



KINlife
KOH-I-NOOR holding



HIDDEN
DIAMOND
COLLECTION



KINlife

Obsah

- 04 Rozhovor: Vlastislav Bříza**
KOH-I-NOOR holding dává jistotu i v pandemii
- 08 Rozhovor: Daniel Komínek (Machinery)**
V rozkolísané době vynikáme stabilitou
- 10 Rozhovor: Stanislav Leňko (Machinery)**
V Brně nově pod jednou střechou
- 12 Rozhovor: František Podlešák (Hardtmuth)**
Těší mě technické inovace
- 13 Vyhlášení soutěže, podpora škol**
Zapojujeme se a pomáháme
- 14 Rozhovor: Tomáš Chytráček (Energy)**
Být lídrem trhu je výhodou
- 18 Rozhovor: Petr Kadlec (Gama)**
Rád posouvám věci kupředu
- 20 Rozhovor: Věra Šauerová (Gama)**
Přes čtvrt století s Gamou
- 22 Rozhovor: Lucie Štruncová (umělkyně)**
Méně často znamená více

Milí čtenáři,
dostalo se Vám do ruky druhé vydání podnikového lifestylového magazínu KINlife, zaměřeného na život v holdingu KOH-I-NOOR. Najdete v něm zejména rozhovory s vybranými zaměstnanci a novinky z jednotlivých divizí holdingu.

Napříč loňským číslem se prolínalo téma koronaviru, které bohužel v naší společnosti neustoupilo do pozadí ani pro rok současný. Tím spíše se hodí vyzdvihnout stabilitu holdingu v obdobích krize, kdy se díky rozložení aktivit do vícero odvětví zaměstnanci nemusí obávat o svá pracovní místa.

Každá nová situace ovšem vyžaduje určitou míru přizpůsobení. Proto před námi všemi stojí výzva, abychom dokázali pružně reagovat na aktuální potřeby, stejně jako udrželi krok s nastupujícími globálními trendy.

Děkujeme všem, kteří společně s námi posouvají holding KOH-I-NOOR kupředu, a přejeme příjemné chvíle strávené čtením následujících stránek.

Rozhovory se zaměstnanci

Zdeněk Zuntých

Ostatní texty a supervize

Oddělení marketingu KOH-I-NOOR HARDTMUTH a.s.

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

**„KOH-I-NOOR holding
dává jistotu i v pandemii.“**

Holding KOH-I-NOOR za rok 2021 ztrátový nebude. Skupina stále investuje a je připravena na další rozvoj. „Sice jsem se někde dočetl, že jsme zchudli, ale opak je pravdou. Velkou pozornost přitom chceme věnovat našim zaměstnancům,“ říká předseda správní rady holdingu Ing. Vlastislav Bříza.



Jak pandemie v roce 2021 byznys holdingu KOH-I-NOOR poznamenala?

Obecně vzato, její příchod neznamenal nic příjemného. Ale je to obor od oboru jiné. Zatímco na zdravotnictví zaměřená GAMA GROUP zaznamená v roce 2021 nejlepší historický výsledek, ve sportovním, automobilovém či hotelovém průmyslu jsme se museli vyrovnat s propady trhu a při lockdownu a jeho dopadech i počítat ztráty. Pandemie některá odvětví těžce prověřila. To je realita. Pro nás je ale klíčové, že ztrátoví nebudeme, máme dostatek kapitálu a jsme připraveni na další rozvoj.

Díky čemu se to povedlo?

Holding KOH-I-NOOR je silný a finančně stabilní. Zaměstnancům, partnerům, investorům i zákazníkům dává jistotu. Zázemí značky nám pak otevírá dveře i k jiným byznysům. Vyplácí se, že holding stojí na více nohách. Jen se potvrdilo, co jako strojař tvrdím stále, že pro stabilitu jsou zapotřebí nejméně tři nohy. Náš holding jich má pro jistotu víc, což se také v době pandemie vyplatilo. Nepřišlo to ale samo od sebe. Stačí si vzpomenout na rok 1994 a velmi složitou situaci, v níž se tehdy KOH-I-NOOR nacházel a já se do něj po dvanácti letech vracel.

Můžete rozebrat konkrétněji, jak si vedly jednotlivé divize?

O Gamě byla řeč, velmi dobře si vedla i letecká divize, protože o privátní lety byl v době covidu slušný zájem. Zejména mezi zahraničními zákazníky, kteří představují zhruba 90 procent klientely. Naproti tomu pro úsek automotive to bylo nebývale složité, neboť jsme v této době šli dolů o 20 až 25 procent.

Na úsek výroby a prodeje tužek zase dolehlo dlouhodobé uzavření škol a prodejen. Mimochodem u nás jde o stovku firemních obchodů a na 300

prodavaček, které zůstaly doma. Odliv zahraničních turistů ze země zase znamenal výpadek 40 milionů korun tržeb, zvláště za umělecký sortiment. Vůbec lze říct, že omezený přístup na trhy více než 80 zemí byl hodně bolestivý. Sice se postupně situace stabilizovala, poptávka opět naplnila výrobní kapacitu Tužkárny, ale svět před a po covidu už je prostě jiný. V byznysu i v běžném životě.

V koronakrizi se často říkalo, že kdo je připraven, není překvapen. Platí to?

V byznysu musíte tvořit rezervy, mít finanční polštář. Ten, kdo jej nemá, tak už je na kost. Takže ano, bezesporu to platilo a platit bude. Ne nadarmo Napoleon říkával, že vítězství je na straně posledních záloh. A protože se po celou dobu podnikání chovám velmi zodpovědně, tak nás jeden složitý rok vykolejit nemůže. Propad tržeb možná omezí investice do rozšiřování sítě prodejen, ale třeba investic do automatizace výroby se to nedotkne.

Nechybí vám pracovníci ve výrobě?

Chybí, ale včas jsme si ubývající počty pracovníků ve výrobě uvědomili a snažíme se na to reagovat. Automatizace, robotizace, digitalizace je jedním z kroků. Zatím jsme neměli potřebu investice tímto směrem omezovat. Spíše naopak, naše plány jsou v tomto směru poměrně ambiciózní. Na druhou stranu teď bychom potřebovali třeba v KOH-I-NOOR HARDTMUTH spustit třetí směnu, ale nedostatek lidí do výroby to neumožňuje. Přitom poptávka stoupá a leti vzhůru.

Pro mne z toho plyne, že značka KOH-I-NOOR funguje a patří stále k českému rodinnému stříbru. Proto kroutím hlavou nad slovy některých politiků, že vypudíme z Česka vše, co nemá přidanou hodnotu. Přidaná hodnota je ale právě o značce a o trzích. A my zde mnohé značky zcela zbytečně zlikvidovali. Prostě, když nemáte značku, nemůžete přijít ani s přidanou hodnotou. Snad to nová garnitura politiků pochopí.

