



KINlife

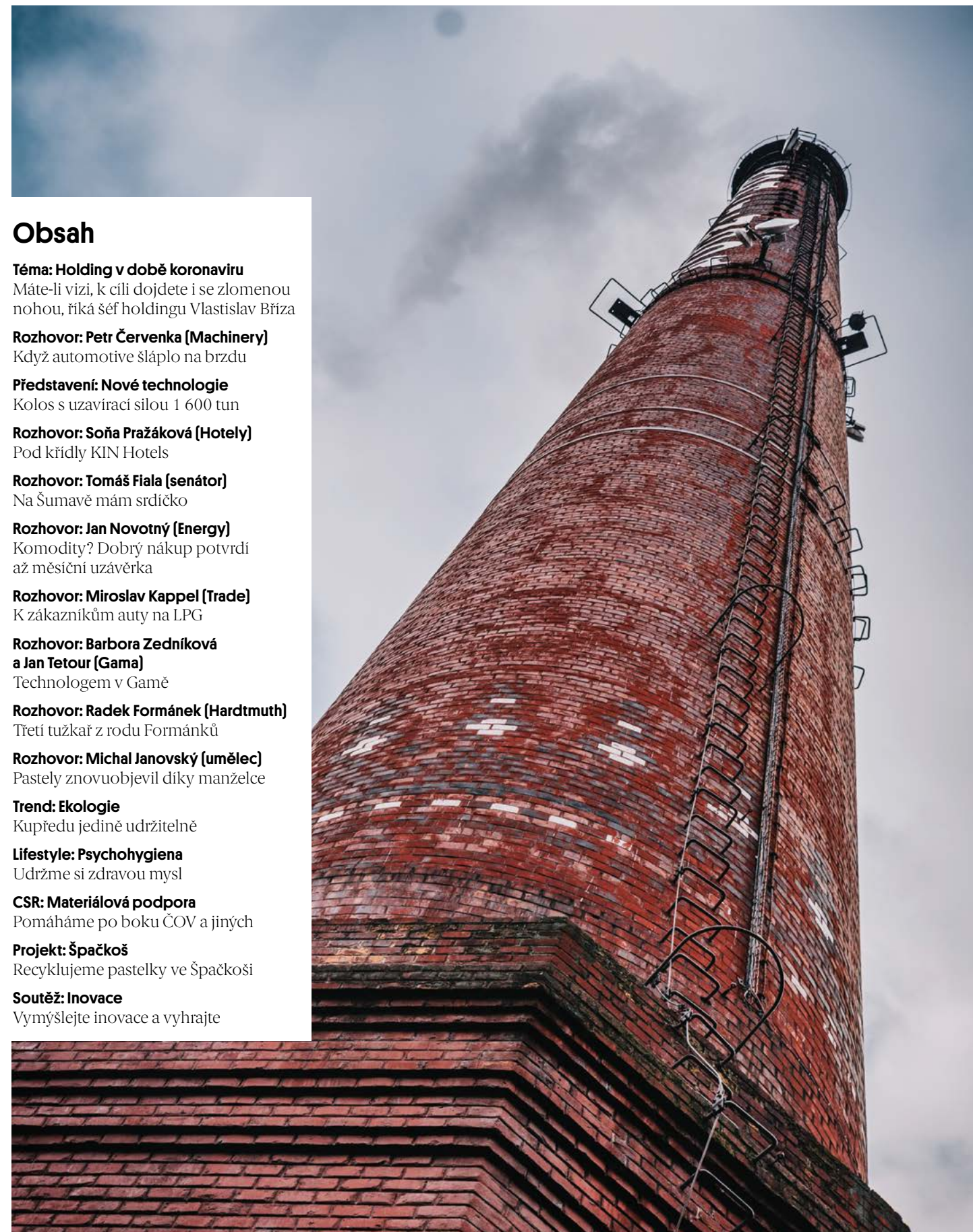
KOH-I-NOOR holding



HIDDEN
DIAMOND
COLLECTION

Launch 2021

KINlife



Obsah

- 04 Téma: Holding v době koronaviru**
Máte-li vizi, k cíli dojdete i se zlomenou nohou, říká šéf holdingu Vlastislav Břiza
- 08 Rozhovor: Petr Červenka (Machinery)**
Když automotive šláplo na brzdu
- 10 Představení: Nové technologie**
Kolos s uzavírací silou 1 600 tun
- 12 Rozhovor: Soňa Pražáková (Hotely)**
Pod křídly KIN Hotels
- 14 Rozhovor: Tomáš Fiala (senátor)**
Na Šumavě mám srdíčko
- 16 Rozhovor: Jan Novotný (Energy)**
Komodity? Dobrý nákup potvrdí až měsíční uzávěrka
- 18 Rozhovor: Miroslav Kappel (Trade)**
K zákazníkům auty na LPG
- 20 Rozhovor: Barbora Zedníková a Jan Tetour (Gama)**
Technologem v Gamě
- 22 Rozhovor: Radek Formánek (Hardtmuth)**
Třetí tužkař z rodu Formánků
- 24 Rozhovor: Michal Janovský (umělec)**
Pastely znovuobjevil díky manželce
- 28 Trend: Ekologie**
Kupředu jediné udržitelně
- 29 Lifestyle: Psychohygienu**
Udržme si zdravou mysl
- 30 CSR: Materiálová podpora**
Pomáháme po boku ČOV a jiných
- 32 Projekt: Špačkoš**
Recyklujeme pastelky ve Špačkoši
- 33 Soutěž: Inovace**
Vymýšlejte inovace a vyhrajte

Právě držíte v ruce první číslo podnikového lifestylového magazínu KINlife zaměřeného na život v holdingu KOH-I-NOOR. Svým vydáním navazuje na podnikové noviny KINMag v předchozích letech, na rozdíl od nich ovšem přináší více rozhovorů se zajímavými lidmi a tematicky zaměřených článků.

Jak si můžete všimnout na první pohled, změnil se nejen formát magazínu, ale výrazně narostl i počet stran. Doufáme, že Vám tato nová podoba poskytne nejen podnětnější čtení, ale zároveň bude také lahodit Vašemu oku.

Název KINlife demonstruje, že magazín nepřipravujeme jenom pro Vás, ale je celý o Vás, Vašem osobním i pracovním životě. Právě Vy vytváříte jeho obsah a nyní máte přímou možnost se podílet na skladbě příštího čísla. Veškeré podněty na zajímavá témata, která se v roce 2021 vynoří, vítáme kdykoliv na emailu marketing@koh-i-noor.cz.

Letošní číslo shrnuje proběhlý rok 2020. Napříč tímto rokem rezonuje obrovské téma koronaviru, který zásadně ovlivnil život nás všech. Jak se s ním vypořádal holding KOH-I-NOOR nám v prvním zdejšímu článku shrne jeho statutární ředitel, Vlastislav Břiza, nevyhnou se mu však ani další příspěvky.

Marketingový tým společnosti KOH-I-NOOR HARDTMUTH a všichni, kteří se do tvorby magazínu KINlife zapojili, Vám přejí příjemné počtení.

Redakce a korekce

Zdeněk Zuntých
Lukáš Dušek
Ondřej Mergl
Kateřina Stluková
Jan Laluch

Grafická úprava

Studio Najihu

Tisk

Tiskárna KOH-I-NOOR HARDTMUTH a.s.
České Budějovice

Magazín KINlife
vydává KOH-I-NOOR holding a.s.
Baarova 769/45
140 00 Praha 4



„Když jsem v únoru, tedy měsíc před tím, než česká vláda vyhlásila nouzový stav, prohlásil, že návrat do stavu, jaký byl před koronavirem, bude trvat pět až sedm let, nikdo mi nevěřil. A po podzimní druhé vlně epidemie a dalším nouzovém stavu, to platí obzvláště,“ říká šéf holdingu KOH-I-NOOR, Ing. Vlastislav Bříza.

Máte-li vizi, k cíli dojdete i se zlomenou nohou

Rok 2020 bude navždy spojen s pandemií nemoci covid-19, která v několika vlnách ochromila svět, Česko nevyjímaje. Z těžkého roku holding vyjde logicky s horšími výsledky, ale stále v dobré kondici a s cílem vrátit se na své pozice v roce 2021. „Krise bude bolet, ale dáme to. Díky někdejší vizi, kterou se mi podařilo naplnit, stojíme na více nohách, byť každá je na tom teď jinak. Ale když někde ztrácíte a jinde získáváte, právě to vytváří tolik potřebnou stabilitu,“ vysvětluje ředitel holdingu.

Stabilní holding

Výroba výtvarných potřeb pro děti, umělce i kanceláře z produkce společnosti KOH-I-NOOR HARDTMUTH utrpěla dlouhým zavřením škol všech stupňů, obchodů i hlubokým propadem cestovního ruchu. Turisté, ctící značku a nakupující dražší výrobky, do Česka, a zvláště pak Prahy, nepřišli. Pandemie poznamenala i export určený do 80 zemí, kde lidé při epidemii čelili stejným problémům.

