaru vyzpovídal, aby se dozvěděl více o Fitmin a naší kvalitní produktové řadě.



Fitmin plánuje pokračovat ve své mezinárodní expanzi s budoucími událostmi již naplánovanými na roky 2024 a 2025. Dibaq & Fitmin a všechna dobrodružství můžete sledovat na LinkedIn na <https://www.linkedin.com/company/dibaq-international/>.

Výlet do Španělska

U příležitosti oslav 25 let firmy se čtrnáct našich kolegů, kteří rovněž oslavili čtvrt století působení v naší firmě, vydalo v létě na výlet do Španělska. Tato cesta byla odměnou za jejich dlouholetou práci. Během výletu, kterého se zúčastnil i pan ředitel, navštívili mateřskou firmu, kde měli možnost nahlédnout



do výroby. Kromě pracovní části si užili i volnočasový program, který zahrnoval ochutnávku místních vín a tradičních španělských pokrmů.



Navštívili také nedaleké městečko Segovii a v Madridu je čekala komentovaná prohlídka hlavního města, což bylo pro mnohé nezapomenutelným zážitkem.

Celý výlet byl skvělou příležitostí pro posílení týmového ducha, prohloubení vztahů mezi kolegy a nabití energií pro budoucí pracovní výzvy.



Účastníci výletu: Beláň Miloš, Belobrad Michal, Dostálová Jana, Kočí Karel, Ludvík Tomáš, Makalouš Petr, Martincová Ludmila, Matějček Miroslav, Myška Stanislav, Novák Jan, Novák Jaromír, Pinkasová Dana, Zezulka Petr, Toman Josef.

„NESMÍME OPOMÍJET NAŠE LIDSKÉ POTŘEBY, NEBOŤ PAK ZTRÁCÍME I LIDSKÉ KVALITY“

SOFIE TEJEDOR

V rámci návštěvy ze Španělska jsme měli možnost popovídat si s paní Sofií Arévalo, manželkou pana Carlose Tejedor Lázaro. Zajímalo nás, jak se jí daří udržet rovnováhu mezi osobním a profesním životem, jak to má se zimními sporty a mnoho dalšího.

Co vás první napadne, když se řekne efektivita?

Pro mě znamená efektivita schopnost udělat dobře nějakou práci, a to jak ve skvělých podmínkách, tak v situacích, kdy si musíte vystačit s málem. Napadá mě k tomu pět hodnot skupiny Tejedor Lázaro (zdroje/vzdělání, rodina – a tady nemyslím jen tu pokrevní, ale i tu firemní, **dobrá nálada/nadšení, úsilí, udržitelnost**).

Abyste byli efektivní, musíte mít z čeho čerpat (zkušenosti/vzdělání), musíte mít zdravé zázemí a podporu v rodině. Obrovsky důležitá je vaše nálada – rozpoložení, s jakým se do práce pouštíte, vaše nadšení pro danou věc a nakonec přístup k práci, který nemyslí jen na úspěch dnes, ale chce udržet efektivitu i v dlouhodobém měřítku.

To je krásné! Rovnováha mezi prací a životem je pro mnoho lidí klíčovým faktorem pro spokojenost. Jak se snažíte podporovat tuto rovnováhu ve vaší firmě?

Prioritou je pro nás spokojenost všech lidí v našem týmu. Uvědomujeme si, jak moc jdou osobní a profesní život ruku v ruce. Jdou stejnou cestou, protože pokud nejste šťastní,

nemůžete optimálně rozvíjet ani profesní sféru. A pokud nejste v pohodě, promítne se to do vaší nálady a množství energie i mimo ni.

Zároveň by měla existovat hranice, která tyto dvě sféry odděluje. Např. my s manželem, tím, že pracujeme společně, jsme se rozhodli, že když se vrátíme domů, mluvíme pouze o osobních záležitostech, protože pokud si to takto nestanovíte, neustále mluvíte o práci, nikdy se neodpoutáte, neodpočínáte si a zanedbáváte váš vztah jako manželé.

Víme, jak je rovnováha klíčová a jak moc se profesní a osobní sféra vzájemně ovlivňují a podmiňují naši životní spokojenost. Chceme proto, aby lidé byli šťastní. Neustále myslíme na každého člověka a bereme v potaz, že každý člověk je jiný a v jiné situaci. Jinými slovy, vy například nemůžete mít úplně stejné potřeby jako já. Takže se snažíme lidi poznávat, abychom jim poskytli to, co potřebují, protože jsou lidé, kteří potřebují například v určité chvíli více náklonnosti, protože mají komplikovanou rodinnou situaci. Jsou lidé, kteří zase potřebují interní podporu v práci, protože se cítí nejistí, protože byli např. povýšeni. Možná



jim chybí dodatečné školení, aby mohli dělat svou práci efektivněji.

Jak vy sama zvládáte udržet si rovnováhu mezi prací a osobním životem?

Jak už jsem zmínila, nastavení určitých hranic je to nejzákladnější. Zvlášť když mnohdy trávím více času v práci než s manželem. Nepřenášet práci domů, protože partnerský vztah potřebuje také svůj prostor.

Je skvělé, že máte tuto uvědomělost! Bylo tomu tak vždycky?

Jsme spolu už 25 let, takže je to malý důkaz toho, že to nějak zvládáme, že? (smích) Anebo velký? Snažíme se i ve firmě jasně komunikovat, aby lidé vnímali důležitost vlastní pohody a cítili důvěru, že my jim k ní chceme pomoci. Máme speciální oddělení s poradcem, kde nám kdykoli mohou sdělit své individuální problémy a potřeby. Snažíme se je doškolovat, pokud se necítí kompetentní na svém místě, zvážit rodinnou situaci a vyjít vstříc. Třeba aby mohli být na školní besídce svých dětí, upravíme ten den pracovní dobu. Věříme, že vycházejí si vstříc podporují dobré vztahy. Jsme

lidé a nesmíme opomíjet naše lidské potřeby, neboť pak ztrácíme i lidské kvality.

Máte nějakou inspiraci pro své české kolegy, co se týká efektivity?

Vzájemná komunikace uvnitř i navenek, s těmi čtyřmi osami, které máme, kterými jsou lidskost, pokora, poctivost a humor, jsou základ.

Nemyslíte, že v otevřenosti komunikace a dovednosti sdílet své emoce a osobní věci je rozdíl mezi vaší jižanskou a naší českou náturou?

Všichni lidé potřebují pozornost a bezpečné prostředí. Možná právě toto je dobrý podnět k zamyšlení v rámci českého prostředí a jeho specifčnosti. Myslím, že nás čeští kolegové nesmírně obohacují, a věřím, že nás odlišné způsoby myšlení vzájemně doplňují a dělají silnějšími.

Jsme možná kulturně odlišní, ale hodnoty máme stejné. Takže vždycky když přijedeme, se tu cítíme úžasně a jako doma. Např. nyní Petr a jeho tým, Michaela, je neskutečné, jak skvěle je vše zorganizované a jak se o naši početnou rodinnou návštěvu starají. Protože 36 lidí, z nichž je 15 dětí... 15 neposedných dětí (smích), to je mazel!