Jak tedy potřebné zaměstnance získat?

To je obor od oboru různý. V Poličce, kde bude naše strojírenské centrum, přemýšlíme o tom začít stavět vlastní byty. Bez vzdělaných techniků se neobejdeme a jinak je do města sotva dostaneme. Každý produkt ale unese jiné náklady, to je vždy třeba zohlednit.

Stále platí, že každá krize je příležitostí?

Sami se tím řídíme. V září 2020 jsme od amerických investorů koupili v Polič-

ce obří areál firmy Milacron o rozloze 4,5 hektaru. To je plocha s obrovským potenciálem, která umožní strategický rozvoj strojírenské divize KOH-I-NOOR MACHINERY. Jen výrobní hala má 1,7 hektaru! Zatím ji dokážeme zaplnit zhruba z poloviny, ale je to další výzva. Plány se nám, v kontextu celosvětového boje za uhlíkovou neutralitu a s ní souvisejícího odklonu od spalovacích motorů, už rýsují. V budoucnu bychom zde chtěli vyrábět díly pro elektromobily.

O tom mnozí mluví. Rádi by tak nahradili dodávky do aut se spalovacími motory.

A vidíte, my na tom už pracujeme. V našem závodě v Rožnově pod Radhoštěm rozvíjíme výrobní program pro elektrické automobily značky TESLA. Konkrétně jde o výlisky a bezpečnostní sestavy pro všechny její modely. To pokládám za velký úspěch strojírenské divize i jejího moravského závodu.

Do Poličky tedy budou mířit největší investice?

To je dané významem investice, která umožňuje dále koncentrovat naši strojírenskou výrobu pro automotive. Tedy především formy pro vstřikování termoplastů a výrobků z nich. Snížíme náklady a uspoříme. Do budoucna zde rozšíříme produkci výfukovacích strojů, které vyrábíme v Karlových Varech v naší firmě GDK.

Co se stalo s původním areálem Ponasu?

Ten jsme prodali developerovi, který zde vybuduje obchodní zónu Retail park Polička, v němž bude supermarket řetězce Billa a několik dalších obchodů různých značek. Pokud vím, na přípravě se pracuje a vše směřuje k tomu, aby se centrum otevřelo na konci roku 2022, nebo začátku toho následujícího.

Na co jste tedy pyšní, co vás pohání dál?

Nejvíce pyšný jsem na to, že spolu se zaměstnanci stále rozvíjíme tak nádhernou tradici české značky KOH-I-NOOR. Na to, že jsme udrželi její slávu. Právem na ni budme hrdí. Totéž platí i pro značku GAMA, která v této složité covidové době zdůraznila své poslání. Ještě mi dovolu- te v závěru poděkovat paní Marešové, bývalé předsedkyni odborů KOH-I-NOOR HARDTMUTH, za vykonanou práci včetně té v rámci odborů. Jednání bývala často tvrdá, ale korektní a vždy jsme se skrze konstruktivní jednání byli schopni v rámci společnosti KOH-I-NOOR HARDTMUTH posunout dál. ■



V rozkolísané době vynikáme stabilitou

Daniel Komínek ve firmě pracuje od roku 1994. Byl vedoucím nástrojárny (2010–14) a lisovny (2014–15), aby pak v Rožnově pod Radhoštěm převzal odpovědnost za řízení celé společnosti KOH-I-NOOR RONAS, která je součástí strojírenské divize KOH-I-NOOR MACHINERY.

RONAS je součástí holdingu KOH-I-NOOR od roku 2014. Lze stručně říct, v čem se za tu dobu změnil?

Primárně šlo o upevnění místa na trhu. Kvalitní značka RONAS byla podpořena další zavedenou značkou KOH-I-NOOR, čímž došlo ke změně vnímání obchodní pozice podniku. Zákazníci oceňují přidanou hodnotu, kterou jim firma již desetiletí poskytuje, navíc posílenou o stabilitu známého holdingu. Řešení finanční situace, krátkodobé plánování či omezení strategického rozvoje již nejsou na pořadu dne. Právě naopak! Podnik je i přes krizovou koronavirovou dobu stabilní, což je i pro zaměstnance velmi dobrá zpráva.

Jak se to projevuje?

Dostáváme se k novým zakázkám, to je nejviditelnější rys. KOH-I-NOOR holding zachoval ráz firmy, udržel a rozvíjel vysokou úroveň našich technických znalostí a poskytování strojírenských komplexních řešení, díky čemuž jsme se stali součástí poptávkového řízení nových projektů, které bychom dříve nebyli schopni zrealizovat.

Které změny pokládáte za zásadní, nebo klíčové?

Určitě ty spojené s myšlením zaměstnanců a managementu. Hlavně odpovědnost za výsledky podniku, za výsledky své vlastní práce.

Jak se prosazovaly?

Velmi těžce. RONAS zaměstnává řadu lidí, kteří v něm pracují téměř celý profesní život. Tito pracovníci si jsou vědo-

mi své vysoké odborné úrovně i toho, že by byli těžko nahraditelní. Možná i proto byla jejich přizpůsobivost k novým situacím, vyvolaným změnou vlastníka, zejména zpočátku velmi nedostatečná. Nicméně změny se dotkly nás všech a museli jsme na ně reagovat, přizpůsobit se. To ani jinak nejde. Doba se zrychluje, trhy se zásadně mění, do hry vstupují nové legislativní požadavky, ekologie a řada dalšího.

V čem je tedy dnes nástrojárna a lisovna jiná?

Obě střediska se plynule rozvíjejí. Jsme schopni poskytovat komplexní řešení, zahrnující výrobu nástrojů a jejich využití ve vlastní lisovně. I když je ekonomicky a organizačně náročné takovou kombinaci udržet a rozvíjet, nám se to s podporou holdingu stále daří. Snažíme se být výjimeční zejména v této rozkolísané době svou stabilitou, snahou vyhovět zákaznickým požadavkům a zároveň plnit náročné hospodářské cíle.

Co odlišuje výbornou nástrojárnu a lisovnu od průměrné?

Odpověď je jednoduchá a z mého pohledu jediná možná. Kombinace loajálních a vysoce kompetentních odborníků a přiměřeného strojního parku.

Základ úspěchu leží v ekonomické stabilitě, akceptaci nových trendů, rozvoji technologií a personální politice, která firmu neruší nákladově, ale na druhou stranu se snaží v rámci možností poskytovat zaměstnancům stabilní profesní a osobní rozvoj.