Složitým obdobím prochází také celé odvětví automotive, tedy také KOH-I-NOOR MACHINERY. „Ve jménu ekologie se Evropa v době koronakrizy dobrovolně vzdává výroby tradičních motorů a pouští se do baterií, kde jsou asiaté už daleko napřed. Nemluvě o propadu prodeje aut. To se muselo dotknout každého dodavatele. Přežijí jen silní, slabší to položí, nebo to sami vzdají,“ dodává Vlastislav Bříza.

Totéž platí o hotelích a divizi KIN HOTELS, kde také vydrží jen ti nejsilnější a ti bez dluhů. Vládní nařízení, uzavírající na dlouhé týdny restaurace a hotely, poznamenala i provoz Sporthotelu Olympia na Zadově, který holding po nákladné modernizaci otevřel v únoru 2020. Sotva se rozjel, po měsíci nuceně zavíral. Po rozvolnění protiepidemických opatření přišlo obchodně dobré léto, ale podzimní druhá vlna s dalším nouzovým stavem a zakázky vše opět zastavila. A to včetně hromadných akcí, neboť součástí hotelu je i největší kongresový sál na Šumavě.

„Psal jsem také ministroví průmy-

slu a obchodu, abych ho upozornil, že legislativa odpisy u hotelů stanovuje na 50 let, zatímco u jiných investic na 20 let. Už z toho je patrné, jak je tento byznys u nás znevýhodněný,“ říká šéf holdingu.

Naopak nejlepší je situace ve zdravotnické divizi, kde GAMA GROUP, zaměřená na výrobu a vývoj jednorázových zdravotních potřeb, vykazuje nejlepší výsledky za poslední desetiletí. Zásahu na tom má hlavně export, protože domácí trh pokrývá pouze menší část tržeb.

Hodně práce odvádí také KRALUPOL z divize KOH-I-NOOR ENERGY, který svůj podíl na tuzemském trhu úspěšně drží.

„I když teď musíme bojovat, jsem přesvědčený, že štěstí přeje těm, kteří se dobře připraví na budoucnost. Tedy dobu, až covid odezní a průmysl se zase naplno rozjede,“ uvedl Vlastislav Bříza.

Nová investice v Poličce

Holding KOH-I-NOOR na podzim 2020 v Poličce od amerických investorů koupil velký areál firmy Milacron s komplexem hal o ploše 1,7 hektaru. Jejich součástí je například také lakovna a 19 mostových jeřábů.

„Využijeme ho jednak k částečnému sestěhování naší aktuální výroby pro automotive. Její koncentrace sníží náklady a přinese úspory. Do budoucna zde pak rozšíříme produkci vyfukovacích strojů, které vyrábíme v Karlových Varech v naší firmě GDK,“ vysvětluje šéf holdingu. Mělo by jít o stroje, které zvládnou vyfouknout větší výrobky než dosud.

Podle něj sice může vzhledem k okolnostem trvat naplnit tento plán déle, ale stále platí, že bez vize to nejde. „Když ji máte, k cíli dojdete i se zlomenou nohou,“ říká.

V Poličce působí řadu let společnost KOH-I-NOOR PONAS, vyrábějící vstříkovací a vyfukovací formy pro lisování plastových dílů pro automotive i samotné výlisky. Její výroba je teď na dvou místech včetně centra města, které opustí. Holding chce areál prodat a prioritně nabídnout k vy-



Rozšíření stávajícího areálu o výrobní komplex na popředí fotky, původní areál v pozadí.

užití městu i když je více zájemců.

Milacron v Poličce po miliardové investici vyráběl vyfukovací a vstříkovací stroje na plasty a po pěti letech město opouští.

Prostor pro akvizice

„Není pochyb o tom, že kvůli krizi bude k akvizicím mnoho příležitostí, protože řada firem je v těžké finanční situaci, nebo dokonce před krachem. My jsme na akvizice připraveni, ale chceme si skutečně vybírat, doplnit holding o unikátní produkty s originálním know-how. Takové převzeti by mohlo stát řádově i miliardu a jsme připraveni za podpory bank tuto investici realizovat. Může se ale stát, že některá firma zkrachuje a my odkoupíme jen technologii a převezmeme její práci,“ uvedl statutární ředitel Vlastislav Bříza.

V této souvislosti přidává i vzpomínku z dětství, kdy na půdě dědovy

chalupy chtěl vzít z bedny hrst obilí, aby přilepšil kůzlatům. „Vlastičku, pamatuj si, příští rok se nemusí urodit a přespříští musím zasít, povídal mi děda. A já si to pamatuji dodnes. Pořád je třeba myslet na zadní kolečka a mít rezervy. Byl to prostě moudrý muž.“

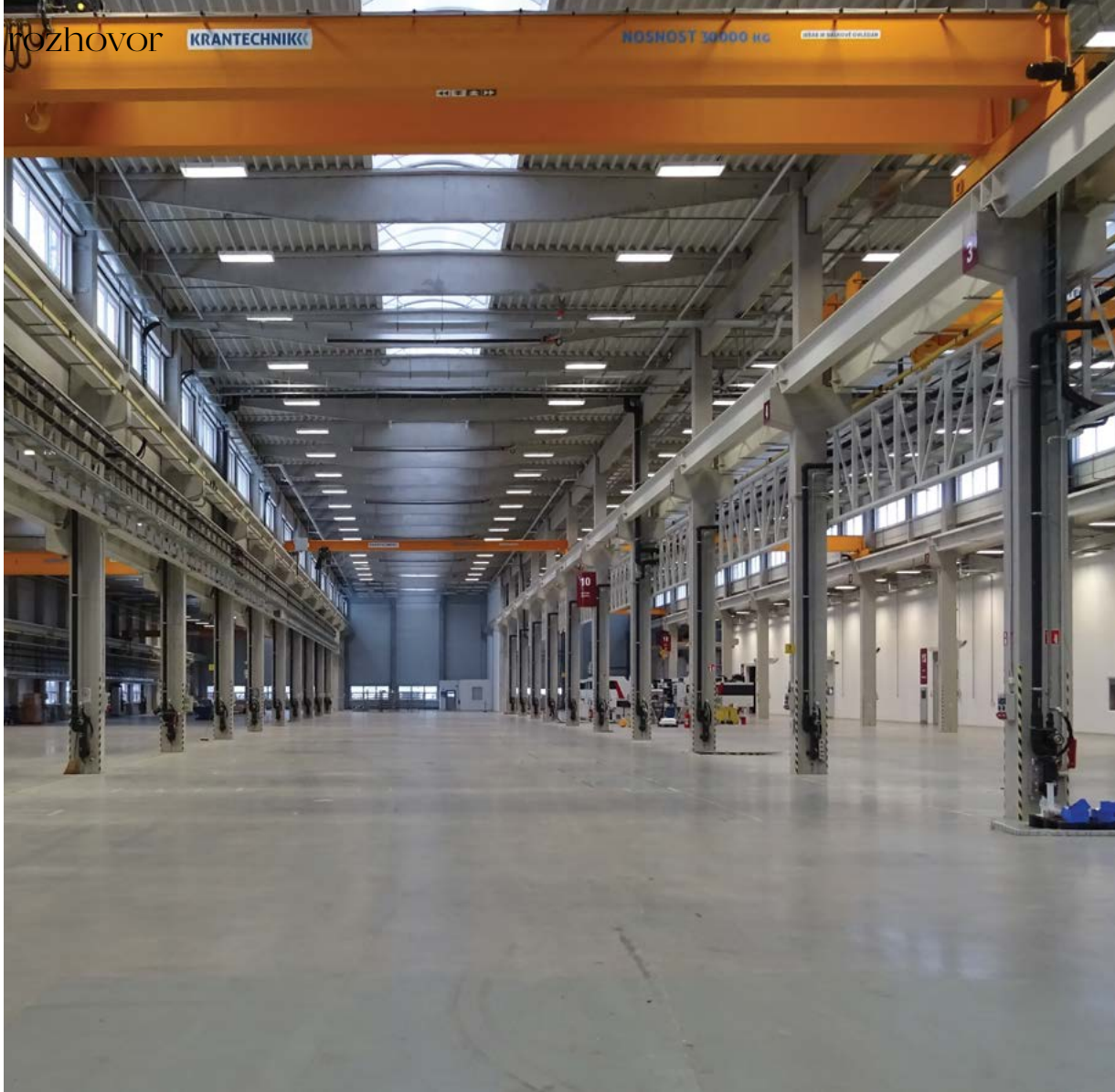
Šéf holdingu právě rok 2021 pokládá za velmi komplikovaný, protože se v něm naplno projeví všechny neduhy a dopady koronakrizy z roku předchozího. Kdo bude vyčerpán, padne. To ale nebude případ holdingu KOH-I-NOOR, který chce udržet i zaměstnanost. Pohyb na trhu práce je přirozený, ale žádné hromadné propouštění vedení holdingu nepředpokládá. Stejně tak by nemělo dojít ani k útlumu výrobních investic. ■

NOVÁ AKVIZICE
Expanze komplexu
v Poličce

celková plocha: 17 000 m²

zastavěná plocha: 14 000 m²

- nástrojárna 4 000 m²
- lisovna 6 700 m²
- administrativa a sklady 3 300 m²



Když automotive šláplo na brzdu

Petr Červenka je obchodním ředitelem společnosti KOH-I-NOOR MACHINERY od roku 2018. Před tím v ní čtyři roky pracoval a zažil obrovský rozmach. A také nedávný světový útlum automobilového průmyslu, vyvolaný koronavirovou pandemií, do něhož většina produkce míří.