Já osobně vaši kulturu miluju a velmi mě obohacuje! Jste fantastičtí!

Do Vánoc ještě chvilka zbývá, ale chceme se vás na ně zeptat, protože pro české ženy jsou vánoční svátky velkou výzvou. Aby zvládly jak konec roku v práci, tak všechny přípravy na svátky. Máte to podobně i ve Španělsku? Jak se na tyto svátky připravujete a jak je trávíte?

Vánoční svátky jsou pro nás velmi důležité. Je pravda, že dříve ženy možná hrály hlavní roli v organizaci a přípravách, ale pro nás jsou hlavně o sdílení a užívání si času s rodinou. Takže my sdílíme i co se týče příprav. Rozdělíme si to a každý nachystá něco. Kdo rád dělá maso, vezme si na starosti maso, někdo jiný nakoupí,



co je třeba, někdo nachystá hry pro děti, někdo udělá tortillu, někdo ozdobí stromeček. Společně prostíráme stůl, ráno spolu snídáme. U nás se scházíme celá rodina, i moji rodiče ještě žijí, díky Bohu, a celé svátky jsme doma, nikam moc nechodíme. Někdy je to trochu bláznec, ale je to fajn. Vánoce máme moc rádi.

Jistě u vás mají Vánoce skvělou atmosféru. A máte nějaké tradiční jídlo?

U nás žádnou tradici v tomto smyslu nedržíme. Snažíme se vánoční tabuli poskládat tak, aby tam každý našel, co má rád.

Pro nás je zimní čas spojený se zimními sporty, jak je tomu u vás?

Ve Španělsku máme také snůh a také je pravda, že lidé, kteří rádi lyžují, lyžují.

Celkově má ale většina Španělů nejradši život na ulici. Scházejí se s přáteli a rodinou, vyrazit někam na jídlo nebo sklenku vína nebo se vzájemně navštěvovat. Máme

rádi sport, ale jak říkám, vedeme společenský život. Zimu si až tolik se sportem nespojujeme. Taky je to dané počasím. Jen v některých částech sněží a je zima. Jinde je po celý rok příjemné klima, takže i aktivity nejsou tolik sezónní.

Nyní jste přijeli i s rodinou do Čech, jaký vás čeká program? Na co se nejvíc těšíte, že tady zažijete, uvidíte?

Díky Bohu jsem měla to štěstí být v Čechách už několikrát, takže vím, že je tu spousta krásných míst. Většina cizinců chce hlavně do Prahy, ale i vaše lesy a příroda jsou tak krásné! Třeba vidět srnky podél silnice. Všem vždycky doporučujeme, ať nezůstávají jen v Praze, přestože má své kouzlo. Nám se líbí už tady v okolí Žamberka, ale těšíme se i na to, co má pro nás Petrův tým a hlavně Michaela nachystáno. Opravdu máme štěstí na skvělé lidi a moc děkujeme za veškerou péči. I počasí nám přeje, takže je naše návštěva jedna velká radost.

Zahranिční obchod

Oddělení exportu naší společnosti utrpělo velkou ránu v době, kdy jsme přišli o možnost vývozu do Ruska, následně pak druhou v době, kdy došlo k razantnímu nárůstu cen surovin (nejprve v souvislosti s covidem, pak s válkou na Ukrajině a energetickou krizí) a tím i velkmu nárůstu cen našich výrobků. Celá řada našich obchodních partnerů nebyla schopná situaci akceptovat, i proto v mnohých oblastech začínáme prakticky od nuly. Naše výrobky vyvážíme do celé řady zemí Evropské unie, ale i mimo ni – krmivý značka Fitmin krmí svá zvířata lidé v Hong Kongu, ve Vietnamu, Izraeli nebo třeba Turecku či na Ukrajině. Velké oblibě se těší v Kazachstánu, nově si je mohou koupit také v Uzbekistánu nebo Azerbajdžánu.

Nicméně cesta k novým zákazníkům není lehká – naším úkolem je najít toho správného zákazníka, který je schopný ocenit hodnotu našich výrobků a je schopný tuto hodnotu vysvětlit svým zákazníkům a přesvědčit je, že má smysl krmit Fitminem. Pokud totiž bude jeho kritériem pouze cena, pak neuspějeme. I z toho důvodu se nemůžeme zastavit pouze těsně za hranicemi České republiky, dokonce nám nepomohou ani hranice Evropské unie, kde je pohyb zboží sice velmi jednoduchý, ale trh už velmi plný a těžko se na něj proniká, zejména pak ve větším měřítku. Naše ambice jdou dál, na východ do Asie, případně na západ do Jižní Ameriky, kde se chov domácích mazlíčků coby členů rodiny teprve rozvíjí, zákazníci začínají ve větší míře vyhledávat prémiová a superprémiová krmiva a evropské značky mají punc kvality. Tak jako je diverzitní naše zákaznické portfolio, obdobně je rozmanitý i tým našeho zahraničního obchodu. Nikde v naší firmě není tak odlišné



zastoupení různých kultur, jako je právě na oddělení exportu. Zčásti je to určitě proto, že se jedná o oddělení malé, aktuálně pouze čtyřčlenné, kde 50 % tvoří rodilí mluvčí z jiných zemí, než je Česká republika – Saša Hotra, mající své kořeny na Ukrajině, nicméně dlouhodobě etablovaný v Čechách a pečující o rusky mluvící zákazníky; Rob Collier, původem z Velké Británie, aktuálně žijící v Černé Hoře (ne té u Brna :-)) a mající na starosti zákazníky z anglicky hovořících zemí. Kulturní mix doplňuje ještě Steve Scott, který exportu poskytuje pomoc v oblasti marketingu a je pro změnu původem z Nového Zélandu.

Ing. Tamara Jelínková, ředitelka obchodu a marketingu



Ing. Alexandr Hotra, key account manager pro rusky mluvící zákazníky

Do týmu společnosti Dibaq a. s. jsem byl přijat před šesti lety, a to pro management zahraničního obchodu pro rusky mluvící zákazníky.

Prvotním rozdělením mých aktivit je práce s novými a se stávajícími zákazníky. Ale vždy to vyžaduje obchodní citění a respekt. Nejzajímavější pro mě jsou výsledky obchodní činnosti skrz komunikaci s lidmi odlišných kultur a způsobu

života, což někdy vnímám jako jistou výzvu. Bezesporu největší výzvou je ale udržet a ideálně navýšit prodeje ve stávajících destinacích a oslovit nové partnery. Momentálně se zaměřuji na Tádžikistán a Kavkaz.



Ing. Jana Pluháčková, key account manager pro zahraniční zákazníky privátních značek

Na zahraniční oddělení jsem nastoupila před šesti lety do pozice asistentky, což obnášelo obstarat vývozy krmiv do třetích zemí. Práce to byla rozmanitá, protože každá země má svá vývozní specifika a není jednoduché se v pravidlech

zorientovat. Práce s veterinární správou a celními úřady je také o pevných nervech. Po dvou letech, kdy došlo k reorganizaci oddělení, jsem dostala nabídku stát se obchodním zástupcem pro nově otevřenou pozici zaměřenou na privátní zákazníky. Byla to výzva,

protože je potřeba znát kompletně celý sortiment všech krmiv a umět zákazníkům poradit i s odbornými otázkami z oblasti výživy psů a koček. Na pozici jsem momentálně čtyři roky a mám na starost 12 zákazníků z devíti zemí, kteří si u nás nechávají vyrábět krmiva pod vlastní značkou. Další moje náplň je dostat do povědomí značku Fitmin přes zahraniční chovatele, je to skvělý způsob, jak oslovit nové zákazníky i v zemích, kde nemáme silné obchodní zastoupení.