Co vás naučila vysoká škola?

Vysokou školu jsem absolvoval na přelomu 80. a 90. let, kdy se měnil režim. Změny v erudici a znalostech současných vysokoškoláků a nás, řekněme starších, jsou jasně patrné. Za nás neexistoval internet ani digitalizace, proto každá generace vnímá benefity jinde. Nechci podporovat známá klisé o nepřipravenosti současných absolventů, nicméně mě vysoká škola pozitivně připravila na samostatné uvažování, komplexnost zpracovávaných dat a využití jednotlivých znalostí v součinnosti. Z toho čerpám dodnes.

Lze takovou firmu řídit, aniž by člověk prošel výrobou jako vy?

Zkušenosti s výrobními provozy jsou pro manažerskou práci nespornou výhodou, téměř nutností, pokud se chcete naprosto jistě orientovat ve firmě. Bez zkušeností ze závodů je jejich vedení možné s podporou dobrých odborných týmů, ale osobně si takovou roli nedovedu příliš představit.

Proč ne?

Výroba může mít tendence svá data vykládat k obrazu svému, i když třeba s dobrým úmyslem. Také práce s lidmi různého vzdělání bývá pro liniové vedoucí náročná a vyžaduje dohled a podporu i z vyšších míst.

Může vás pak ještě něco překvapit?

To určitě ano. Moje práce je rozsahově téměř nekonečně široká a tvůrčí. Od provozního řízení přes ekonomiku a personalistiku až po mnohdy nutné

právní znalosti. Takže těch překvapení může být řada. Zkušenosti a kompetence vám však pomohou tyto odchylky a úskalí překonat a vyřešit správnými rozhodnutími.

Na co jste pyšný?

Aktuálně na rozvoj výrobního programu pro koncového zákazníka TESLA. Vyrábíme výlisky a bezpečnostní sestavy pro všechny modely elektrických automobilů značky TESLA i s využitím průmyslových aplikací. Přestože jsme součástí velkého průmyslového areálu v Rožnově, musím s hrdostí potvrdit, že takovýto rozsah spolupráce nenajdete nikde v okolí. Navíc vyrábíme jednu z bezpečnostních sestav na plně automatizované robotické lince. To je budoucnost českého strojírenství aplikovaná v praxi.

Povídejte, co se vám s kolegy v práci ještě podařilo?

Když se objevila Green Deal, tedy Zelená dohoda pro Evropu, stáli jsme najednou před rozhodnutím, kudy obchodně dál.

„Odpověď je jednoduchá a z mého pohledu jediná možná. Kombinace loajálních a vysoce kompetentních odborníků a přiměřeného strojního parku.“

Byť máme široké portfolio zákazníků, pokrývá totiž zejména dodávky dílů a montážních celků do palivových systémů. S divizí KOH-I-NOOR MACHINERY jsme proto vytyčili společné strategické cíle rozvoje, hrozící nedostatek práce řešíme změnou portfolia a výrobou forem a lisováním výlisků pro jiné segmenty trhu.

Co tato radikální změna přinese?

Nemělo by se nic změnit na tom, že RONAS zůstane etablovaným dodavatelem na trhu v oblasti výroby vstřikovacích forem a plastových výlisků. Dodávky pro paliva se však už dnes ocitají v menšině, začíná převládat elektromobilita a spotřební průmysl. Bereme to jako výzvu k pozitivní změně. Zavedli jsme některé nové technologie, připravili pracovníky pro různé profese, třeba nástrojáře u hloubicího stroje. To mě těší a určitě nejsem sám. ■



Rád mluvíte o Beskydech, dovedl byste si představit život bez nich?

Mám rád hory a kopce obecně. Při svých služebních cestách do Německa jsem si často říkal, jaký je rozdíl mezi našimi sceneriemi a plochou německou krajinou. Hory mají kouzlo a je asi jedno, jestli jsou to Krkonoše nebo Beskydy, i když každé chutnají trochu jinak.

Beskydy mám rád, znám je od malička. Dnes v nich můžete opět potkat lesní šelmy, což jsou nezapomenutelné chvíle. Rozhodně doporučuji každému, kdo má kolem sebe nějaké kopečky, aby si je zkusil vyjit a využil je na odbourávání stresu. Dostanou se vám pod kůži a pak už si jen užíváte. ■

Daniel Komínek

Koničky
Beskydy, VHK Vsetín (hokej), Rammstein.

Životní motto

**„Život je boj, ten se nevzdává.“
A také „Above and Beyond“, což je jedno z hesel NASA. V podstatě jde o výzvu k překonání vlastních mezí a překážek – dostat se nad a za ně, nad rámec svých možností.**

Osobní sen
Let Concorde uš se asi nezdaří, a tak alespoň vyjít na všechny kopce v Beskydech.



Stanislav Leňko, plant manager
brněnské společnosti KOH-I-NOOR
Formex ve firmě pracuje od roku
2017. Vede a stará se o provoz
brněnského závodu strojírenské
divize KOH-I-NOOR MACHINERY.

V Brně nově pod jednou střechou

KOH-I-NOOR v Brně, to asi nebyvalo obvyklé spojení. Už se vžilo?

Pracujeme na tom, ale mohu říci, že už je to mnohem lepší, než to bývalo. KOH-I-NOOR byl ve městě tradičně spojován se školními a kancelářskými potřebami. Teď se snažíme, aby to bylo synonymum kvality i ve strojařině.

Vybavíte si ještě, jak k tomu došlo?

Už je to přeci jen pár let. Počátkem roku 2015 holding KOH-I-NOOR koupil brněnskou společnost Formex, což byla nástrojárna a lisovna, která velmi dobře zapadala do konceptu strojírenské divize KOH-I-NOOR MACHINERY. Ze stejného důvodu se jeho součástí stala v roce 2017 také další místní lisovna, a to LPS Automotive.

Co se od té doby změnilo? Čím si firmy prošly?

Lisovna LPS po vstupu strategického vlastníka KOH-I-NOOR začala postupně stabilizovat své výsledky, Formex dál prosperoval. Když přišla pandemie nemoci Covid-19, dopadlo to i na nás. Zákazníci z oboru automotive snižovali nebo odvolávali objednávky, což s dlouhodobými výhledy a rozvahami vedlo k jedinému řešení, a to konsolidaci obou brněnských firem do jedné, tedy KOH-I-NOOR Formex.

Jak to probíhalo?

Koncentrovali jsme obě nástrojárny a lisovny do výrobní haly Formexu

a později měl i možnost využít ve svém zaměstnání.