Co dělá šéf obchodu, když se byznys z týdne na týden úplně zastaví?

Popravdě, neví, co dělat dříve. V extrémně konkurenčním prostředí automotive totiž konkurence ještě víc nastaví ostré lokty a zákazníci ještě víc zatlačí na ceny. Jen pro představu – v březnu, kdy byl v Česku poprvé vyhlášen nouzový stav, se objem poptávek snížil o více než 70 procent! Pak musíte bojovat o každou obchodní příležitost a interně tlačit na maximální zkvalitnění a zefektivnění práce, abychom z celé krize vyšli s co nejméně šrámy a co nejsilnější.

Co vás přitom napadalo?

Byla to směsice myšlenek o tom, jak získat nové projekty, zda je vůbec možné o něco soutěžit, za jaké ceny a jak to personálně zvládneme. Tvrdím, že právě v období krize je třeba mít co nejkvalitnější obchodní tým. A jde-li to, ještě ho posilovat. Ale přicházely i černé myšlenky, ta doba byla opravdu mimořádná.

Jak jste ji tedy ve firmě prožili?

Poctivou prací. Děkuji všem kolegům, kteří se nezřekli zodpovědnosti a i v těžkých dobách koncepčně pracovali dál. Důkazem toho je, že objem kontrahované práce pro lisovny od ledna do října 2020 je takřka stejný jako ve stejné době o rok dříve. A to nezmiňuji extrémně náročnou práci kolegů ve výrobě, a hlavně v jejím plánování.

V čem se lišila první jarní vlna pandemie od té druhé podzimní?

V tom, že na jaře se vše zastavilo „silou“ bez ohledu na ekonomické dopady. Nikdo nevěděl, co bude. A to jsem cítil i z našich zákazníků. Nikdo nechtěl investovat do nového projektu, vše se stoplo, odsouvalo. Na podzim už nešlo o šok, byla snaha zachovat průmysl v chodu, zákazníci cítí, že nelze vše odsouvat. Rozbíhají strategické projekty, i když s takřka neúnosným tlakem na ceny dodavatelů. Navíc trh nemá v průběhu pandemie zájem o jakýkoliv rozvoj nových dodavatelů.

Jak tohle období ovlivní firmu v roce 2021?

Zásadně, a to odhlížím od změny, kterou nese elektromobilita či rozvoj autonomního řízení. Období hojnosti skončilo, covid jen urychluje nutné změny v automotive. Jeho ochlazování bylo patrné už od pololetí 2019. S pandemií navíc všechny firmy musely reagovat na okamžitý propad výroby. Mnohé osekáváním nákladů a zesilňováním. Nejen já očekávám, že spousta z nich nepřežije. My pak budeme intenzivně pracovat na zvyšování produktivity a efektivty výroby, abychom zvýšili cenovou konkurenční schopnost, aniž bychom se vzdali standardů, které nabízíme zákazníkům.

Na co budete sázet?

Musíme stále pracovat na zvyšování kvalifikace našich konstruktérů, technologů a výrobních techniků. Již dlouho a dobře víme, že jednoduchou produkcí nemůžeme konkurovat dodavatelům z Asie a jihovýchodu Evropy. Musíme se soustředit na složitá portfolia dílů, materiály náročné na zpracování, montáže nebo produkty s vyšší

přidanou hodnotou. Proto průběžně investujeme do technologií a lidských zdrojů i vzhledem k tomu, že v Poličce máme nové výrobní prostory.

Vyplácí se tedy stomilionové investice do rozvoje technologií?

Jednoznačně. To je jediná cesta, jak se efektivně držet na trhu. Kdo nejde technologicky kupředu, ten postupně míří do propadlístě. Kdybychom se neustále nerozvíjeli, byli bychom v pozici firem, které se zuby nehty snaží přežít za pomoci dotací a úlev od státu, místo toho, abychom v probíhající krizi hledali příležitosti.

Mimochodem, jakou roli v obchodě hraje, že tuhle tradiční strojírenskou produkci zastřešuje holding KOH-I-NOOR?

Zákazníci, kteří neznají souvislosti, zprvu příliš nechápou spojení strojírenské divize se světovou značkou kancelářských potřeb. Nicméně holding nám přináší neoddiskutovatelnou konkurenční výhodu především ve stabilitě. Zvláště díky jeho široké diverzifikaci portfolia výrob a služeb. ■



Nebýt koupě areálu firmy Milacron v Poličce s komplexem hal na ploše 1,7 hektarů v září 2020, společnost KOH-I-NOOR MACHINERY by nemohla získat novou výrobu komponentů pro české a německé výrobce automobilů.

Její součástí je totiž i obří lis s uzavírací silou 1600 tun.

Kolos s uzavírací silou 1 600 tun



“Opravdu by se nebylo o čem bavit. Byli jsme ve správný okamžik na správném místě, abychom mohli nahradit původního dodavatele těchto dílů,” říká Robert Záboj, statutární ředitel společnosti.

Čím se tento projekt liší od těch současných? V čem to je výjimečné?

Jde o zcela nové portfolio výroby. Velmi laicky řečeno jde o plastový díl, jakousi krabici, do níž se usazuje vše, co tvoří čelní světlomet. A k její výrobě je potřeba právě onen lis. Zatím máme v celé skupině největší lis s uzavírací silou 1000 tun, standardem jsou pak lisy do 400 tun. Už z toho je patrné, o jak mimořádný projekt jde. Podobné to je i s montáží.

Na lisované díly budeme montovat další prvky a od nás bude odcházet již jako montážní celek. Ani takový rozsah montáží zatím nebyl obvyklý. V našich závodech sice již montujeme sestavy, ale jen drobnější z maximálně čtyř, pěti komponentů. Nyní se bude montovat až patnáct dílů. Většina jsou standardizované díly, které budeme nakupovat od zaběhlých dodavatelů. Poměrně velkou neznámou pak představují nástroje.

Jak to myslíte?

Běžně pracujeme s formami do pěti tun jak na nástrojárnách, tak i lisovnách. Nástroje pro tuto výrobu mají rozměry až 1,8 x 1,5 x 1,8 metrů a k tomu hmotnost cca

20 tun! Jen šoupě takové formy má hmotnost pro nás do teď standardního nástroje. S něčím tak velkým se prostě musíme naučit manipulovat, pracovat, přizpůsobit tomu údržbu. Obrovské hmotnosti zohlednit v interních procesech i z pohledu bezpečnosti práce.

Co firma koupí, co převezme?

Investujeme především do nákupu onoho 1600tunového lisu a šestiosého robota, zatímco formy a montážní zařízení dostaneme od zákazníka. Lis bychom měli instalovat na přelomu roku a během prvního čtvrtletí roku 2021 zahájit sériovou výrobu. Bude ale potřeba zvýšit také počet operátorů výroby, zatímco administrativně technologický aparát by měl zůstat na původních stavech.

Říkal jste, že bez nového areálu by nebylo možné na tuto výrobu pomyslet. Proč?

Zaprvé podlahy našich lisoven by takovou výrobu neunesly. Zadruhé bychom nedokázali manipulovat s takovými nástroji. A v neposlední řadě jen bezpečnostní sklady představují 250 paletových míst. Dvakrát týdně odjede k zákazníkovi kamion výrobků, takže nároky vzrostou také na logistiku našeho závodu. ■



Soňa Pražáková je vedoucí treboňských hotelů Svět a Regent ze skupiny KIN HOTELS, zastřešující všechny hotely holdingu KOH-I-NOOR. K nim patří ještě zadovský Sporthotel Olympia na Šumavě a hotel Vltava ve Frymburku.

Pod křídly KIN Hotels

Co dělá hoteliér v době, kdy celé odvětví prochází kvůli koronaviru prakticky permanentní krizí?

V mém případě pracuje na věcech, na které nebyl čas a které nejsou příliš vidět. Během jarní vlny pandemie začala rekonstrukce hotelu Svět a už v první polovině roku prošla část pokojů s příslušenstvím kompletní obměnou. Pak přišla krátká letní sezona a s druhou vlnou pandemie jsme dokončujeme rekonstrukci zbytku pokojů a všech koupelen. Také hotel Vltava prochází určitou přestavbou a modernizací vybavení. Nepochybuji o tom, že všechny tyto zásahy přispějí k ještě větší spokojenosti klientů.

Jaký ten rok 2020 tedy byl?

Hodně zvláštní, nejen pro hotelnictví, ale celý cestovní ruch. Poprvé jsme třeba pro hotely Svět a Vltava zvolili formu garní, což je ubytování pouze se snídaní. Rybářskou baštu u Světa jsme ani neotevřeli.

Proč garní provoz?

Už v tak komplikované době jsme vsadili na jistotu a myslím, že se nám to vyplatilo. Hotely v Třeboni nejsou až tak závislé na zahranič-

ní klientele jako například v Praze a jiných městech. Do Světa jezdí hlavně Češi a myse po skončení prvního lock downu snažili alespoň částečně dohnat ztráty z jara. V letních měsících byl Svět zabydlený doslova po střechu.