Ráda přijímám nové výzvy, a proto na příští rok je mým hlavním úkolem najít nové distributory v Jižní Americe. Momentálně spolupracujeme s agenturou Czech Trade a tipujeme vhodné partnery k navázání spolupráce. Na moji práci je nejzajímavější její rozmanitost, každá země má odlišnou kulturu i způsob komunikace, proto se z ní nikdy nemůže stát rutina.



Rob Collier, key account manager pro anglicky mluvící zákazníky

Původem jsem z Velké Británie a mám tu čest být exportním obchodním manažerem společnosti Didaq v České republice. Starám se o všechny naše současné anglicky mluvící zahraniční zákazníky. Prozkoumávám nové trhy a hledám nové potenciální obchodní partnery. V mé práci je mnoho zajímavých věcí, setkávám nové lidi z různých koutů světa s různými kulturami. Ale nejlepší a nejspokojivější část je najít nové zákazníky a vidět Fitmin v nových zemích. V současnosti je jedním z mých zaměření Asie. Největší výzvou je konkurence, ale my máme výhodu fantastického produktu, který je často lepší než jejich.



Lucie Musilová, pracovník podpory prodeje

Pracuji na zahraničním oddělení už třetím rokem jako sales support pro anglicky mluvící země, které má na starost Rob Collier. Na objednávce pracuji od jejího zadání do systému až do okamžiku, než zákazník zboží obdrží na svůj sklad. S tím je spojená komunikace s naším logistickým centrem, sjednání přepravy, vyřízení všech potřebných vývozních dokumentů a zajištění celních formalit. Většina třetích zemí má rozdílné podmínky pro vstup zboží pod veterinárním dozorem, proto není jednoduché celý proces ohlídat. Na mé práci je nejzajímavější, že se člověk nenudí. Výzvy jsou pro mě registrace do nových zemí, kde je nutné vyřešit nespočet administrativních kroků, aby zboží bylo bez problému vpuštěno přes hranice.

ROZHOVOR SE ZAMĚSTNANCEM

Ve firmě je známá svou energií, pozitivním přístupem, schopností zvládat náročnou manažerskou pozici a k tomu být matkou tří malých dětí. Jak to dělá a jak jí v práci pomáhá zkušenost se sportovní střelbou? To vše se dočtete v rozhovoru s Tamarou Jelínkovou, ředitelkou obchodu a marketingu.



„V Dibaqu se snažíme hledat nové cesty, kudy před námi nikdo nikdy nešel.“
Tamar Jelínková

Tamaro, jak se ti daří skloubit osobní a pracovní život?

Nedaří. Lítám jak hadr na holi mezi osobním a pracovním a jsem vděčná za každý den, kdy si večer řeknu: „Ano, udělala jsem v práci i doma, co jsem potřebovala.“ Ale takových dní je hrozně málo. Většinou to je tak, že nestihnu vše, co chci, ani v práci, ani doma. Ale když se to zadaří a já mám třeba ještě půl hodinky pro sebe, abych si v klidu vypila čaj nebo skleničku vína, tak to je super.

Jak bys popsala svůj běžný pracovní den?

Já mám pocit, že žádný den není úplně běžný. Ale dobře: Ráno vstávám kolem 5. hodiny, mám asi půl hodiny pro sebe, abych se připravila do práce. Pak probouzím děti, kdy se většinou jedno z těch tří sekne a nechce se mu, odmítá spolupracovat. Nakonec se ale připraví, najedí a rozvážím je do škol a školek a jedu do práce. S manželem se střídáme, takže když je vozím já ráno, tak on je odpoledne vyzvedává a já můžu být déle v práci. Další den si to zase prohodíme, já jedu dřív do práce a odpoledne jsem s dětmi. Takže se všichni sejdeme doma až večer. Naštěstí nám hodně pomáhá i mamka, která bydlí kousek od školy

a školky, a taky máme perfektní sousedy u nás na vesnici, kteří rádi naše kluky pohlídají. Je to taková zbesilá jízda jak na bruslích na eskalátoru, kdy se orosis, kdykoli na displeji telefonu vidíš, že volají ze školy nebo ze školky, každopádně ale právě a jenom díky té spolupráci se to dá zvládnout.

Jak často se setkáváš se stresem a ztrátou koncentrace během dne a jak se s tím vypořádáváš?

To jsou pro mě dvě odlišné věci. Stres mi napomáhá v koncentraci. Jsem typ člověka, který dělá věci na poslední chvíli. Čím méně mám času, tím efektivněji pracuji, neznamena to ale, že bych si libovala v hurá akcích, kdy se něco dozvím na poslední chvíli. Ráda si o věcech přemýšlím, nosím

je v hlavě a pak je můžu vyřešit relativně rychle. Stres je každodenní součástí mého života. Mně to asi docela vyhovuje, práce kolem marketingu a obchodu je pokaždé jiná a částečně stresující, jen toho stresu nesmí být příliš. Vždycky si vzpomenu na svého trenéra, který mi říkal, že hlavně je důležité se z toho nepos*at. V mládí jsem se patnáct let věnovala sportovní střelbě a to je hodně o hlavě – zvládnutí stresu, umění se zkoncentrovat, i když se jeden den nedaří, tak další den přijít znovu na start a zkoušet to znovu a líp. A to je stejné i v práci.

Jaký je tvůj přístup k řešení problémů a překážek, které se objevují v práci?

Problémy jsou od toho, aby se řešily. Někdo si slovo „problém“ nahrazuje slovem „výzva“, aby to v sobě nemělo ten negativní náboj. Já neznám, že něco nejde. Pro mě, když něco nejde jednou cestou, tak jdu a zkouším další a další. Spoustu lidí to může štítat, protože se pak ptám fakt jako ta správná blondýna, jestli by to nešlo jinak. Ale já vážně věřím tomu, že se vždycky nějaká cesta najde a že každý problém má řešení. Mám naštěstí kolem sebe lidi, kteří ta řešení hledají a přijdou s návrhem, co s danou věcí dělat. A i když už si nevědí rady, tak to rozebíráme znovu a vždycky nějaké řešení najdeme, třeba i úplně inovativní.

Jaký je tvůj názor na umělou inteligenci – pomáhá ti nějak v práci?

No, upřímně na jednu stranu vnímám, že nám AI může v mnoha věcech dost pomoci, ale zároveň se toho dost děším... Jsem z generace odchované Terminátorem, takže si ani nechci představit, kam to až může zajít. Jsem přesvědčená o tom, že například v marketingu může AI zkrátit cestu ke spoustě věcem, například psaní základních textů, výběr vhodných obrázků, dohledávání informací, ale tu finální formu musí výstupu dát člověk. Bohužel si myslím, že to povede k tomu, že se lidé budou na výstupy z AI spoléhat a nebudou si fakta ověřovat nebo nebudou mít možnost, jak si je skutečně ověřit.