Po škole se zaměřením na IT jsem začínal

„Lisovna LPS po vstupu strategického vlastníka KOH-I-NOOR začala postupně stabilizovat své výsledky.“

a sjednotili řízení, nákup, marketing i personál. Bylo to nevyhnutelné. Jak z hlediska stabilizace zaměstnanců, výhledů a hledání východisek z krize automobilového průmyslu, tak i vytvoření jednotného zázemí. V něm můžeme zákazníkům nabídnout služby a zkušenosti pod jednou střechou.

Kdo jsou vaši zákazníci? Co jim dodáváte?

Zejména to jsou společnosti jako ZKW, WITTE Automotive, Marelli Automotive Lighting, Koito, Varroc Lighting Systems, prostě renomovaní dodavatelé. Pro ně vyrábíme sortiment od nepohledových technických dílů až po číré optiky.

Vy osobně máte na starosti finance i výrobu. Co vás baví víc?

Výroba, protože pro mě je provoz a realizace v podstatě hobby. Možná i proto, že jsem v tomto prostředí vyrůstal. Otec vedl malou strojírenskou firmu a leccos jsem od něj pochýtil, odkoukal

jako dělník ve strojírenské výrobě a postupně se posouval. To mě na práci baví nejvíce. Možnost růst, vzdělávat se. Po dvou letech jsem se u bývalého zaměstnavatele stal zástupcem ředitele výroby. A z toho teď samozřejmě těžím i v současné pozici. ■

Stanislav Leňko

Koníčky

Rybaření, auta, snowboard.

Životní motto

„Slovo ‚nejde‘ neexistuje.“

Osobní sen

Stabilizovat zázemí pro rodinu a věřím, že další sny se pak už začnou naplňovat samy.

Těší mě technické inovace

František Podlešák, mechanik, údržbář KOH-I-NOOR HARDTMUTH. Ve firmě pracuje od roku 2015. Začínal jako Technolog. Náplní jeho práce je technická způsobilost (kontrola) všech strojů závodu Tužkárna a i odstranění případných poruch a závad. Stará se rovněž o zajištění náhradních dílů, určuje mazací plán strojů a preventivní údržby.

Jaké je pracovat v Hardtmuthce?

Celkem zavazující. Je to firma s velkou tradicí, známá celosvětově. Jsem rád, že se mohu podílet na výrobě tolik žádaných výrobků.

Co vás sem přivedlo?

Možnost práce v Č. Budějovicích.

Jak jste začínal?

Jako technolog, zodpovědný na strojní zařízení.

Jak se vůbec dokážete orientovat v tolika strojích?

Vždycky jsem měl blízko k technickým věcem. Je to pro mne výzva, popasovat se s tolika stroji.

Který je pro vás nejzajímavější (a čím)?

Všechny stroje, u kterých se nám podaří dosáhnout technických zlepšení.

Udržujete je a opravujete sám, nebo ve spolupráci s jejich výrobcí a dodavateli?

Částečně sami s naší údržbou, částečně s dodavatelskými firmami.

Ptám se proto, že doba se změnila a vedle klasických konvenčních strojů dnešní průmysl sází na automatizaci a robotizaci. Byla to i pro vás změna? (V čem hlavně?)

Ano, je to velká změna. Změna probíhá postupně, po jednotlivých etapách.

Kde se ve vás ta technická zručnost vzala? Kdy jste ji v sobě objevil?

Myslím, že to bude dědičné. Otec byl strojař. Už střední školu jsem si vybíral podle technického zaměření.

Proč dnes technika, strojařina už tolik školáky netáhne? Kde je chyba?

Je pravdou i to, že mladí se trochu bojí náročné manuální práce a fabrika je příliš netáhne. Neumíme je motivovat na základních školách a je třeba si přiznat, že velké firmy, které trvale zehrají na nedostatek absolventů, rovněž nejsou v mediálních aktivitách ve smyslu ukázání benefitů práce v jejich oboru příliš aktivní.

Jaká je technická = strojní spolupráce technických úprav s ostatními závody?

Úzce spolupracujeme se závodem Logarex, kde mají strojní dílnu. Ta pro nás zařizuje některé součástky ke strojům.

Lze uvést dobrý příklad? Čemu to například pomohlo?

Brousíme si sami pily na surovou tužku, a nemusíme již brousit externě.

Jak jste spokojen s prací v Koh-i-nooru?

S prací v Koh-i-nooru jsem spokojen. Mohu zde využít svoje znalosti a praxi z předchozích zaměstnání. Ano, jsou i dny, které nepatří mezi sluníčkové. Něco se nedaří, tak jak by si člověk před-

stavoval. Ale s tím se člověk setkává celý život.

A co spolupracovníci? Jak ti jsou pro vás důležití?

Spolupracovníci jsou pro mne velmi důležití. Musíme najít společnou cestu k řešení problémů.

„S prací v Koh-i-nooru jsem spokojen.“

František Podlešák

Koníčky

Turistika – výlety, hory. Cyklistika – rekreačně. Četba.

Životní motto

„Život je krátký a nejistý a vyplatí se využít co nejlépe vše, co člověku přijde do cesty.“

Osobní sen

Bezesporu plnění snů syna. Teď máme stavitelské období se stavebnicí Lego. A tam je svět (možností) opravdu nekonečný.

V minulém čísle jsme se vás ptali na originální nápady, jak využívat či vylepšit naše produkty.

Tipy od zaměstnanců

S touto výzvou si bezkonkurenčně nejlépe poradila Monika Michnová z technické kontroly Tužkárny, která nám vedle nových nápadů zaslala i mnoho příkladů, jak sama zužitkovává odpad vzniklý při výrobě.

Paní Michnové tímto srdečně děkujeme a jako poděkování věnujeme balíček našich produktů. Níže se s vámi podělíme o některé její nápady, které nám všem budiž inspirací v oblasti recyklace a zero-waste.



Pomoc proudí až do Afriky

Podporujeme školy v těžkých situacích.

Přístup keňských dětí do školy často obnáší komplikace. Musí vstávat časně ráno a docházet za vzděláním pěšky i více než deset kilometrů, navíc stezkami plnými divoké zvěře.

Proto jsme rádi, že naše produkty pomohly k motivaci dětí i rodičů ve škole Oloigero, aby mysleli na budoucnost a nevzdávali cestu za vzděláním.

Materiálovou podporu od nás dostali i žáci ZŠ Hrušky, jejichž školu na konci června kompletně zdemolovalo ničivé tornádo.

Tomáš Chytráček, obchodní ředitel společnosti KRALUPOL ve firmě pracuje od ledna 2013. Postupně prošel pozice regionálního obchodního zástupce PB lahví a následně zásobníků. Od roku 2018 řídí chod obchodního oddělení, tedy prodej propanbutanových lahví, LPG do zásobníků i osobních automobilů, stejně jako prodej technických a speciálních plynů a provoz čerpacích stanic.