A sousední hotel Regent?

V něm bylo otevřeno nové fitness centrum FNKS se špičkovým vybavením, jehož provoz byl ale, kvůli vládním opatřením, hned zpočátku uzavřen. Jinak kapacita hotelu Regent byla po celý rok plně využita lázeňskou klientelou.

Zvláštnosti treboňských hotelů je, že k nim patří i ordinace s řadou služeb, od stomatologie po internu či fyzioterapii. To jste museli v této době asi ocenit.

Tato vize vznikla na popud nutnosti řešení naléhavé situace v oblasti poskytování zdravotní péče v Třeboni, se kterou pana ředitele oslovila tehdejší starostka města. Jak je vidět, bylo to prozíravé rozhodnutí garantující jistý příjem z nájmu v době, kdy hotelnictví padlo téměř na dno.

A co čtyřhvězdičkový Sporthotel Olympia? V únoru zahájil provoz, v březnu ho nouzový stav zase za-

vřel. Pak letní oživení a stop. To musí být deprimující.

Není to samozřejmě příjemné pro nikoho. Tenhle stav, který nyní je, nebude napořád. Jednou skončí a bude na čase se zase opírat o práci. První sezona ve Sporthotelu Olympia nám posloužila k odstranění drobných nedostatků a provozních problémů. Restaurace byla v plném provozu a zprovoznilo se i wellness. Mám-li celý rok shrnout, máme za sebou spoustu úspěšné práce a změn.

Znamená to, že Olympia si své hosty našla a najde?

Nepochybujeme o tom. Na své si zde přijdou i ti nejnáročnější hosté. Je zde restaurace, wellness, dětský koutek, kongresový sál s dostatečnou kapacitou. Dnešní klient je velmi náročný a neodpustí ubytovateli opravdu žádný detail.

Co tedy plánujete na rok 2021? A lze vůbec něco plánovat?

Těžká otázka. Prioritou bude aspoň částečně dohnat ztráty z roku 2020, ale kdo ví, jak se bude koronavirová pandemie nadále vyvíjet. Díky síle holdingu KOH-I-NOOR se nám lépe dýchá a můžeme my-

slet na posilování naší konkurenční schopnosti. Například v hotelu Regent chceme vybudovat zcela nový apartmán s výhledem na Třebon. Dotáhnout musíme koncept Rybářské bašty, zefektivnit rezervační systémy, zkrátka standardní provozní záležitosti.

Takže jste optimistka?

Jsem realista. Už nástup do rozjetého vlaku v KIN HOTELS byl výzvou. A to trvá. Společnost KIN HOTELS stojí na pevných základech v čele s její jednatelkou paní Boudovou. Ta je podporou celému našemu týmu. Děkujeme! Jako všichni si hlavně přejeme, aby se nemoc covid-19 dostala pod kontrolu a vrátil se normální život. ■



Na Šumavě mám srdíčko

MUDr. Bc. Tomáš Fiala, MBA, ředitel Nemocnice Strakonice, se stal v říjnových volbách senátorem za volební obvod č. 12 zahrnující okres Strakonice a západní části Písecka a Prachaticka. Šestiletý mandát získal jako nestraník v barvách ODS, když ve druhém kole s 50,13 procenty těsně, o 45 hlasů, porazil Luboše Peterku (za KDU-ČSL), starostu Radomyšle.



S Lubošem Petrkou Vás poji letité přátelství. Co jste si řekli, když jste spolu mluvili?

V zásadě jsme si oba oddechli. Luboše, mimo jiné parťáka z tenisu a oblíbeného starostu, jsem pozval na oběd a poděkoval mu za korektní kampaň. A totéž on mně.

Jak se vám změnil život?

Začal jsem víc jezdit do Prahy, do senátního klubu a na plénum. Snažím se Senát pochopit, poznat, naučit. Přitom ale se spolupracovníky intenzivně v naší nemocnici řešíme pandemii SARS-CoV-2. Nicméně ta parta v nemocnici je prima, nejen na ředitelství, ale i primáři, doktoři, vrchní a staniční sestry. Takže to s nimi jde. Byť jsme všichni mimořádnými opatřeními zasažení a musíme se chovat jinak než dříve.

Co jste musel oželeť, abyste řízení nemocnice sladil se senátorstvím, když den má stále 24 hodin?

Jsem celoživotní sportovec, na kole si ještě vyjet trochu stíhám. A v půlce listopadu jsem v životě venku tenis nehrál, až letos v čase covidu prvně... (směje se). O sobotách vnučata a Šumava, v neděli už zase špitál. Manželka i celá rodina mě podporují, chápou, že jsem pořád pryč. Oni si to ostatně „vyzkoušeli“ už před lety, kdy jsem pořád sloužil v nemocnici či na záchrance.

A chalupaření na Šumavě? Na něj restriktce nedopadnou?

Šumava je moje srdíčko. Rodinou chalupu tam máme 49 let a naše široká rodina se tam naučila jezdit. Je to takové příjemné, volné, trochu neorganizované – zajedeme, odjedeme, potkáme se. Ale vnučata si to tam letos užila, především v čase uzavření škol na jaře i na podzim. Dříve jsem tam jel i odpoledne ve všední den nebo přes noc, to se teď zatím nekoná.

Na Churáňově se nově otevřel Sporthotel Olympia. Co mu říkáte?

Moc rádi jsme s manželkou absolvovali prohlídku přímo s majitelem Vlastou Brízou. Znal jsem Olympii historicky a to, co z ní udělal, je bomba! Hotelové služby, kuchyně, wellness, k tomu zadovská příroda. Citím, že tohle byla srdeční záležitost zase jeho.

Ptám se proto, že ho máte skoro na dohled a patrioti mívají jasný názor...

Na Churáňov jezdím zhruba od čtyř let, rozvoj Šumavy sleduji, mám tam mnoho přátel, získávám informace od mnoha starostů, od ředitele národního parku.

Mimochodem, bude ekologie a Šumava tvořit vaše senátorské „portfolio“, nebo zůstanete u zdravotnictví?

Pošumaví a Šumava zasahují do mého senátního obvodu, spory o plány péče vnímám. Nejsem proti divočině, ale musí to být prokonzultováno s obcemi a majiteli. Proto jsem rád, že jsem získal místo v senátní komisi voda-sucho, která má úzký vztah i k Šumavě. Jde o to, že do Česka prakticky žádná voda nepřitéká, ale veškerá teče pryč. Hospodaření s vodou musí být státní prioritou. Ale zdravotnictví je můj obor hlavní a já se stal místopředsedou zdravotního výboru Senátu. Praktická stanoviska tam budu přenášet zdola. A také mám nominaci do podvýboru pro sport.

Strakonickou nemocnici řídíte od roku 2003. Až jednou tahle éra skončí, na co budete pyšný?

Nemocnici jsem přebíral v době jejich velkých ztrát, dluhů, personálních problémů, stavebně i přístrojově zanedbanou. Podařilo se ji opravit, vybavit, ekonomicky stabilizovat. Vše se spolupracovníky, kteří ty zlé časy přežili. Na ně jsem hrdý.

Proč právě na to?

Víte, v medicíně to často bývá tak, že konkrétní zdravotník, třeba lékař, se cítí být primárně chirurgem, endokrinologem, nefrologem, pediatrem... Až teprve potom zaměstnancem daného zdravotnického zařízení. Mám radost z toho, že u mnoha spolupracovníků se tento poměr minimálně vyrovnává či obrácí.

Komodity? Dobrý nákup potvrdí až měsíční uzávěrka

Jan Novotný, ředitel úseku nákupu LPG, pohonných hmot a speciálních plynů společnosti KRALUPOL patří k mužům, kteří bedlivě sledují obchod s komoditami. Jejich znalosti a úsudek pak ovlivňují, zda firma prodělá nebo vydělá.

Poměrně rizikový post, nebo ne?

Pravda, během každého roku zažívám krušné chvíle, když se trh proti vám otočí, ale od toho tady jsem, abych si s tím co nejlépe poradil. Za dvacet let v olejářských firmách, z nichž dvanáct je v Kralupolu, jsem na tlak zvyklý. Snažím se, abych nákupem firmu chránil od šoků, aby kolegové, hlavně obchodníci a distribuce, měli co nejvhodnější podmínky k práci. Náš výsledek hodně závisí na souhře týmů. Občas v legraci říkám, že sedím na horké židli a jestli si to někdo chce vyzkoušet, nechť to zkusí. Náš obrát je zhruba miliarda korun ročně.

Co vlastně rozhoduje o tom, zda dobře nakoupíte?

Je to mix faktorů. V prvé řadě neustále sledujeme vlastní zásoby jednotlivých druhů LPG a vyhodnocujeme předpokládané prodeje. To jsou nejdůležitější vnitřní informace. Během měsíce předpokládané prodeje upravujeme podle skutečnosti. Tyto vnitřní procesy jsou kontinuální a na ně navazuje vnější trh. Každý den vyhodnocuji cenový vývoj a dostupnost dalšího potenciálního produktu. Jsou měsíce, kdy nakoupím třeba 2 000 tun od jednoho dodavatele během dvou, tří dnů, zatímco jindy raději takovou tonáž rozprostřu

na více menších obchodů od několika dodavatelů. Dobrý nákup ale potvrdí až měsíční uzávěrka, respektive dvě, tři za sebou. Po nich máme přesně spočítáno, zda-li jsme v daném měsíci vydělali. Děláme tu práci s kolegou dlouho a jsme již dost zkušení.