Naším tématem je efektivita, jaké jsou tvoje nápady na zlepšení celkové efektivity ve firmě?

Líbí se mi filozofie FranclinCovey, která je, z mého pohledu, přímo postavená na neustálém vyhodnocování potřeb, prioritizaci cílů a stanovování dílčích kroků pro naplňování těchto cílů. Systematická práce na cílech s vyšší prioritou, s vyšším efektem, které jsou stanoveny napříč celou firmou, nám umožní dosáhnout mnohem větší efektivity, protože v tu chvíli táhne celá firma jedním směrem.

Je to jednoduchá myšlenka, ale upřímně, prakticky se zatím dost potýkáme s tím, abychom ji uvedli do praxe. Nicméně věřím, že jakmile se nám podaří osvojit si správné mechanismus, jak s tím pracovat, budeme mít obrovský tah na bránu.

Jak důležitou hodnotou je efektivita v Dibaqu?

Dibaqu vnímám jako firmu, která se chce pořád někam posouvat, hledá nové příležitosti a aby to bylo možné, bez efektivy to nejde. I to, co umíme dělat, se neustále musíme učit dělat lépe, efektivněji, kvalitněji, svět na nás nečeká. V Dibaqu se snažíme hledat nové cesty, kudy před námi nikdo nikdy nešel. V tu chvíli ale paradoxně efektivitu ztrácíme, protože ten terén teprve prošlapáváme. Nicméně ta odlišnost nám za to stojí. Dobrým příkladem je například ucelený systém výživy pro koně anebo čerstvé maso v našich granulích pro psy a kočky. V tom jsme byli průkopníci, ačkoli pravda je, že jsme to neuměli úplně ideálně vytěžit. Asi to bylo příliš revoluční a ten čas ještě přijde, třeba přichází právě teď.

Jak hodnotíš nedávný veletrh v Thajsku?

To se uvidí asi až časem. Víme, že asijské trhy jsou běh na dlouhou trať, ale jsou rostoucí a zatím relativně nevytěžené. Dělal jsme si přípravu ještě tady v Čechách a v rámci konzultačních dní s CzechTrade a ambasádami jsme se potkávali se zástupci z jednotlivých zemí a díky tomu jsme si naplánovali schůzky s konkrétními lidmi na veletrhu už předem. S naším stánkem jsme se tam docela odlišovali, ale příběh značky Fitmin můžou zákazníci a obchodní partneři skutečně pochopit teprve, až sem přijedou. Pak teprve vidí, že to, co jim o našem přístupu vyprávíme, to tady skutečně žijeme, že to nejsou jen marketingové bláboly, které slyší všude. V takovém okamžiku je vidět ten údiv a to, že teprve tehdy se s námi dostanou na jednu loď. A pak je to partnerství pevné a má hloubku.

Moderní HR

Naše personální oddělení pracuje s nástroji a aplikacemi, které nám pomohou vybrat nejvhodnější kandidáty na určitou pozici, ale také s nástroji, které rozvíjejí náš tým.

PERFORMIA

Performia používáme jednak při nábore nových zaměstnanců, jednak při ročním hodnocení.

Testy nám pomohou zjistit úroveň motivace a osobnostní potenciál, ale při nábore posuzujeme především pracovní výsledky a reference od bývalých zaměstnavatelů a také znalosti a kvalifikační předpoklady.

Proč se testovat? Co je vlastně osobnost a k čemu jsou dobré testy osobnosti?

„Osobnost je balíček řešení. Život člověka se skládá z členení různým situacím, do kterých patří i problémy, a osobnost nám ukazuje, jaký druh řešení použijeme v boji s problémy.“

Více na <https://www.performiatesty.cz/>

Rozvoj našeho týmu FranklinCovey



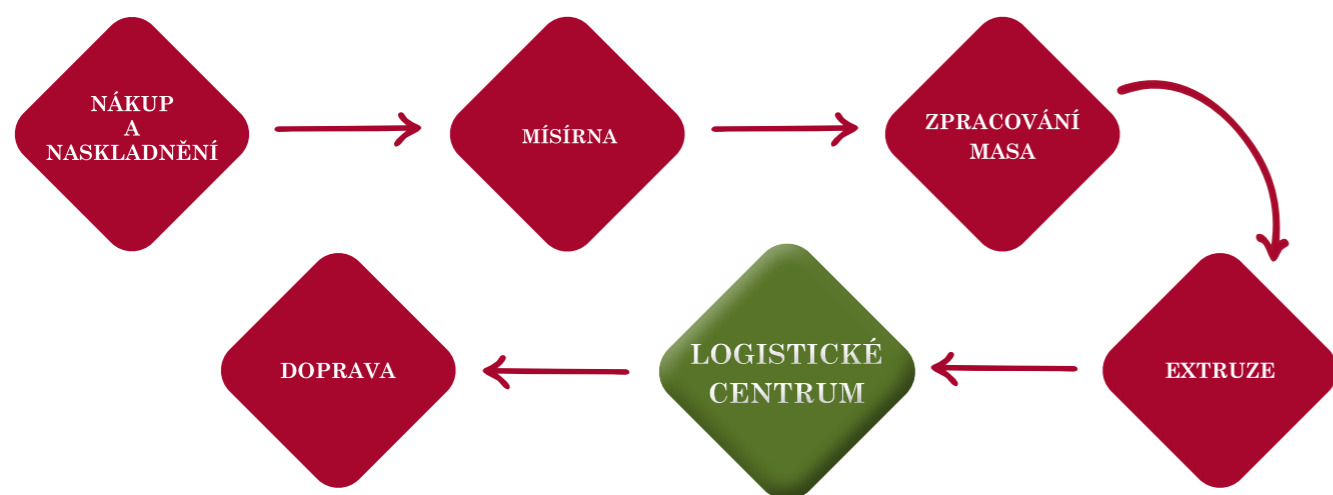
Naše společnost pracuje na rozvoji výjimečných lídrů na všech úrovních vedení. Dále pracujeme na rozvoji jednotlivců v organizaci tak, abychom si osvojili návyky efektivy.

A ve chvíli, kdy se spojí principy Performia a FranklinCovey, vzniká výjimečná firemní kultura založená na důvěře, kde se rodí skvělé nápady.

Více na <https://www.franklincovey.cz/>

SERIÁL O VZNIKU GRANULE

V uplynulých vydáních Libového plátku jsme již popsali všechna pracoviště, která jsou nepostradatelná pro vznik samotné granule. Posledním důležitým krokem na cestě k zákazníkovi je logistika a doprava. Tentokrát nahlédneme do logistického centra ve Vysokém Mýtě.



Logistické centrum

Dvě moderní skladovací haly o velikosti 6 000 m² a 10 000 paletových míst, to jsou prostory, kde se krmivo uskladní a odkud se expeduje. „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,“ vysvětluje fungování centra jeho šéf Aleš Prachař.