Být lídrem trhu je výhodou



Co vás na vaší práci nejvíce baví?

Chod naší firmy je takový živý organismus, pořád se děje něco nového. Takže asi to. Když už máte pocit, že všechno funguje, jak má, najde se něco, co je potřeba řešit. Práce je to velmi pestrá a dva dny nejsou stejné. Moc mě baví, když se podaří nějaký projekt dotáhnout, abychom se pak mohli těšit z jeho výsledků. Ale není to jen o samotných prodejkách, sledování čísel a komunikaci s obchodníky.

O čem to tedy ještě je?

Je potřeba komunikovat i s kolegy z nákupu, s nimiž každý týden probíráme nákupní možnosti, dle kterých přizpůsobujeme naše chování na trhu. Samozřejmě ve spolupráci s technickým, logistickým a účetním oddělením.

Je výhodou být lídrem trhu nebo jste naopak pod větším tlakem?

Od obojího trochu. Být jedničkou na trhu je určitě výhodou, ale každý chce být na této pozici. V tu chvíli, kdy kontrolujete největší část trhu, tak každý má chuť kus vašeho podílu ukrojit, a potom je hájení pozice docela obtížné. Naši výhodou je ale fakt, že se zákazníci udržujeme dlouhodobou spoluprací a nesnažíme se o rychlé spotové obchody. Domnívám se, že se nám tento přístup vyplácí a že si zákazníci našeho obchodního vztahu váží.

Dalším aspektem je, že jako největší dodavatel LPG v zemi zásobujeme i přední řetězce čerpacích stanic a velké zákazníky, které umí obsloužit jen několik firem. To vytváří velký tlak na skladové hospodářství, protože i když máme největší skladové kapacity LPG v Česku,

tak je retence našich skladů maximálně 14denní a kontinuální dodávky plynu jsou tak pro nás klíčové. Na cenu skladu a konkurenceschopnost to má někdy pozitivní a někdy negativní dopad.

O vás se ví, že hodně dbáte na spolupráci jednotlivých oddělení firmy. Proč to je důležité?

Připomíná mi to pojem vnitřní zákazník. Tedy pokud chci být úspěšný, tak musím vyhovět nejen klasickému zákazníkovi, ale i vnitřnímu, což jsou právě kolegové z jiných oddělení. Musíme fungovat jako tým, to je velmi důležité.

Daří se to?

Hlavní devízou Kralupolu jsou její zaměstnanci, většina jich tady pracuje řadu let. Jedná se o výborný kolektiv lidí na svém místě, který ale nevznikl hned. Dovolím si říci, že každý je odborníkem ve svém oboru. Dokážeme reagovat na problémy rychle a k plné spokojenosti klienta. To nás neustále posouvá a výsledkem je současný tržní podíl „jedničky“ na trhu s LPG a renomé kvalitního dodavatele.

Co ještě pokládáte za důležité?

Třeba to, že naše obchodní oddělení tvoří stabilní tým těch nejlepších obchodníků v oboru. Neplatí, že když je KRALUPOL již řadu let lídrem na tuzemském trhu s LPG, tak obchod běží sám. Je to o lidech, jejich práci, odpovědnosti a samostatnosti. Ale je to i o nových impulsích. Jsme otevření novým nápadům. Pokud se shodneme, že jsme přišli na něco dobrého, tak se do toho pustíme. Tak vznikl prodej aerosolů, technických plynů i provoz čerpacích stanic s klasickými palivy. Aktuálně máme

v hlavě několik nových projektů a já pevně věřím, že je v nejbližší době úspěšně zvládneme. A pak určitě přijdou další. To je něco, co nás všechny naplňuje

Přibývají zákazníci? Mění se například obory, v nichž se LPG používá?

Zákazníci naštěstí přibývají. Ať se jedná o zcela nové subjekty, nebo o ty zavedené, kteří se k nám vracejí, případně se nám je daří přetáhnout od konkurence. A obory? Ty se významně nemění, protože LPG se používá v drtivé většině k vytápění nebo pohonu. Výjimkou jsou asi jen aerosolové plyny, které se nám daří velmi úspěšně prodávat.

Kromě LPG dodáváte technické plyny jako kyslík, dusík, acetylén, argon, hélium, oxid uhličitý. Poznamenala koronakrize i tohle odvětví?

Určitě ano, asi jako skoro všechno. Tyto plyny jsou využívány převážně v průmyslových odvětvích a ty samozřejmě byly covidem zasažené dost významně. V rozvoji technických plynů máme ještě velké rezervy a v nejbližší době se na ně chceme více zaměřit. Věříme, že je to jedna z cest rozvoje.

Vy máte KRALUPOL doslova v krvi, protože váš otec je jeho dlouholetým šéfem a prožil s ním velkou část jeho historie od založení v roce 1993. Jaká byla vaše cesta do firmy? Vedla přímo, nebo oklikou?

Jen lehkou oklikou. Než jsem do firmy nastoupil, byl jsem v Čepu obchodním zástupcem pohonných hmot. Když se v Kralupolu uvolnilo místo obchodního zástupce prodeje PB lahví, šel jsem zkusit něco nového. A vidíte, jsem tu už devět let. Ale samozřejmě jsem od táty něco o LPG a Kralupolu věděl. Proto jsem ani do úplně neznáma nešel, tím spíše, že jsem znal i některé jeho kolegy.

Měl jste to pak snazší, nebo komplikovanější?

Těžko říct. Kolegové mě přijali velmi dobře a v začátcích mi hodně pomohli se v problematice LPG zorientovat. Táta je na trhu s LPG pojem, a tak často slýchám „mladý Chytráček“, což je někdy výhoda a jindy ne. Ale podstatné je, že s tátou máme velmi dobrý a otevřený vztah a říkáme si věci na rovinu. ■

Srovnávají vás lidé?

To je jejich přirozená vlastnost. Stejně je na tom ostatně i můj bratr, který zastává pozici v oddělení nákupu LPG. Málokdo má ale to štěstí, aby se jako tři Chytráčky potkával každý den v práci. A to spolu trávíme často i volný čas. Divím se, že se nemáme navzájem plně zuby. (směje se)

Kam dál? Kde vidíte prostor ke zlepšení, k růstu?

Pořád se musíme zdokonalovat v tom, v čem jsme dobří. Naši zákazníci jsou s námi spokojeni díky službám a kvalitě na vysoké úrovni. S našim přístupem a nasazením máme dobrou šanci oslovit i další. Musíme ale stejně tak rozšiřovat i své zaměření. To navazuje na už řečené – realizovat nové nápady a projekty.