Hraje v tom roli načasování, roční období, politická situace ve světě? Mění se tyto okolnosti?

Vnější faktory jsou zásadní. Zejména načasování, ale okolnosti se mění neustále. Trh s ropou zažívá otřesy průběžně a jinak tomu nebude.

Rozhodujete sám, nebo se ještě radíte s kolegy?

Nákup je natolik důležitý, že je nutné se radit s kolegy, zjišťovat naše možnosti a přizpůsobit jim časově a logisticky jednotlivé dodávky. Kolegy nemohu příliš překvapovat, procesy se dají změnit, ale nějakou dobu to trvá a je nutné se připravit. Z připravenosti totiž pramení efektivita. Provozujeme tři daňové sklady a v každém musí být ideální zásoba. O konkrétních dodávkách z různých zdrojů jednáme v okruhu čtyř, šesti lidí. Někdy je ale třeba reagovat prakticky ihned. To si u kolegů ověřím naši aktuální pozici a během pár minut se rozhodnu, zda obchod uzavřít,

nebo ne. Jsme na volném trhu, příležitosti se objevují a mizí, konkurence nespí.

Kralupol v posledních letech zažil jako součást divize KOH-I-NOOR Energy dynamický rozvoj v řadě oblastí. Čeho si nejvíc vážíte?

Našich lidí, jejich erudice a schopnosti se domluvit a dodržet domluvené. Bez znalostí a zkušeností zaměstnanců bychom nebyli tam, kde jsme – tedy už sedm let jedničkou v oboru. Hodně vypovídá, že většina lidí zde pracuje dlouhá léta. A to, že jsme součástí skupiny KOH-I-NOOR, tomu také napomáhá.

Jak to myslíte?

Podívejte se, na trhu je řada menších a pak čtyři velké firmy. Z nich jsou dvě české a dvě nadnárodní. Zákazníci už zjistili, že nadnárodní neznamena nejlepší, a tak oceňují flexibilní služby a kvalitu českého dodavatele. Být součástí skupiny KOH-I-NOOR nám dává pocit bezpečí před případnými výkyvy finančního trhu. Mimochodem, naše komunikace je pozitivní a spolupráce přímá a jednoduchá.

Roste mezi motoristy stále popularita aut na plyn LPG nebo se už dostává do stínu nastupující elektromobility či CNG?

LPG se etablovalo jako stabilní palivo již před patnácti, dvaceti lety a nepokládám ho za alternativní. Trh je silně saturován. My se nyní snažíme spíše udržet náš tržní podíl, protože je nižší nabídka aut, které lze přestavět na LPG pohon. Ani stát to příliš nepodporuje, i když existuje kompletně vybudovaná infrastruktura.

Na druhou stranu na LPG pracuje už i obalovna asfaltových směsí, využívá se k opravě dálnic nebo recyklaci papíru. Vidíte i další možnosti využití?

Mohly by se jím pohánět třeba i menší lodě, protože pár velkých tankerů na LPG již pluje a provozují se s nižšími emisemi než na

topný olej. Existoval i projekt využít LPG s naftou pro kamiony, ale zatím se výrazně neprosadil. Také málokdo ví, že se butan používá též jako chladivo, nebo při výrobě izolačních hmot. Přitom se nespaluje, ale vytváří strukturu

materiálu. Na LPG hojně narazíte v logistice nebo v zemědělství. V konečném důsledku má ale každá aplikace smysl, až když najde spokojené zákazníky. A o ně nám jde v Kralupolu především. ■





Miroslav Kappel už čtvrt století prodává produkty značky KOH-I-NOOR, poslední čtyři roky jako vedoucí obchodních zástupců společnosti KOH-I-NOOR HARDTMUTH Trade. Ti se v Česku starají o zásobování stovky firemních a tisícovky dalších maloobchodních prodejen.

K zákazníkům auty na LPG

O co je největší zájem?

Stále v kurzu jsou temperové a vodové barvy, letos se zvýšil i prodej akrylových barev, neboť se lidé víc věnovali malování na různé povrchy. Ale patří sem i tužky, soupravy pastelek, prašné a olejové pastely a další výrobky. To by bylo na samostatnou knihu. Spolu s kolegy z dalších divizí se snažíme vyjít všem zákazníkům vstříc. Jejich spokojenost a kvalita našich výrobků je na prvním místě.

Jak za zákazníky jezdíte?

Jako všude jinde, máme přidělena osobní vozidla, momentálně značky Škoda Rapid. Rozdíl je ale asi v tom, že jsou upravena na LPG. To byla velmi dobrá volba.

Proč právě LPG, tedy zkapalněný ropný plyn?

Klíčové byly náklady na provoz, které tvoří nezanedbatelnou část nákladů naší divize. A protože součástí holdingu KOH-I-NOOR je také Kralupol, největší český výrobce a distributor právě LPG plynů. Takže tentokrát neplatí, že by kovářova kobyla chodila bosa (směje se).

Kolik kilometrů zhruba najezdíte?

Ročně tak 50 tisíc, což je méně než v předchozích letech. S kolegy v naší divizi to pak dohromady dává zhruba 500 tisíc kilometrů. Na LPG jezdíme už pátým rokem, tankujeme, až na pár výjimek, u smluvních partnerů Kralupolu a věřte, nevěřte, těch zhruba 1 500 000 kilometrů jsme ujeli bez jediné reklamace na palivo.

Jak se tedy na „plyn“ jezdí?

Na LPG se jezdí stejně jako na benzin nebo naftu. A tvrdím, že sváteční i běžný řidič rozdíl ani nepozná, pokud vše funguje, jak má. Maximálně malé cuknutí při přepnutí paliva na LPG.

Co patří mezi výhody a nevýhody?

Výhody jsou celkem jasné, náklady, náklady a zase náklady. Je opravdu rozdíl jezdit za polovičku i po odečtení nákladů na častější servis. A nevýhody? Pokud pojedete jednou týdně na nákup pár kilometrů, tak to opravdu ne. Dnešní jed-

notky i při jízdě na LPG spotřebují určité množství benzínu, takže nejezdíte jen na plyn. Zatímco v teplejších měsících ujedete tak dva, tři kilometry na benzin, v zimě to může být až deset, než přepne na provoz LPG.

Zvykl jste si na změnu rychle?

Rozdíl není prakticky vůbec žádný, není si tedy na co zvykat. Jen podle mě, jak bylo řečeno, takový pohon není vhodný na krátké cesty. Ale jste-li pořádkem za volantem, pak bych neváhal.

Co pokládáte za největší mýtus?

Že se jezdí na plyn a hrozí tak výbuch. Ale to je nesmysl, je to naprosto bezpečné. Proto mě mrzí neopodstatněné zákazy vjezdu aut na LPG do podzemních garáží. Ta auta jsou bezpečnější než většina těch, co do nich vjede.

Kam nejrady jezdíte?

Mám rád celou republiku, nezáleží na kraji, městě, podnebí, náladě. Záleží vždy jen na lidech. Na tom, jak se k sobě chováme a budeme se chovat.

Jak jste se vůbec ke Koh-i-nooru dostal?

K oboru mě dostala manželka. To jsem se vrátil ze zahraničí, kde jsem pracoval v cestovní sportovní kanceláři a vidíte – už je to pětadvacet let.

Co Vás na tom nejvíce baví?

Jednoznačně práce s lidmi, kolektiv, prezentace světové značky. Časem zjistíte, že bez všech koleček v systému nejste nic, každý je důležitý. ■

Technologem v Gamě

Mají společného zaměstnavatele i profesi. Jen pracoviště jsou od sebe přes sto kilometrů daleko. Jan Tetour je technologem společnosti GAMA GROUP v závodě Trhové Sviny, zatímco Barbora Zedníková v závodě Dalečín.

Jaká byla Vaše cesta do Gamy? Co o tom rozhodlo?

J.T.: Když jsem v roce 2011 dokončil průmyslovku se zaměřením na slaboproudou elektrotechniku, moc jsem netušil, co dál. Otec, který v Gamě pracoval jako seřizovač, věděl, že mě „elektrotechnika“ moc nebaví, ale že chci zůstat u techniky. Tak mě na tuhle pozici vedení doporučil. Plastařina byla pro mě zcela nová, ale zajímavá věc. Od té doby se tak vlastně stále učím.

B.Z.: U mě to byl v roce 2004 původně záskok za kolegyni, která odcházela na mateřskou. A vidíte, jsem tu stále.

Čím jste ve firmě dosud prošli?

J.T.: Začínal jsem jako seřizovač vstřikovacích lisů, po třech letech jsem povýšil na pozici mistra a za další tři roky na pozici technologa.

B.Z.: Zpočátku šlo o seznámení s technologiemi, protože jako jediný závod Gamy máme v Dalečíně všechny výrobní technologie na zpracování plastů – vyfukování, vstříko-vyfukování, extruzi a vstříkování. Pak jsem prošla kontrolou a řízením kvality.