V posledních letech došlo k navýšení počtu objednávek a vznikají také

požadavky na různé druhy dopravy, převážně balíkové, což přináší spousty přenosů dat. Proto se muselo do práce zapojit i naše IT oddělení a některé procesy byly automatizovány, aby to zaměstnanci logistického centra byli schopni 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,“ vysvětluje Aleš Prachař.

V logistickém centru pracuje 23 zaměstnanců. Aleš Prachař hodnotí kolektiv spolupracovníků jako výborný. Součinnost všech lidí v téhle „logistické smečce“ je potřeba ke zvládnutí všech různých úkolů. „Připravujeme také 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,“ dodává Aleš Prachař. Ze skladů ve Vysokém Mýtě pak už krmivo míří do obchodů nebo ke koncovým zákazníkům. O tom ale zase v příštím čísle.

PŘÍBĚH PRODUKTU

Fitmin uvádí na trh šestou generaci krmiv řady Nutritional Programme Original. Přináší několik vylepšení a inovací, které vychází z dlouholetých zkušeností i pozitivních ohlasů chovatelů domácích mazlíčků a vrcholových šampionů v rozmanitých psích sportech a disciplínách. Nově jsou receptury doplněny o české bylinky, kloubní výživu nebo unikátní minerálně vitamínový premix.



Krmivo ušité na míru potřebám každého psa

Inovovaná řada Nutritional Programme Original je vhodná pro všechny psy a zůstane s nimi po celý jejich život, ať už se jedná o velké, střední, či malé plemeno, štěně nebo seniora. Majitel totiž může pohodlně v rámci jedné řady vybírat krmivo dle velikosti plemene, věku i míry aktivity svého psa. Velkou výhodou je také to, že se dá mezi krmivy naprosto bez problému přecházet. „Ke změně krmiva dochází nejen v závislosti na věku jedince, ale i na jeho celkovém životním stylu a aktivitě. Velmi často k tomu dochází i u kastrováných psů. Ti mají totiž vlivem hormonů tendence k přibírání na váze, což potom zatěžuje nejen jejich kloubní aparát, ale celkově i organismus. Je proto dobré dbát na výběr správného krmiva a na dostatečnou fyzickou aktivitu přiměřenou věku a plemeni,“ vysvětluje Denisa Kopecká, výživová expertka značky Fitmin.

Každé krmivo z této řady má svou recepturu postavenou na podobném základu, a proto mezi nimi lze pohodlně přecházet přesně podle aktuálních potřeb psa. „Pokud zaznamenáte nárůst váhy nebo je pes naopak v závodní sezóně, stačí zvolit odpovídající typ krmiva s nižším nebo vyšším obsahem energie bez nutnosti

pozwolného přechodu. V praxi to znamená, že nemusíte například 10 dnů přecházet na nové krmivo s postupným přimícháváním nového krmiva nebo odebírat z velikosti krmné dávky. Pes nebude mít hlad a vždy se mu dostane všeho, co pro své zdraví potřebuje,“ vysvětluje výhody Fitmin Nutritional Programme Kateřina Franková, veterinářka a ambasadorka značky.

Vylepšené složení

Receptury mají stále vysoké procento čerstvého masa, a to až 50 %. Nově jsou však obohaceny o kvalitnější sušené německé maso. Do jednotlivých krmiv Fitmin také přidal bylinky českého původu jako například ostropestřec, pampelišku, heřmáněk, kopřivu či šípek nebo také kloubní výživu a zcela nový, minerálně vitamínový komplex zaručující vyvážený a plnohodnotný poměr vitamínů a minerálů v krmivech. Fitmin se také snaží svá krmiva nezakládat na pšenici, která je v dnešní době jedním z velmi častých alergenů. I proto je v inovovaných recepturách zařazena jako jedna z dalších rostlinných složek rýže. „Rýže je hypoalergenní surovina s vysokou nutriční hodnotou. Obsahuje lehce stravitelné komplexní sacharidy a malé množství tuků. Bílkovin obsahuje méně než ostatní obiloviny, přesto v ní jsou obsaženy

esenciální aminokyseliny, které si tělo neumí vytvořit samo. Rýže je také vynikající zdroj hořčíku a zinku. Sacharidy a vláknina vytvoří v žaludku vrstvu hlenu, čímž neutralizují žaludeční šťávy,“ uvádí Denisa Kopecká. Řada Fitmin Nutritional Programme obsahuje celkem 27 druhů krmiva.

Fitmin se zaměřuje na ekologii

Značka Fitmin nedbá jen na kvalitní stravu psích mazlíčků, ale i na životní prostředí kolem nás. I proto se rozhodla nová krmiva balit do plně recyklovatelných obalů. Ty jsou nově jednodruhovité, což usnadní práci i zákazníkům, kteří budou moci prázdný pytel od granulí odnést jednoduše do žlutého kontejneru na plasty. Neustálé zlepšování kvality svých výrobků Fitmin podmínil i získanou certifikací ISO 22000. Tím se zavazuje garantovat, že produkty splňují nadstandardní požadavky na kvalitu bezpečnost. V rámci této mezinárodně uznávané certifikace je důraz kladen především na systémovou stránku, principy HACCP a správnou výrobní, hygienickou i sanitační praxi. Fitmin tak dává jasně najevo, že celkový systém managementu bezpečnosti surovin a výrobků nebere na lehkou váhu a naopak usiluje o co nejvyšší úroveň v rámci celého výrobního procesu.

POVÍDKA NA POKRAČOVÁNÍ

Ukázka z románu, který hledá vydavatele... 2. část Záhada domu č. p. 235, Noční výjezd

„Dobrý večer,“ pozdravil mladý záchranář a muž stojící před domem v dešti s cestovní taškou ležící mu u nohou k němu konečně zvedl oči. Byly temné a plné žalu. A ještě něco v nich mladý záchranář spatřil. Něco, z čeho ho zamrazilo až v moršku kostí. Ohromné nepochopení a spoustu otázek. Co ten muž asi nechápe a na co se beze slov, mlčky ptá?

„Tak co se vám stalo, proč takhle pozdě v noci voláte sanitku?“ pokračoval, když muž neodpověděl.

Ticho. A šumění deště. Někte zamňoukala kočka. Lampa stojící jen kousek od nich zapraskala a zhasla. Ocitli se ve tmě, kterou prozařovala jen vánoční světýlka zdobící vstupní dveře domu, před nimiž stáli, a světla sanitky, která čekala, až nastoupí. Déšť sílil.

„No tak půjdeme dovnitř, pojdte, já si vás tam vyšetřím,“ začal po chvíli znovu mladý záchranář a ukázal rukou směrem k sanitce.

Pokoušel se přitom nemyslet na mačetu, kterou má neznámý možná schovanou v cestovní tašce.

„Tak pojdte,“ pokynul neznámému znovu, když se k ničemu neměl, a pobídl jej přátelským dotykem na záda.

Neznámý se pohnul z místa, jako kdyby mu to činilo ohromné potíže. Ohlédl se na dům a mladý záchranář učinil totéž. V jednom okně se svítilo a za záclonou byla vidět temná postava. Ta nyní záclonu odhrnula a zamávala. Neznámý zvedl ruku, aby pozdrav oplatil, a potom poprvé promluvil. Měl hluboký, klidný hlas.