Musíme si navíc připustit, že Evropská unie do budoucna příliš nefandí fosilním palivům, kam LPG bezpochyby patří. S tím se budeme muset vypořádat. Věřím, že z toho vytěžíme maximum. Ona je někdy překážka vlastně i dobrou příležitostí.

Co očekáváte od roku 2022?

Rok 21 zakončíme se slušným výsledkem a rádi bychom na to navázali i v tom dalším. Velkým fenoménem je podíl na snižování emisí CO₂. Málo se to ví, ale LPG má nižší emisi CO₂ než konvenční paliva typu benzín a nafta. Proto započtením našich nižších emisí pomáháme distributorům pohonných hmot snižovat i jejich emisi, a dosáhnout tak cílů, ke kterým se Česko v rámci EU zavázalo.

V roce 2022 máme také poměrně velkou ambici posílit pozici na trhu, ať již formou akvizice, nebo investic.

Samostatnou kapitolou je pak takový malý sen dorešit legislativní a majetkové poměry obalového konta PB lahvi na tuzemském trhu. Řeší se to od privatizace a bohužel je běžné, že velká část plnění PB lahví plní do lahví cizího vlastníka. A to nás hodně tíží. Proto se snažíme věci řešit. Je to ovšem běh na dlouhou trať. Nicméně věřím, že narovnáním tohoto stavu se nejen napravi trh s PB lahvemi, ale bude to mít pozitivní vliv na bezpečnost i kvalitu obalového konta PB lahví v Česku. ■

„Pokud chci být úspěšný, tak musím vyhovět nejen klasickému zákazníkovi, ale i vnitřnímu, což jsou právě kolegové z jiných oddělení.“

Tomáš Chytráček

Koničky

Lyžování, rybaření, jachting, renovace staršího kabrioletu.

Životní motto

„Problém může být příležitostí.“

Osobní sen

Rodina je to nejcennější, co mám. Takže si přeji, aby se na tom nikdy nic nezměnilo.



Petr Kadlec, mechanik závodu GAMA GROUP Dalečín ve firmě pracuje od roku 1997. Začínal jako seřizovač, byl mistrem seřizovačů a od roku 2005 je mechanikem závodu. Odpovídá za údržbu strojů, forem, nákup náhradních dílů, provoz a zařízení kompresorovny, kotelny, vodárny nebo čističky odpadních vod. Na starosti má také zkoušení nových výrobků a jejich uvádění do provozu.

Rád posouvám věci kupředu



Co vás tehdy v roce 1997 do Gamy přivedlo?

Chtěl jsem změnu a hledal práci bez dojíždění v místě bydliště.

Jak vypadá váš běžný den?

Po příchodu do práce se sejdou seřizovači. Zjistím, jestli jsou nějaké problémy nebo je potřeba něco opravovat, a od toho se odvíjí další činnosti. Třeba výměny forem, zkoušení nových výrobků. Z toho pramení i práce pro údržbu.

Čemu věnujete nejvíc času?

Na to se nedá jednoznačně odpovědět právě pro tu různorodost práce. Někdy to jsou opravy na budovách a venkovních prostranstvích, jindy shánění náhradních dílů k výrobním strojům a zařízením nebo zajišťování oprav forem a jiných obráběcích prací v holdingových nástrojárnách v Jimramově a Políčce. Právě ta pestrost dělá práci zajímavou.

Ptám se proto, že spolu s prací mechanika jste vlastně i technologem a správcem majetku. Jak to zvládáte?

Technologem je spíše kolegyně, s níž spolupracuji. Ale bez spolehlivého týmu seřizovačů a údržbářů by se to těžko dalo zvládnout.

Co máte na své práci nejraději?

Potěší mě, když se podaří něco vylepšit nebo posunout dopředu, zprovoznit nový výrobek, když to někomu pomůže nebo usnadní práci.

Před pár lety prošel dalečínský závod Gamy výraznou modernizací a inovací výrobního programu, přibýly nové výrobní linky a stroje. Musel se i takový praktik jako vy dál učit a vzdělávat?

Učit a vzdělávat se musíme neustále. Nákup nových technologií a automatizací nás k tomu přirozeně nutí.

Která z těch modernizací či inovací byla pro vás nejdůležitější?

Bezesporu rekonstrukce objektu lisovny a nákup nových strojů, včetně automatizace balení Petriho misek.

Říkám si, jestli by bez těchto vizionářských investic bylo vůbec možné zvládnout loňskou i letošní poptávku po Petriho miskách nebo Pasteurových pipetách, která se během pandemie skokově zvýšila.

Bylo by to samozřejmě složité. Ale ani teď nejde nic samo. Limituje nás třeba nedostatek pracovníků. Například sehnat kvalitního seřizovače je takřka

nemožné. Na druhou stranu významná je především výrazná úspora lidí a podstatné z kvalitnější produkce.

Jak jste s kolegy vůbec ten pandemický čas prožili? V práci? Doma?

V práci nás to kupodivu výrazně neomezovalo, až tedy na nošení roušek a pravidelné testování. Několik kolegů covid prodělalo, ale pracovní proces to neomezilo.

„Bez spolehlivého týmu seřizovačů a údržbářů by se to těžko dalo zvládnout.“

Petr Kadlec

Koníčky
Dříve míčové sporty a turistika, dnes už jen cyklistika. Hodně času trávím údržbou lesa, zahrady a domu.
Životní motto
„Kdo chce, hledá cestu, kdo nechce, hledá důvod.“
Osobní sen
Už nemám sny, jsem realista.



Přes čtvrt století s Gamou

Věra Šauerová, kontrolorka GAMA GROUP a předsedkyně základní odborové organizace. Ve firmě pracuje od roku 1995. V závodě Jimramov začínala jako dělnice, pak prošla různými pracovišti a od roku 2009 se věnuje výrobní kontrole, měření a zkouškám hotových produktů.

Počítám-li dobře, tak v Gamě jste už více než čtvrt století. To vás nikdy nenapadlo změnit zaměstnavatele?

Ale napadlo, mockrát. Zvláště, když jsem současně na živnostenský list provozovala finanční poradenství. Netušila jsem, že na jednom místě zůstanu tak dlouho. Na druhou stranu, práce mě baví. Je pestrá a různorodá, takže jsem obdobné myšlenky už dávno opustila. Změna nastane, až odejdu do penze.

Co vás tedy udrželo tolik let?

Především jistota práce a každý měsíc výplata na účtu. To se s prací na živnostenský list nedá srovnávat, tam spoustu věcí nemůžete ovlivnit. A hlavně dobrý kolektiv lidí kolem, to také dělá hodně. Možná jsem byla i pohodlná udělat nějakou změnu z obavy, aby mě jiná práce nezklamala. Nicméně rozhodně nelituji a jak říkám, práce v Gamě mě pořád baví.