Co pokládáte na práci technologa za nejdůležitější?

J.T.: Zejména nastavit a vyladit postup výroby tak, aby byl minimální prostor pro chyby a výsledkem byl kvalitní produkt. Ten musí splňovat vše, co od něj zákazník očekává a potřebuje.

B.Z.: U nás je to stejné. Od počátku musíte mít dobře nastavený proces, což zajistí kvalitní a plynulou výrobu. Ale stejně důležité je podle mě sledovat nové trendy v oboru.

A nejzábavnější?

J.T.: Nikdy jsem nechtěl dělat jednotvárnou práci, což se mi nakonec splnilo. A právě díky sledování trendů v oboru pořád objevujete.

B.Z.: Tahle práce opravdu není stereotypní. A když člověka naplňuje, tak se při ní i bavíte.

Na který produkt jste pyšní?

J.T.: Jedná se o polypropylenovou zkumavku, která se používá k odběrům při testování na covid-19. Z okrajového produktu, kterého se prodalo pár tisíc kusů ročně, se najednou stal stěžejní. Už se ho prodalo přes 1,5 milionu kusů a stále ve velkém vyrábíme.

B.Z.: To by byl dlouhý výčet! Treba u odběrky HEMOS H-02, což je naše vlajková loď veteriny, se současně inovoval tvar a automa-



tizovala výroba. Nebo nový komponent do tiskáren pro zákazníka z Japonska, který se dosud vyběl jen v jeho mateřské továrně. Ještě letos ho chceme zavést do výroby.

Co vás na té práci nejvíc těší?

J.T.: Bezesporu ta rozmanitost.

B.Z.: Propojení s výrobou, není to tedy jen práce u počítače. Tím, že se naše divize nezaměřuje jen na zdravotnictví, má pestrý sortiment zasahující do různých oborů.

Změnilo se něco v době koronavirové pandemie?

J.T.: Především část kolegů byla kvůli covidu v karanténě, a to prostě výrobu poznamená. Na druhou stranu nás to nutí hledat sebemenší skuliny ve výrobě i v logistice, abychom zvýšili produktivitu. I když bez přesčasů a velkého nasazení všech mých kolegů se to neobejde.

B.Z.: Zvýšil se zájem o komponenty pro výtěrové zkumavky a obaly na dezinfekci. Nově přibýlo plnění dezinfekce, kde jsme využili plničku, dosud používanou pouze na plnění disperzních lepidel. ■





Radek Formánek je třetím tužkařem z rodu. V Koh-i-nooru už pracoval jeho dědeček Oskar Formánek i otec Petr Formánek, sám do něj nastoupil v roce 2011. Začínal jako mistr surové tužky na Tužkárně, nyní je zde mistrem balírny.

Třetí tužkař z rodu Formánků



Otec Petr Formánek



Dědeček Oskar Formánek

Jak se stalo, že jste nastoupil do stejného podniku?

KOH-I-NOOR naši rodinu provází dlouhá léta. Když jsem se jako absolvent strojní a elektrotechnické průmyslovky a aplikované a výpočetní techniky na vysoké škole od otce dozvěděl, že se hledá mistr výroby do Tužkárně, poslal jsem životopis a později byl přijat. Firmu jsem ale trochu znal už z letní brigády v roce 2000.

Čím jste si zde prošel?

Začínal jsem jako mistr surové tužky. Asi po třech letech se znovu obnovovala výroba vlastního pořezu prkének na středisku dřevovýroba, kde jsem pomáhal jako mistr výroby. Tim se pomalu začal formovat i nový závod Dřevovýroba. Později jsem měl roční pauzu a zkusil práci v jiném odvětví, ale musím říci, že jsem za návrat rád. Mé srdce patří výrobní fabrice a práce v kanceláři korporátu, jako byl E.ON, není nic pro mě. Vrátil jsem se do prostředí, které znám, a do výroby, která mě baví a chyběla mi. Konkrétně jako mistr balírny závodu Tužkárna.

V jakých letech zde dělal Váš dědeček?

Dědovi je dnes 87 let. A i když bylo jeho snem stát se pilotem, vyučil se nástrojařem – soustružníkem. Dlouhá léta pracoval v Logarexu na vývoji a výrobě forem pro výrobu pravítek. Myslím, že to bylo v letech 1956 až 1987, kdy byl Logarex součástí podniku KOH-I-NOOR.

A otec?

Táta se už pro KOH-I-NOOR vyučil a v roce 1973 nastoupil do mechanických dílen. Při práci dálkově vystudoval strojní průmyslovku a nakonec se stal hlavním mechanikem. S kolegy se starali o strojový park Tužkárně, tedy plánované údržby, opravy výrobních linek a strojů. A to až do roku 2014.

Lze vůbec tato období srovnávat?

Doba jde stále dopředu, tím i technologie a výrobní postupy. Dostupnost nových technologií nám umožňuje zaměřit se více na efektivitu a automatizaci procesu výroby. Myslím, že dnes by se děda musel hodně učit, aby je ovládal. Ale potěšilo by ho, kam se technologie posunula. Na druhou stranu to, co uměl on, nám někdy chybí. Fortel, zručnost a také technické myšlení, technické postupy, které se už neučíme.

Kam se firma tedy posunula?

Kromě tradiční výroby kancelářských potřeb a uměleckého sortimentu se rozrostla o další obory jako automotive, energetiku nebo hotelnictví. Málo se ale ví, že máme truhlářskou a nábytkářskou výrobu, která se naplno využila i při rekonstrukci Sporthotelu Olympia.

Co Vás na práci nejvíc baví?

Hlavně práce s lidmi, organizace a řízení. A také prostředí strojní výroby, kde si denně prověříte své

schopnosti rozhodovat a řešit situace. Rozhodně to není monotónní práce.

Nedávno jsem četl, že výroba pastelek a tužek trvá čtyři až šest týdnů a zahrnuje 40 kroků. Proč tolik?

I když se to na první pohled nemusí zdát, výroba tužky není jednoduchá. Potřebuje svůj technologický čas, který nelze obejít. Těch několik desítek operací pak zajistí, že píšete či kreslíte opravdu kvalitně zpracovaným výrobkem značky KOH-I-NOOR.

Kolik tužek vlastně vyrábíte?

V plné kapacitě je tužkárna schopna vyprodukovat přes 100 milionů pastelových a grafitových tužek ročně. Tedy 700 000 veletuctů. Sortiment je velmi široký, zahrnuje přes 4 000 výrobků. A hlavně ten umělecký je nejnáročnější. To je dnes naše vlajková loď, kterou se odlišujeme od konkurence.

Který z těch čtyř tisíc výrobků máte nejraději?

Za každým je mnoho úsilí a pro mě je důležité, aby se líbil koncovým zákazníkům. Pokud splní očekávání dětí, umělců, řemeslníků a mnoha dalších, pak je to i ten můj nejoblíbenější výrobek. ■



Michal Janovský je výtvarník, milující značku KOH-I-NOOR HARDTMUTH. K ní má tak silný vztah, že firmě dokonce radí s vývojem. Podle jeho doporučení vznikly speciální pastelové sady pro portrét i krajinu.

Pastely jsem znovuobjevil díky manželce



Michal žije v České Lípě, kde se vedle kresby věnuje i restaurování, vede výtvarné kurzy a ve volnu poslouchá rock'n'roll a audioknihy.

Vzpomenete si ještě, kdy a jak jste se dostal ke značce KOH-I-NOOR?

Určitě na škole. Na základce to byly tužky a pastelky, na střední pak pastely. Ty jsem úplně zavrhl. Kopyta s příliš sytými barvami, obalená papírem, který se nedal pořádně strhnout, přičemž zbylé lepidlo se škrábalo nehtem. Po letech mi žena pastely koupila k Vánocům. Poděkoval jsem kysele, ale byl to dárek, a tak jsem mu dal šanci. A výsledek? Maluji pastely už několik let, prodávám obrazy, výstavy, plné kurzy po celých Čechách a vyšla mi vlastní kniha o pastelu. Koh-i-noorské pastely zkrátka udělaly úžasný pokrok.

Co portréty, dnes tak kritikou oceňované?

Ty jsem rád kreslil od mala. Třeba Mela Gibsona, Statečné srdce. Kreslil jsem jeho portrét a pod ním rytíře, jak si sekají ruce a nohy v bitvě... A to mi zůstalo. Záliba v historii a člověku, jeho gesta, emoce. To je směr, v němž se celý život vyvíjím.

Ptám se proto, že jste vlastně vzděláním sklář, absolvent dvou sklářských škol v Kamenickém Šenově a v Novém Boru. Jak jste se dostal od skla ke kresbě?

Na škole jsme dostávali základy v kresbě, hodně jsme se tam učili portrétům a už tam jsem tušil, že u skla nezůstanu. Nezískalo si mě úplně. Ale já tehdy neměl ani velké ambice v kreslení.

A suché pastely? Proč je máte rád?

No, protože jsem je přece dostal od ženy a musel jsem (směje se).