„Tak můžeme jet.“

Nastoupili do sanitky a vyjeli. Mladý záchranář změřil neznámému tlak a puls, vyptal se, zda užívá nějaké léky, a zjištěné údaje zapsal. Potom jeli mlčky. Pacient byl klidný, jen občas něco hledal v kapsách, jenže nikdy nic nevytáhl. Mladý záchranář se uklidňoval tím, že mačeta by se mu do kapsy nevešla. Jenže nůž ano... Když si po cestě neznámý jednou pořádně kýchnul, mladý záchranář se skutečně vylekal. A to tím spíš, že to pacient učinil věru podivným a nevhodným způsobem – sundal si roušku a kýchl si do dlaní.

Zdravotník měl sice respirátor a brýle, takže se případné nákazy koronavirem nemusel obávat, znejistěl ovšem při představě, že neznámý takto jedná běžně a potenciálně ohrožuje lidi ve svém okolí. Jenže kdo mezi ně vlastně patřil? Z dispečinku zdravotníci věděli, že dotyčný žije s matkou, užívá léky a kvůli nemoci nedochází do zaměstnání a pobírá invalidní důchod.

„Víte, já se omlouvám, že jsem obtěžoval takhle pozdě v noci,“ promluvil náhle hlubokým teskným hlasem pacient a vytrhl tak zdravotníka z úvah.

„Nic se neděje,“ usmál se. „Je to naše práce, od toho jsme tady.“ Byl rád, že pacient promluvil. Atmosféra ve voze byla nyní méně dusivá.

„Víte, já už v tom domě nemohl zůstat. Všechno tam na mě padalo. Slyšel jsem ty hlasy. Křičely, štkaly a já už to nemohl poslouchat. Bylo to, jako kdybych měl v hlavě střepy. Musel jsem pryč. A už se do toho domu nevrátím. Nemůžu...“

Sotva domluvil, zavřel oči, takže mladý záchranář se rozhodl, že nebude reagovat a nechá ho odpočívat. Za chvíli zaznamenal, že pacient klidně oddechuje. Usnul a mladý záchranář doufal, že mu ty hlasy dají pokoj alespoň ve spánku. Když dorazili k nemocnici, probudil zdravotník pacienta a vydali se společně dovnitř. Lékařka, která neznámého přebírala, byla našťástí milá a soucitná. Mladému zdravotníkovi spadl kámen ze srdce. V duchu si již totiž připravoval argumenty pro rozhovor s lékařem, který by tak příjemný nebyl.

„Co s ním tady mám dělat teď? Ve tři ráno?“

„A co s ním máme dělat my, když se domů nechce vrátit a doktor nám odjel k jinému výjezdu?“

I tak to bohužel někdy vypadalo. Naštěstí ne v tomto případě. Záchranář byl za pacienta rád. Už tak mu ho bylo líto. Vypadal skutečně velmi zbídačeně. Nešel z něj strach, ale beznaděj.

„Tak děkuji, děkuji za pomoc,“ loučil se neznámý, když jej lékařka přebírala.

„Rádo se stalo, pane, nemáte zač, je to naše práce,“ usmíval se mladý zdravotník.

Ke staršímu kolegovi se ale vracel ve zkroutěné náladě. Neměl pocit, že by pacientovi skutečně pomohl. Jenže co může takovému člověku skutečně pomoci? Změna prostředí, terapie, medikace? Snažil se věřit, že lékaři už na něco přijdou.

„Tak co, mačeta nebyla?“ vítal ho již poněkud ohraným vtípkem řidič.

„Ne, nebyla,“ odvětil záchranář-sestra. „Bylo mi ho vlastně docela líto.“

Zbytek směny proběhl klidně a bez dalšího výjezdu. Ráno se oba záchranáři vrátili domů, do svého běžného každodenního

života, v němž jim bylo dobře. Ten starší podivný noční výjezd téměř okamžitě pustil z hlavy, tomu mladšímu se to ale nedařilo. Jednou v neděli, když měl volný víkend, se vydal na procházku.

Nohy ho zavedly až k domu, kde zhruba před týdnem, možná už to bylo déle, se starším řidičem vyzvedávali smutného neznámého. K jeho překvapení byla za jedním oknem zastrčena velká cedule s nápisem „na prodej“. A mladý muž si byl téměř jistý, že se jednalo o okno, ve kterém se tehdy svítilo a z něhož zpoza lehce odhrnuté záclony pacientovi mávala temná postava, pravděpodobně jeho matka. Zvláštní.

Záchranář se rozhodl, že se v práci pokusí zjistit, jak celá věc dopadla. A jak si usmyslel, tak také provedl. Následující večer nastoupil na noční směnu. Zvedl telefon a zavolal na psychiatrické oddělení krajské nemocnice. Zde mu bylo řečeno, že příslušného pacienta po pár dnech propustili, protože jeho obtíže ustoupily. Co se s ním tedy stalo? Proč je dům na prodej? A to tak rychle? Odpověď přinesl starší kolega, řidič, který s ním oné noci sloužil a který s ním shodou okolností sloužil i dnes.

„To mi neuvěříš, co ti teď povím,“ přivítal ho místo pozdravu, když se dostavil na směnu – o něco později, než bylo předepsáno, jak bylo jeho dobrým zvykem.

„Pamatuješ, jak jsme asi před týdnem vezli toho psychiatrického?“ pokračoval.

„Ano, pamatuji, je zvláštní, že se na to ptáš zrovna teď,“ přemýšlel mladší nahlas. „Zrovna jsem totiž volal na psychiatrii, abych se zeptal, jak to s ním dopadlo. Byl jsem se včera projít a došel jsem až k domu, kde jsme ho vyzvedávali. Je na prodej.“

„No, a to je právě ono. Víš, proč je na prodej? Protože se tam ten muž na půdě oběsil. A jeho matka se odstěhovala. Nechtěla tam potom sama bydlet, což se jí ani nedivím,“ kýval hlavou významně řidič, aby

ještě dodal, snad pro potvrzení důvěryhodnosti onoho sdělení: „Vím to od manželky. Její kamarádka bydlí nedaleko a něco takového se samozřejmě rozkřikne.“

V mladém muži by se nyní krve nedořezal. Tohle rozhodně nečekal. Myslel na onoho nešťastníka a na důvody, které jej donutily ukončit život. Vždyť jeho obtíže po pár dnech ustoupily a z nemocnice ho propustili. Mohl za to snad ten dům?

Jeho domněnky následně částečně potvrdil lékař, který s nimi té noci rovněž sloužil a který byl shodou okolností obvodním lékařem oběšeného nešťastníka (na záchrance jezdil pouze na dohodu). Právě jemu rovněž připadl smutný úkol, tedy že byl zesnulého jen před pár dny v onom domě ohledat. Tento lékař zaslechl, o čem se řidič s mladým zdravotníkem baví, a tak jim přispěchal doplnit informace.

„Jmenoval se Petr Kacálek. Býval to úplně normální milý mladý muž, ale potom, co se s matkou přestěhovali do toho domu, se začal měnit před očima,“ valil doktor oči za tlustými brýlemi a dýchavičně pokračoval.