Pracovní dlouhověkost je dnes spíše výjimkou než pravidlem. Kde hledáte motivaci, aby vás práce pořád bavila?

Popravdě řečeno, mně práce nevadí. Jsem tak vychovaná a беру ji za přirozenou součást života. V Gamě ji navíc dává vyšší smysl fakt, že naše výrobky pomáhají lidem. Na českém trhu například infuzní a transfuzní sety a cévky, pro zahraniční zákazníky podle jejich přání například specializované sety na operace kloubu, očí nebo sledování tlaku krve.

Svět se postupně mění. Jak špičkové technologie, které firma využívá, ovlivnily vaši práci?

To víte, pro naši starší generaci to bylo zpočátku složitější. Sama jsem však dobrým příkladem, že se to dá zvládnout. Nakonec nám to všem usnadňuje práci, i mně. Máme různé měřicí a kontrolní přístroje a čtečky. Je jasné, že tužka a papír by už nestačily.

Jak jste si na svět informačních technologií zvykala?

Krok za krokem. Původně jsem si myslela, že mi pomůže syn. Ten na to ale vyzrál, mně i manželovi raději zaplatil počítačový kurz. Byl to dobrý nápad, hodně jsem se naučila. Zbytek přicházel postupně v práci, jak to bylo při naší profesi potřeba.

Jak taková výrobní kontrola probíhá? Které výrobky vám procházejí rukama?

Každý den je to různé podle toho, co se vyrábí. Naše práce začíná už na za-

čátku výroby vstřikování, vytlačování, montáže, balení. Prostě jsme u všech výrobních operací, abychom sledovali výrobek od začátku až do konce. To je velká výhoda. K dispozici máme manuál, v němž je popsáno, co a kolik kusů se kontroluje a jaké zkoušky se u daného výrobku dělají.

Jaké jsou výsledky?

Zdravotní výroba je hlavně o kvalitě. Ta je alfou a omegou všeho. Na kontrole už výsledky neovlivním, klíčový je přístup lidí k práci. Každý si uvědomuje, že on sám nebo někdo z rodiny může naše výrobky potřebovat, a tak musí i pracovat. Kvalita naší produkce je opravdu velmi vysoká.

Lze vůbec srovnávat Gamu z roku 1995 s tou z roku 2021?

Každá etapa má svoje a těžko srovnávat ruční montáž s automatickou. Chybí pracovní síly a bez robotizace by se práce nedala stihnout. Když jsem začínala, vyrábělo se pro domácí trh. Postupně přišli zákazníci z celého světa. To už je jiná úroveň, složitější montáž, zkoušky, top kvalita. Jak přicházejí nové technologie, stále se máme co učit. Prostě těžko srovnávat. Ale jsem ráda, že i pro český trh se k těm stávajícím postupně přidávají nové výrobky.

Na co se ještě těšíte?

Toho by bylo! Plánů mám spoustu. Cestovat, chodit po horách, těšit se z vnoučat. Hlavně tedy, aby mi vydržely síly a sloužilo zdraví. ■

„Každý si uvědomuje, že on sám nebo někdo z rodiny může naše výrobky potřebovat, a tak musí i pracovat.“

Věra Šauerová

Koničky

Hlavně sport. Dříve lyže a kolo, dnes zejména chůze po horách.

Životní motto

„Nelituji ničeho, co jsem udělala. Lituji pouze toho, co jsem neudělala.“

Osobní sen

Být zdravá a cestovat.

Méně často znamená více

Lucie Štruncová, umělkyně a podnikatelka. Již od svých 12 let podniká v oblasti práce s polymerovou hmotou, ve které se postupně stala špičkou v oboru s celosvětovou komunitou kolem sebe. Vedle toho se svým týmem vytváří obsah pro blog a sociální sítě KOH-I-NOOR HARDTMUTH.



Kdy jste začala se svým prvním podnikáním a co to bylo?

Když se zpětně zamyslim, první a velmi legrační pokusy přicházely už v dětských letech. Pamatuji si, že jsem přeprořádala korálky, různé kreativní materiály a následně první šperky spolužačkám, dětem v okolí, a nakonec i jejich maminkám. Přišlo to nějak samovolně, ale teď zpětně se za to úplně stydím (smích).

Nejvíce vás ovšem uchvátila polymerová hmota, čím to?

Polymer ve formě modelíny, která se po upečení v troubě změní v pevný a voděodolný materiál, mnoho lidí na první pohled přirovnává spíše k moduritu, se kterým měli v dřívějších dobách určitou zkušenost. Mě osobně polymerová hmota neustále překvapuje ve své tvárnosti, nekonečných možnostech, nádherných barvách a široké škále použití.

Na jedné straně s ní pracují malé děti a vyrábějí z ní postavičky, na straně druhé je tisíce umělců, kteří z polymeru tvoří šperky, sochy či bytové dekorace na profesionální úrovni. Je to svým způsobem nekončící cesta, protože na každé nové úrovni, které dosáhnete, uvidíte další možnosti a detaily v rámci konstrukce a jednotlivých procesů a technik, které je ještě možné vylepšit a posunout dál. Možná právě proto ani po deseti letech polymer neopouštím.

Když srovnáte své začínající a současné já, v čem cítíte největší posun?

Doufám, že naprosto ve všem. Jediné, co za těch deset let zůstalo stejné, je můj dětský vzhled a přístup. Pořád se řídím heslem: Dej a bude ti dáno.

Váš úspěch vypadá založený na podpoře celé rodiny. Kdo z nich se do vašeho podnikání aktivně angažuje?

Ve výsledku vlastně úplně všichni. Často čtu články o talentovaných lidech a přijde mi paradoxní, jak málo se ve společnosti bavíme o soukromém životě, který má na byznys a práci enormní vliv. Všechno vychází z úzkého rodinného kruhu. Děni v rodinách a ve vztazích ve výsledku ovlivňuje směr, kterým se v podnikání vydáváme, stejně tak dennodenní naladění, výkon či motivaci. Moc bych si přála, abychom se dokázali bavit i o soukromých záležitostech a jejich vlivu na to, co každý ve svém životě tvoříme.

V mém se bohužel, nebo bohudík, událo spoustu podobných situací. Odchod z rodinné firmy, kterou jsem od dvanácti let budovala se svým tátou, blížící se rozvod rodičů, spousta času stráveného s dvěma mladšími sourozenci, to vše mě nějakým způsobem formovalo v člověka, kterým teď jsem, a pozměnilo směr projektů, na kterých pracuji, za což jsem ve výsledku velmi vděčná.