Tahle technika je rychlá, akční, kontaktní díky tomu, že do ní můžete zasahovat prsty. Obrazy pastelem jsou syté, dá se s ním pracovat mnoha způsoby, kdy se jednotlivé odstíny mezi sebou mísí, vytvářejí nové odstíny, jednotlivé vrstvy se prolínají. A také mě povzbuzovalo, že se mezi studijními technikami nepokládá za finální. Přitom pastelové obrazy mohou obstát například vedle olejomalby.

O Vás se říká, že dokážete dokonale zachytit výraz portrétované osoby. To se lze naučit?

Jsem přesvědčen, že talent je hodně přeceňovaná věc. Samozřejmě, talent vás posune výš než ostatní, ale bez řemesla, opakování a dřiny to nejde. Malování či kreslení je řemeslo jako každé jiné. Do jisté míry vlastně může kreslit kdokoli.

Proč je detail tak důležitý?

Kdysi jsem slyšel majitele stavební firmy, jak domlouvá svým chlapům, kterým se něco nepovedlo. Hájili se tím, že to není skoro vidět. A on na to: „Chlapi, safra, detaily prodávají!“ A to platí ve všem. I v kreslení. Máte například dokonalý portrét, všechno jemně prostínované, krásné barvy, ale všimnete si, že portrétovaný šilhá a už si řeknete, hezké, ale... Detail může pokazit celý dojem z obrazu.

Prý jste rozhodný, přímý a nebojíte se. To se vážně autorův naturel tak projevuje v jeho díle?

To se o mně říká? Jak v čem. V kreslení a všem kolem vím, co chci, co

má jak vypadat a fungovat. I pokud jde o spolupráci s Koh-i-noorem. A to se objeví i v tvorbě. V té jsem čím dál více svůj a nekoukám už na to, zda se to někomu bude líbit. Hlavní je, že se to líbí mně a že se tím bavím. Pak je to vidět i na výsledku. Prostě, pokud člověka něco baví, dá do toho ze sebe nejvíc. Ale třeba v restauraci nad jídelním lístkem jsem až nervně nerozhodný, co vybrat.

Co Vám spolupráce se společností KOH-I-NOOR přináší? Jak složité je tak známého výrobce přimět ke změnám?

Mám-li být upřímný, tahle spolupráce mi přináší jakousi hrdost, že mohu ovlivnit produkty, které se prodávají po celém světě. Na druhou stranu tam vidím i pár mezer a nedostatků, které lze dělat lépe. Snad se to i daří, z toho mám pak opravdu radost, ale některé jiné nápady jaksi vyšuměly. Nevidím úplně do toho, jak rychle se dají věci měnit, ale myslím, že se firma může ještě dál posouvat. Snad každý výtvarník, ať malý nebo velký, si koupí KOH-I-NOOR. Ale jak se začne posouvat, začne si všimát materiálu a hledá jinde. Jenže proč je neudržit u téhle značky po celý život? Vždyť nejde o neřešitelné kroky. A tomu bych rád ještě pomohl.

Na co se mají Vaši příznivci v roce 2021 těšit?

V téhle složité koronavirové době nejde nic s jistotou plánovat. V poslední době kreslím víc než kdy předtím. Některými obrazy jsem tak naplněný, že se těším, až se před nimi setkám s lidmi na nějaké výstavě. Rád bych měl tři. Doufám, že se situace zlepší. A to přeji i Koh-i-nooru, aby se vyvíjel a držel si jméno, protože i přes nějaké ty výtky jsem na naší spolupráci hrdý. ■

Kupředu jedině udržitelně

Pro většinu moderních firem se stává ekologické smýšlení základním pilířem udržitelného rozvoje. Zodpovědnosti vůči životnímu prostředí se nevyhýbá ani holding KOH-I-NOOR.

Jistě jste zaznamenali, že prodejci houfně ustupují od igelitových sáčků a tašek. Koronavirová krize paradoxně tento trend zvrátila a zaplavila svět jednorázovými obaly, tím spíše však po jejím skončení přijde potřeba pokračovat správným směrem.

Nejde pouze o zavedení plátěných tašek v obchodech KOH-I-NOOR HARDTMUTH Trade, koncepční změna se týká i produktů samotných. „Momentálně pracujeme na náhradě většiny plastových obalů za papírové, plechové či dřevěné,“ prozradil manažer vývoje a marketingu KOH-I-NOOR HARDTMUTH Lukáš Dušek.

„Zároveň chystáme kampaň zdůrazňující ekologický přínos Progress,“ doplnil marketingové plány. Jakkoliv totiž společnost využívá dřevo vysázené za účelem pozdějšího zpracování, s Progressy se obejde i bez něj, přičemž na každém ušetřeném stromu záleží.

Ovšem už i obyčejné pastelky lze nyní recyklovat, a to skrze představený projekt Špačkoš, který dává zbytkům tužek druhý život v podobě uměleckého díla. Sběrné koše na pastelky najdete kromě vybraných českých škol i na každé podnikové prodejně KOH-I-NOOR HARDTMUTH Trade.

Mezi velká ekologická témata patří také dostupné a čisté energie, se kterými je nejúžeji spjata holdingová divize KOH-I-NOOR ENERGY, jak ostatně napovídá její samotný název. LPG čerpací stanice Kralupol přináší všem motoristům výrazně levnější, ale především k životnímu prostředí šetrnější variantu pohonných hmot.

LPG natankujete za poloviční ná-

klady oproti benzinu či naftě, přičemž z hlediska emisí se jedná o výrazně čistější spalování, skvěle si vede i v porovnání s ostatními alternativními palivy. Vedle výborného spalování vzniká i menší množství karbonových usazenin, snižuje se opotřebení motorového oleje a chod motoru je méně hlučný.

Kromě LPG patří budoucnost zejména elektromobilům, ke kterým směřuje již většina světových výrobců automotive. Přizpůsobení se tomuto trendu patří mezi jednu z největších výzev divize KOH-I-NOOR MACHINERY.

Obecně lze říci, že KOH-I-NOOR, jakožto firma s 230 let dlouhou historií, velice dobře vnímá důležitost udržitelného rozvoje nejen pro zajištění vlastního chodu, ale především pro zdravý vývoj celé naší společnosti. Proto na něj klade zvláštní důraz a v dalších letech své úsilí ještě plánuje znásobit. ■

Od ranních do nočních hodin nás bombardují notifikace v telefonu. Cestou do práce zacpané ulice a plná parkoviště, v zaměstnání akorát spěch a stres, odpoledne opět kolony. Doma starost o děti, které místo plnění svých povinností jen civí do telefonů či jiných obrazovek. Katastrofy ve večerních zprávách nám na náladě také nepřidají.

Udržme si zdravou mysl

Žijeme v hektické době plné zbytečných stresů a život nám utíká před očima. No a když už se tohle všechno naučíme nějak zvládat, přijde virus. Nemůžeme do zahraničí na zaslouženou dovolenou, jít s přáteli na večeri, obchody jsou zavřené, stejně tak školy, takže akorát tvrdneme doma a k vlastním povinnostem se ještě stáváme učiteli. Zachování zdravé mysli se zdá jako nemožný úkol.

Jak ven z takové ubíjející spirály si řekneme v dalších odstavcích, kde využijeme produkty KOH-I-NOOR HARDTMUTH pro aplikaci některých pravidel duševní hygieny.

Nejprve si upravíme své pracovní prostředí, aby působilo esteticky příjemně. Rozházené hromady papírů roztřídíme do pořadačů, psací potřeby vyrovnáme do stojánků, veselou

energii dodají barevné pastelky, fixy či zvýrazňovače.

Místo psaní na klávesnici se zkusme vrátit ke starým dobrým blokům a tužce s gumou. Takové poznámky sice zaberou více času, ale právě tím získáme potřebnou pauzu od monitorů. K zaznamenání myšlenek můžeme také využít flipchart či whiteboard markery.

Čas na odpočinek si najdeme i po práci. Vybereme si takové relaxační aktivity, abychom se vyhnuli obrazovkám. Můžeme například vybarvovat hudební omalovánky, malovat akrylovými barvami na kameny či s tušemi zkoušet techniky kaligrafie.

Stejně tak si vyhradíme čas pro rodinné aktivity, ve kterých posílíme vzájemné sociální vztahy skrze společné tvoření. Děti milují barvy všeho

druhu, rády modelují, tvoří dárečky. Ve víru kreativní inspirace si na mobilní telefony ani nevzpomenou.

Včetně těch nejmenších. Skrze výtvarnou tvorbu aktivují všech pět smyslů a posilují hrubou i jemnou motoriku, což tvoří základ pro jejich zdravý vývoj mozku do budoucna. Nám dospělým zase prospěje zpomalení a pročištění myšlenek, které s sebou tvoření přináší.

Kdy jsme naposledy někomu ručně napsali a poslali poštou dopis? Vraťme se ke kořenům, k činnostem, které pro nás byly dříve samozřejmostí. A stejné návyky naučme i vlastní děti, jednou pro ně budou mít neocenitelnou hodnotu. ■



Fotografie: ČOV/Barbora Reichrová

Pomáháme po boku ČOV a jiných

V květnu 2020 jsme společně s naším dlouhodobým partnerem Českým olympijským výborem materiálově pomohli dětem z dětských domovů po celé České republice.