„Tránil ho vnitřní neklid, nemohl spát, začal slyšet hlasy a neměl doma stání, protože nikde jinde se mu nic takového nedělo,“ dokončil a hlasitě se vysmrkal do hnědého kapesníku s kostkami, který vyndal z kapsy u kalhot.

„No a jak to skončilo, už oba víte. Chudák hoch,“ uzavřel a s povzdechem se odebral do svého lékařského pokoje.

Osud onoho muže jím zřejmě velmi pohnul. A mladý záchranář se nedivil. Ačkoliv pacienta téměř neznal, cítil se teď velmi podobně jako jeho obvodní lékař – osud toho muže mu nebyl lhostejný a bylo mu ho líto. Co se v tom domě asi muselo stát, že na to ten nešťastník reagoval oběšením se?

Kateřina Hájková
e-mail: katerina.hajkova.229@seznam.cz



O autorce

Kateřina Hájková vystudovala filozofii na Ostravské univerzitě v Ostravě. O židovství, druhou světovou válku, holocaust a filozofii, teologii a psychologii, které s nimi souvisí, se zajímá už od střední školy, detailněji ji probádala v bakalářské práci Bůh po Osvětimi: Filosofická reflexe. V médiích působí od roku 2007, psát začala již při studiích a dnes se živí jako novinářka na volné noze. Její jméno můžete znát z magazínů internetových i tištěných, jedná se především o Flowee, Prozeny, Jóga Dnes a mnohé další, pravidelně přispívá rovněž do titulů vydavatelství Eonomia. Od roku 2019 je členkou Střediska východočeských spisovatelů. Povídky pravidelně publikuje v bulletinu Kruh, vyšly jí rovněž ve dvou sbornících Střediska. V květnu 2021 jí v nakladatelství OFTIS Ústí nad Orlicí vyšla první kniha, a to soubor povídek s názvem Světlo naděje. Aktuálně je na rodičovské dovolené.

HISTORIE OŽIVÁ V PROSTORÁCH VONWILLEROVY TOVÁRNY V ŽAMBERKU

Letošní podzim byl významný pro všechny fanoušky historie a starých strojů. Koncem září se totiž otevřela stálá expozice Muzea starých strojů a technologií v žamberecké Vonwillerově továrně. Toto muzeum je zaměřeno na různá odvětví historické techniky a jejího vývoje v Rakousko-Uhersku a následně v Československu a většina exponátů je plně funkčních.



lokomobilou. Také tento projekt byl dokončený ke konci roku 2021 a byl financován taktéž z Fondu mikroprojektů Euroregionu Glacensis.

Zásadní rekonstrukce nejstarší části továrny, kterou spolu s vybudováním nových expozic a výstavbou návštěvnického zázemí podpořila Evropská unie, byla završena slavnostním otevřením veřejnosti



letos na podzim. Díky realizaci tohoto projektu se významně prohloubila spolupráce s polským partnerem Fundacji Ochrony Dziedzistwa Przemyslowego na Ślasku a dochází tak k významnému propojení muzeí na obou stranách hranice.

V průběhu let byly realizovány různé dílčí projekty, díky kterým bylo možné významně rozšířit okruh expozic a také získat adekvátní prostory pro uložení a prezentaci historických exponátů široké veřejnosti.

Do roku 2017 byl rozvoj muzea financován zejména z prostředků jeho členů. Prvním významnějším úspěchem v rámci veřejné podpory bylo vybudování nádraží úzkorozchodné železnice v rámci projektu Úprava předprostoru před bývalým koloniálem v areálu Muzea starých strojů a technologií, financovaného z Fondu mikroprojektů Euroregionu Glacensis. Nádraží bylo dokončeno na přelomu let 2018 a 2019.

Navazujícím projektem se stala záchrana historického hrázděného objektu, který po rekonstrukci poskytl prostory pro expozici zpracování dřeva. Hlavním exponátem je historický cirkulační katr z poloviny 19. století, poháněný parní

Slavnostním otevřením Muzea starých strojů a technologií, z. s., ale rekonstrukční práce nekončí. I nadále je v plánu pokračovat v záchraně dalších budov a ve výstavbě nových expozic. Muzeum čeká vybudování historické parní elektrárny, jejímž srdcem bude největší parní lokomobila v bývalém Československu – památkově chráněný stroj GVC 55 z roku 1925, který již postupně prochází renovací. Dále je v nejbližší době plánováno zrekonstruovat druhý hrázděný objekt, který poskytne přístřeší pro soupravu unikátních parních oraček z roku 1912, které se taktéž nacházejí ve sbírkách muzea.

zdroj: www.vonwillerka.eu

Kavárna Vonwillerka
www.facebook.com/kvarnavonwillerka



CO NOVÉHO NA FARMĚ?

Kynologický kroužek

S příchodem podzimu a školního roku začal u nás na farmě kynologický kroužek. Ten je určený pro děti od devíti let se zájmem o chov psů. Především nás navštěvují děti, které doma psa mít nemohou, ale chtějí o nějakého pečovat. „Mám



vyzkoušeno, že v tomto věku už jsou děti rozumnější a dá se s nimi lépe pracovat. Také je důležité, aby zvládly psa na vodítku,“ vysvětluje Lucie Šafářová, která kroužek vede. V současné době ho navštěvuje deset mladých chovatelů, kteří jsou rozděleni do dvou skupin.

Kromě samotné práce se psy se děti zapojují také do chodu farmy a poznávají, co obnáší péče o ostatní hospodářská zvířata. Od Lucie získávají mnoho informací jak obecných, tak k chovu border kolií: „Učíme se všeobecně o řeči psiho těla, jak s pejskem pracovat, jak ho naučit základní povely. Dál dětem předávám základní znalosti z anatomie a etologie, aby z nich v budoucnu mohl být dobrý kynolog. Natukneme skoro všechny psí sporty, aby děti věděly, co znamená, když se řekne obedience, agility, dogfrisbee atd. Povídáme si o pravidlech a samozřejmě se zaměřujeme hlavně na border kolie.“ Jak tomu bývá u všech dětských koníčků, některé děti u nich vydrží a některé ne.

Ti, kteří na farmu dochází několik let a je z nich cítit snaha a zaujetí, mají šanci si svého svěřence odvést domů na psí důchod.

Úspěchy na závodech

Máme velkou radost z úspěchů na závodech. V canicrossu nás reprezentovala Viktorie Kvačková s Ice Isabell Princess Fitmin (Izzy). Závodila v kategorii junioři:

Běh za briliantem – 3. místo
Dog Run Vrchlabí – 3. místo

Gladiator Race Holice – překážkový běh – 2. místo

Extreme Dog Race – noční překážkový běh – 1. místo



Extreme Dog Race – denní překážkový běh – 1. místo

Gladiátor Race Marokánka – překážkový běh – 2. místo

Dogrun Vrchlabí – 3. místo

Czech Dog Run – překážkový běh 2. místo

Mistrovství BCCCZ canicross – 1. místo a staly se mistryněmi ČR juniorů v canicrossu mezi borderkami

Naše Nikola Firková z kynologického kroužku se účastnila s Finlandia Fixxou Fitmin závodů v agility. Byly to závody Mistrovství agility mládeže ČR v kategorii junioři, které se konaly začátkem září. Účastnila se jich špička z celé České republiky.