V současnosti je mou velkou oporou mladší sestra Linda, která bravurně zvládá tvorbu videí a fotografování. V rámci spolupráce s Koh-i-noorem je častým modelem můj mladší bráška, se kterým fotíme dětské produkty a návody. A obrovskou podporou je moje maminka, která mě naučila výtvarným a designérským základům a bez které bych nikdy neměla takto extrémně vytříbený pohled v rámci vizuální komunikace.

Jak velký je dnes celý váš tým a kterých vizi byste společně ještě chtěli dosáhnout?

Ono to díky online číslům vypadá krásně nafouknutě, ale v reálu jsme tým přibližně osmi nadšenců rozmístěných po České republice, s pomocnou silou v USA. Vždycky říkám, že jsme oproti velkým podnikatelům a firmám takové malé rybky (smích). V tom je však největší síla. Jsme ohromně flexibilní, věci se vytvářejí v řádech dnů, máme možnost se věno-



vat zákazníků, kterým odpovídáme na emaily i o víkendu, objednávky se vyřizují ihned, co dorazí, a na zprávy na sociálních sítích z naší strany přichází reakce v řádech minut. Pořád ale nejsme stabilní firma se zaměstnanci. To je něco, kam bych v budoucnu ráda směřovala, přesto méně často znamená více.

Vaše projekty mají desetitisíce sledujících. Co ta čísla pro vás znamenají?

Je to sice hezké, ale pořád to jsou jen čísla. Čísla sledujících, čísla na bankovním účtu nebo třeba čísla na váze nám sice často udělají radost, ve skutečnosti ale mohou být pomíjivá.

Čím tedy ověřujete že se ubíráte správným směrem?

Pocity. Když vím, že jsme udělali maximum a výsledek tomu odpovídá, posunuli jsme latku zase o trochu výš nebo přišli s něčím novým, na co nikdo jiný v oboru nemá tolik trpělivosti, jsem spokojená. Uvědomuji si, že to není pro každého, ten mentální nápor je obrovský, když ale v závěru čtu milé zprávy a zpětné vazby od sledujících, dělá mi to velkou radost.

Ve svých ani ne 23 letech jste poměrně „úspěšná podnikatelka“, máte ještě nějaké vyšší kariérní ambice, kterých byste chtěla dosáhnout?

Mezi školou a prací jsem neustále snila o volnosti. Po státnicích přišla a už se jí jen tak nevzdám (smích). Všechno ostatní jsou nápady a sny, někdy bláznivé a pro některé nereálné, které se mě drží i roky a vím, že na ně jednou dojde.

Od letoška jste navíc ke svým vlastním aktivitám přibrala ještě správu blogu a sociálních sítí KOH-I-NOOR HARDTMUTH, co vás k tomu vedlo?

S Koh-i-noorem už jsme pár nápadů na spolupráci měli, tato je jakousi první realizovanou vlaštovkou. Jako vizuálně založený člověk vidím věci, které ostatní tolik neřeší, a tak jsem navrhla konkrétní náměty ke zlepšení. Naše spolupráce přináší fantastické výstupy, které doufám inspiroji spoustu nad-

šenců Koh-i-nooru. A také rádi jezdíme do Budějovic (smích).

V čem vás spolupráce s KOH-I-NOOR HARDTMUTH obohacuje a je naopak nějaká výzva, se kterou se musíte potýkat?

Všechno se v mém pracovním životě zdvojnásobilo. Najednou je vedle Polymer Weeku, vydávání časopisu, práce s polymerem a tvoření vlastní komunity ještě tvorba dalšího obrovského množství obsahu pro sociální síť a blog Koh-i-nooru.

Občas je náročné obě věci ukočirovat a správně naplánovat, přece jenom se dohromady jedná o stovku postů týdně. Celkově je ale naše spolupráce obohacující v mnoha směrech. Znovupoznávání oblíbených materiálů z dětství, komunikace s talentovanými autory, kreslíři a malíři ze světa či tvorba s kreativními produkty, to vše je ohromně přínosné.

Zatím žijete v Plzni, ale vaše podnikání má celosvětový dosah. Uvažovala jste někdy, že byste se stěhovala, ať do zahraničí, do nějaké větší metropole, nebo vás to naopak táhne někam do klidného prostředí?

Táhne mě to k lesu. Spoustu času trávíme na chatě mezi přehradou a lesem, kde se úplně zastaví čas a všechny „problémy“ jsou najednou malicherné. Cestování je ale mou velkou vášní, stejně tak lektorování kurzů pro polymerové nadšence, které mě několikrát vytáhlo do jiných zemí, až do Austrálie. Ze všeho nejraději vlastně prokrasťnuji hledáním letenek a zajímavých ubytování (smích).

A co váš osobní život? Zbývá vám vedle všech pracovních aktivit vůbec čas na sebe, koníčky, kamarády, vztahy?

Upřímně, na tohle se mě ptá spousta lidí a já často nevím, jak odpovědět. Jaké si to v danou chvíli udělám, takové to mám. V devadesáti procentech dělám to, co mě baví, a tak to jako práci nevnímám. Chápu ale, že ne každému se tento občas extrémní styl zamlouvá. Někteří upřednostňují za práci odpoledne zavítat dveře a jít domů

s čistou hlavou.

Já to tak ovšem nemám, a tak musím nad věcmi a aktivitami přemýšlet jinak. Je v tom úplně odlišná zodpovědnost, ale teď po dokončení studia také svoboda a možnost dělat věci, jak je v danou chvíli cítím. Často pracuji dlouho do noci, ale oproti tomu déle spím. Přes den můžu trávit čas s těmi, co mám ráda, ale oproti tomu mám pak pracovní večer či víkend. Všechno má své plusy a minusy...

Myslite, že je složité následovat váš životní příklad, nebo by to s trochou snahy mohl zvládnout každý?

Zvládnout by to mohl každý. Stejně tak bych i já mohla být vrcholovým sportovcem, pokud bych chtěla, ale nechci, protože na to nemám vůli (smích). Oproti tomu mám trpělivost a snad i trochu talentu na jiné činnosti, a v tom je ten svět tak krásný.

Máte nějaké poselství, které byste chtěla druhým předat?

S poctivostí, pokorou a láskou dojdeš přesně tam, kam toužíš. ■



Lucie Štruncová

Koníčky
Jóga, jídlo, rodina, umění.
Životní motto
„Všechno, co tě napadne, je v životě možné.“
Osobní sen
Dopsat knížku o polymeru a žít spokojeně v lese.





Naše know-how,
naše výroba

www.gdk.cz

GDK
Blow Moulding Machines



KIN HOTELS