„Všimli jsme si, že v této době řada dětských domovů žádala o školní pomůcky, a tak jsme se rozhodli jim věnovat ve spolupráci s naším dodavatelem KOH-I-NOOR HARDMUTH výtvarné a školní potřeby, které nyní pro naše projekty nevyužijeme, jelikož se řada z nich posunula stejně jako olympijské hry,“ zdůvodnila vznik celého nápadu Petra Šubrtová, marketingová ředitelka Českého olympijského výboru.

„Když nás z ČOV oslovili s možností přispět na dobrou věc, neváhali jsme ani chvíli,“ popisuje pohled z druhé strany marketingový manažer KOH-I-NOOR HARDTMUTH, Lukáš Dušek. „Akorát jsme měli jednu podmínku – aby balíčky dostali i v Arpidě a STROOM Dubu, ke kterým máme velice blízko,“ dodává.

ARPIDA, centrum pro rehabilitaci osob se zdravotním postižením, se také nachází v Českých Budějovicích a darované výrobky využili ve svůj prospěch hned dvojnásobně. „U nás se hodně maluje v rámci terapií. Vytvořené obrázky potom

dražíme a zisk opět vracíme do pomoci dětem,“ objasnil aktivitu ředitel centra, Marek Wohlgemuth.

Pro STROOM Dub z Dubu u Prachatic se jednalo o materiálové poděkování klientům tohoto sociálně terapeutického centra za dlouhodobou pomoc při lepení uměleckých děl ze špačků. Stejně jako všem ostatním, i jim připadly tři balíky plné temper, vodovek, pastelek i štětců.

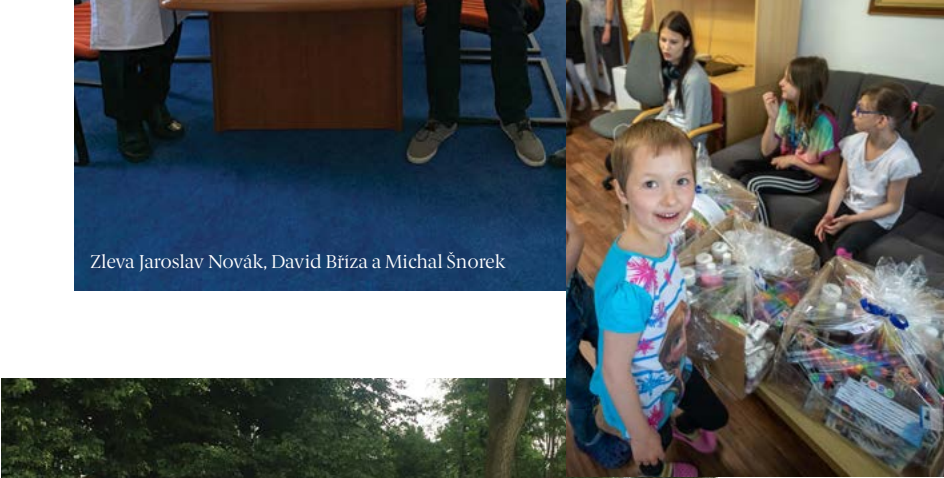
Dar od holdingu KOH-I-NOOR získala i Nemocnice České Budějovice. Předsedovi představenstva MUDr. Ing. Michalu Šnorkovi, Ph.D. a členu představenstva MUDr. Jaroslavu Novákovi, MBA ho osobně přivezl předseda představenstva GAMA GROUP Ing. David Bříza, MBA.

Kromě výše jmenovaných dorazila materiálová pomoc k dětem z třinácti dětských domovů napříč republikou. A to velice atraktivním způsobem. Na jednotlivá místa je totiž osobně zavzeli a předali naši olympionici. Děti si tak mohly například sáhnout na olympijské medaile, dojet pro podpis nebo reprezentantům položit zvědavé dotazy.

Samozřejmě nechyběly ani pohybové aktivity, cvičení a hry, takže spokojenost zavládla v táborech všech obdarovaných i organizátorů. „Olympijské myšlenky propojují sport s kulturou a uměním, rozvíjí tělo i duši,“ shrnula podstatu projektu Petra Šubrtová. ■



Zleva Jaroslav Novák, David Bříza a Michal Šnorek



Tým KOH-I-NOOR na T-Mobile Olympijském běhu



Sociálně ekologický projekt Špačkoš, který společnost KOH-I-NOOR HARDTMUTH ve spolupráci s Českým olympijským výborem realizuje na vybraných českých školách, školkách či dalších zapojených subjektech, získal po pilotních ročnících pevné základy pro další rozšiřování.



Špačkoš je ve své podstatě jakákoliv krabice, do které sbíráte špačky, tedy zbytky tužek a pastelky menší než 8 cm. Správný Špačkoš má na sobě ještě oficiální samolepku. Sbírají zejména tuzemské školy a školky, přičemž soutěží o věcné ceny, ovšem donést špačky může kdokoli, v nejbližší prodejně KOH-I-NOOR HARDTMUTH Trade je od Vás prodavačky rády vyberou, Špačkoš mají nachystaný.

Projekt Špačkoš má nejen ekologický a sociální přínos, ale podporuje i umění a zdravý životní styl. Tvorba špačků vybízí k vypisování tužek a pastelky do maximální možné délky, jejich sběr pak předchází tomu, aby se tuha rozkládala dlouhé roky na skládce.

Plně Špačkoše putují skrze firmu KOH-I-NOOR HARDTMUTH do sociálně terapeutického centra STROOM Dub, jehož klienti z nasbíraných špačků v rámci terapeutických dílen lepí nejrůznější skulptury. Za vytvořením těchto originálních a cenných umělec-

kých děl stojí desítky hodin poctivé ruční práce. Jejich následná dražba získává zdroje pro Českou olympijskou nadaci, která podporuje sportující děti. Pomyslný kruh se tak uzavírá a dětmi vytríděný špaček ve výsledku pomáhá opět dětem.

V pilotních ročnících se vybralo přes 100 kg špačků a v dalších letech se očekává účast ještě vyšší. „Postupně plánujeme projekt Špačkoš rozšiřovat na další školy i jiné subjekty, po několika úspěšných ročnících bychom s ním rádi pronikli i do zahraničí,“ poodhaluje plány marketingový manažer KOH-I-NOOR HARDTMUTH, Lukáš Dušek.

Současně nastavený systém umožňuje registraci do projektu skrze portál Sazka Olympijského víceboje, zapojené subjekty si pak mohou vybrat, zdali se zúčastní kreslicí nebo sběrací soutěže. Ty se střídají v pravidelném intervalu a odměnou v každé z nich jsou výtvarné potřeby v hodnotě až 10 000 Kč. ■



soutěžit můžete ve dvou kategoriích – buď představit návrh nového výrobku, nebo originální užití stávajícího výrobku. Své nápady posílejte emailem na marketing@koh-i-noor.cz, do předmětu uveďte „Soutěž inovace“ a samotnou formu sdělení necháme na Vás.

Můžete do těla emailu vše textově popsat, přiložit náčrtky či rovnou modelové fotografie, kreativité se meze nekladou, ovšem mějte na paměti, že nehledáme nejvtipnější řešení, ale takové řešení, které by šlo nejefektivněji aplikovat v realitě a pomohlo by přitom nejvíce uživatelům.

Jako například, když začnete obyčejného bažanta (nádobu na moč) používat místo v nemocnicích jakožto součást běžné výbavy Vašeho osobního automobilu, čímž si ušetříte případné krušné chvíle, kdy si některý z pasažérů potřebuje ulevit a nemáte zrovna příležitost k zastavení.

Nebo když pro piknik, silvestrovský přídělek či jiné slavnostní příležitosti v přírodě využijete kónické odběrky na moč (samozřejmě před prvním použitím) jakožto šampusové skleničky, neobyčejně lehké na přepravu a zároveň odolné proti rozbití.

A věděli jste, že kleštinami klasické Versatilly můžete příjemně uchopit přísáté klíště a vyviklat ho z chlupaté srsti Vašeho mazlíčka daleko pohodlněji, než by se Vám tam dostávalo holými prsty? A když jste teď bohatší o pár jednoduchých nápadů, máte chuť některý z nich vyzkoušet?

Jistě Vás však napadnou daleko lepší! Zasílat je můžete do konce června 2021, vyhlášení výherců v každé kategorii pak očekávejte koncem roku v příštím čísle magazínu KINLife. Budeme se těšit na Vaše příspěvky!

Tým marketingu KOH-I-NOOR HARDTMUTH.

Fantazii se meze nekladou

Nosíte v hlavě originální nápad, jak využít výrobky holdingu KOH-I-NOOR netradičním způsobem? Napadá Vás úplně nový výrobek, který by do sortimentu zapadal?

Podělte se o své nápady a ty nejzajímavější inovace odměníme cenami z naší produkce.





NOSNÍ ODSÁVAČKA S NÁSTAVCEM NA VYSAVAČ





i tlaková láhev

umí být hezká

Všechny velké věci
se skládají z malých dílů

kralupol



SPORTHOTEL
OLYMPIA

Zimní dovolená na Zadově

www.sporthotelolympia.cz