První den běhala závody družstva a druhý den jednotlivci. Fixxa sice nepatří mezi nejrychlejší, ale zato běhá na jistotu.

V sobotu družstvo s Nikčou skončilo v součtu na 3. místě. V jumpingu byly na 1. místě.

V neděli skončila Nikča v součtu na 3. místě. Odesla si titul druhé vicemistryně v agility mládeže ČR.

Úspěchy na klubové výstavě

Na konci září jsme se zúčastnili klubové výstavy Border Collie Club Czech Republic. Měli jsme s sebou čtyři fenky. Všechny získaly velmi



krásné posudky od rozhodčích, ale byla velká konkurence. I přesto máme dvě druhá místa. Pro Sunny to byla první výstava a velmi pěkně se předváděla.

Třída dorostu – Zooming to Sun Fitmin (Sunny) – velmi nadějná – 2. místo



mezitřída – Tullamore Dew Fitmin – res. CAC – 2. místo

otevřená – Lambrusco Emilia Fitmin – výborná bez pořadí

třída vítězů – Finlandia Fixxy Fitmin – výborná bez pořadí



FOTOREPORTÁŽ

Ve dnech 11. až 14. října jsme hostili 36 členů španělské rodiny Dibaq, kteří přijeli, aby se seznámili s jejich dceřinou společností, Dibaq a. s. Návštěva zahrnovala nejen pracovní setkání, ale také poznávání místních památek a zajímavostí. Začali jsme exkurzí v naší firmě v Helvíkovcích, kde se konala přednáška o výrobě granulí a pamlsků. Navštívili jsme

chovatelskou stanicí s ukázkou výcviku border kolíí.

Dále jsme se vydali do Národního hřebčína ve Slatiňanech, kde probíhala přednáška ve španělštině. Zastavili jsme se i v pobočce Bocusu v Letohradě, kde vzbudila velký zájem naše fotovoltaická elektrárna a bioplynová stanice, a prohlédli jsme

si také logistické centrum ve Vysokém Mýtě. V Praze jsme si užili plavbu na lodi a prozkoumali historické centrum hlavního města. Hosté byli ubytováni v hotelu Vista na Dolní Moravě, takže měli možnost zažít i Orlické hory, a vzhledem k přátelské španělské povaze na ně budou určitě dlouho s úsměvem vzpomínat.



STRÁNKA PRO DĚTI

Přejeme Vám v novém roce

										každé sousto před pozřením pečlivě omyje ve vodě
										největší zástupce čeledi jelenovitých
										hlušec
										nejlepší přítel člověka
										mléko dává
										z evropských druhů jelenovitých je nejmenší
										bratr krokodýla
										ryba s oranžovým masem
										malé slepičky, které chová pan Herynek
										naše největší sova
										podobný nosorožci, ale bez rohu :)
										pruhovaný kůň
										trochu strašidelný černý pták
										zvíře se senzačním vzorem na těle, které téměř nespí
										horský hlodavec, kterému se také říká hvízdák
										pes, který vypadá, že se do své kůže vejde 2x
										australské národní zvíře
										kastrovaný samec tura domácího

Vybarvi si obrázek....



Výhercem krmiva za tajenku Bocus (Bocus morče je plné vitamínu C) – se stává **Lucie Řeháková** a „naše štěňátka“ vyhráli **kluci Jelínkovi**.

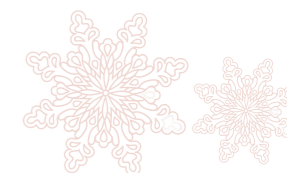


Výhercům moc gratulujeme!

Tajenka

Znění tajenky pošlete do 1. 2. 2024 na adresu: zpravodaj@dibaq.cz, vylosovaný výherce získá dárkový košík.

AKCE V OKOLÍ



Vánoce z perníku

1. 12. 2023 – 14. 1. 2024
Městské muzeum v Ústí nad Orlicí
Voňavá výstava perníků vytlačovaných do dřevěných forem i zdobených cukrovou polevou. Seznámíte se s historií výroby perníku od středověku po současnost, nahlédnete do vybavené perníkářské dílny a představíme vám i výrobky místních tvůrců.



Zimní království starokladrubských koní

26.–27. 12. 2023 Národní hřebčín Kladruby nad Labem, Slatiňany
Národní hřebčín Kladruby nad Labem zve všechny své příznivce na tradiční vánoční návštěvu starokladrubských koní. V obou hřebčinech si budou moci návštěvníci prohlédnout stáje a dozvědět se zajímavosti o chovu, historii i o využití starokladrubských koní. V Kladrubech nad Labem vás pozveme také na císařský zámek,



do historické kočárovny. Určitě se ale zajděte podívat i do Slatiňan. Jestliže budete mít chuť obdarovat zdejší koně, přineste jim vánoční dárek v podobě nějakého pamlsku (jeden kousek tvrdého chleba, jedno jablko či jednu mrkev).

Ptačí hodinka – tradiční sčítání ptáků na krmítku

5.–7. ledna 2024

Každý rok v lednu zve Česká společnost ornitologická širokou veřejnost k pozorování a sčítání ptáků na krmítkách během tzv. Ptačí hodinky. Zapojit se může každý, předchozí zkušenosti nejsou potřeba – stačí si připravit krmítko a hodinu jej v daném termínu pozorovat.



Ráno poté

22. 1. 2024 v 19 hodin
Dům kultury Letohrad

Komedie ostříleného britského dramatika Petera Quiltera na první pohled příliš nevybočuje ze žánrového průměru, opak je ale pravdou! Na zdánlivě jednoduchém půdorysu běžných partnerských a rodinných vztahů vyroste komická situace téměř hraničící s fraškou. Několik překvapivých dějových

zvrátů nás dovede až k pointě, která je stejně tak nečekaná jako předvídatelná. Záleží jen na divákovi a jeho úhlu pohledu.

Hrají: Lucie Zedníčková, Michaela Tomešová, Vojtěch Vodochodský, Zdeněk Rohlíček, Pavel Dvořák

Peter Quilter
Ráno poté
"Nikdo nakonec nezůstane sám."
režie: Martin Vokouř
ohlas: Pavol Danieš
hraje: Michaela Tomešová, Vojtěch Vodochodský, Lucie Zedníčková, Zdeněk Rohlíček, a Pavel Dvořák
Kdý: 22. 1. 2024 v 19:00
Vstupné: 410,-/350,- balkon
www.kultura.letohrad.eu

Jablonský masopust

12. 2. 2024 od 10 hodin
Jablonna nad Orlicí

Tradiční masopustní rej masek, zábava a pohostění.



zdroj: www.muzeum-uo.cz

novinka



Fitmin



Nutritional Programme



VYLEPŠENÉ RECEPTURY ŠETRNĚJŠÍ OBALY



- 50 % čerstvého masa • až 81,5 % živočišných surovin
- s českými bylinkami • receptury **BEZ pšenice**
- s kloubní výživou a komplexem dentální péče

Doctivé krmivo pro vaše každodenní dobrodružství

fitmin.cz