

OBCHODNÍKŮV RÁDCE

PRO NEZÁVISLÝ
MALOOBCHOD
02 | 2016

z obsahu

- EET je ve Sbírce zákonů (str. 6)
- Když se řekne grilování (str. 10)
- Co chutnalo našim předkům? (str. 14)



foto: Dotykačka

JAVOR MOBIL



V RÁMCI „PRIVÁTNÍ SÍTĚ“ VOLÁNÍ ZCELA ZDARMA

VÝRAZNĚ ZVÝHODNĚNÉ HLASOVÉ A DATOVÉ TARIFY

ZVÝHODNĚNÉ HLASOVÉ TARIFY

popis / tarif	PROFI NA MÍRU 1	PROFI NA MÍRU 2	PROFI NA MÍRU 5
měsíční paušál	1 Kč	99 Kč	459 Kč
volné minuty na volání	—	50	neomezené
volné SMS	—	50	neomezené
sazby T-Mobile / ostatní	1,50 / 1,90 Kč	1,30 / 1,50 Kč	—
sazby SMS	1,00 Kč	1,00 Kč	—
sazby MMS	4,10 Kč	4,10 Kč	4,10 Kč

ZVÝHODNĚNÉ DATOVÉ TARIFY

popis / tarif	INTERNET V MOBILU 150 MB	INTERNET V MOBILU 1 GB	INTERNET KOMPLET
paušál	49,99 Kč (za den)	130 Kč (za měsíc)	150 Kč (za měsíc)
technologie	GPRS/EDGE/3G/4G	GPRS/EDGE/3G/4G	GPRS/EDGE/3G/4G
max. rychlost (up/down)	42 Mbps / 5,76 Mbps	42 Mbps / 5,76 Mbps	42 Mbps / 5,76 Mbps
FUP	150 MB	1 GB	5 GB (sdílený limit)
rychlost po překročení FUP	64 kbps / 32 kbps	64 kbps / 32 kbps	64 kbps / 32 kbps
navýšení FUP	—	—	82,50 Kč za 1 GB

INTERNET KOMPLET

Datový tarif Internet Komplet umožňuje využívat zároveň internet v notebooku a internet v mobilu. Jde o spojení internetu na dvou zařízeních, a tudíž dvou SIM kartách do jednoho datového tarifu. Zákazník platí jeden měsíční poplatek za internet v notebooku i internet v mobilu. Paušál za volání se platí zvlášť podle zvoleného hlasového tarifu zákazníka.



Všechny ceny jsou uvedeny bez 21 % DPH a jsou podmíněny podpisem smlouvy na dobu 24 měsíců. Všechna telefonní čísla si v rámci sítě JAVOR MOBIL mezi sebou volají zcela zdarma a tyto provolané minuty nejsou odečítány z volných minut zvoleného tarifu. Kompletní detailní nabídku všech tarifů a služeb Vám rádi poskytnou naši obchodní zástupci. | **JAVOR MOBIL** | ProVektor, spol. s r.o. | www.aliancejavor.cz | info@provektor.cz | ☎ 581 217 005 | ☎ 605 208 885

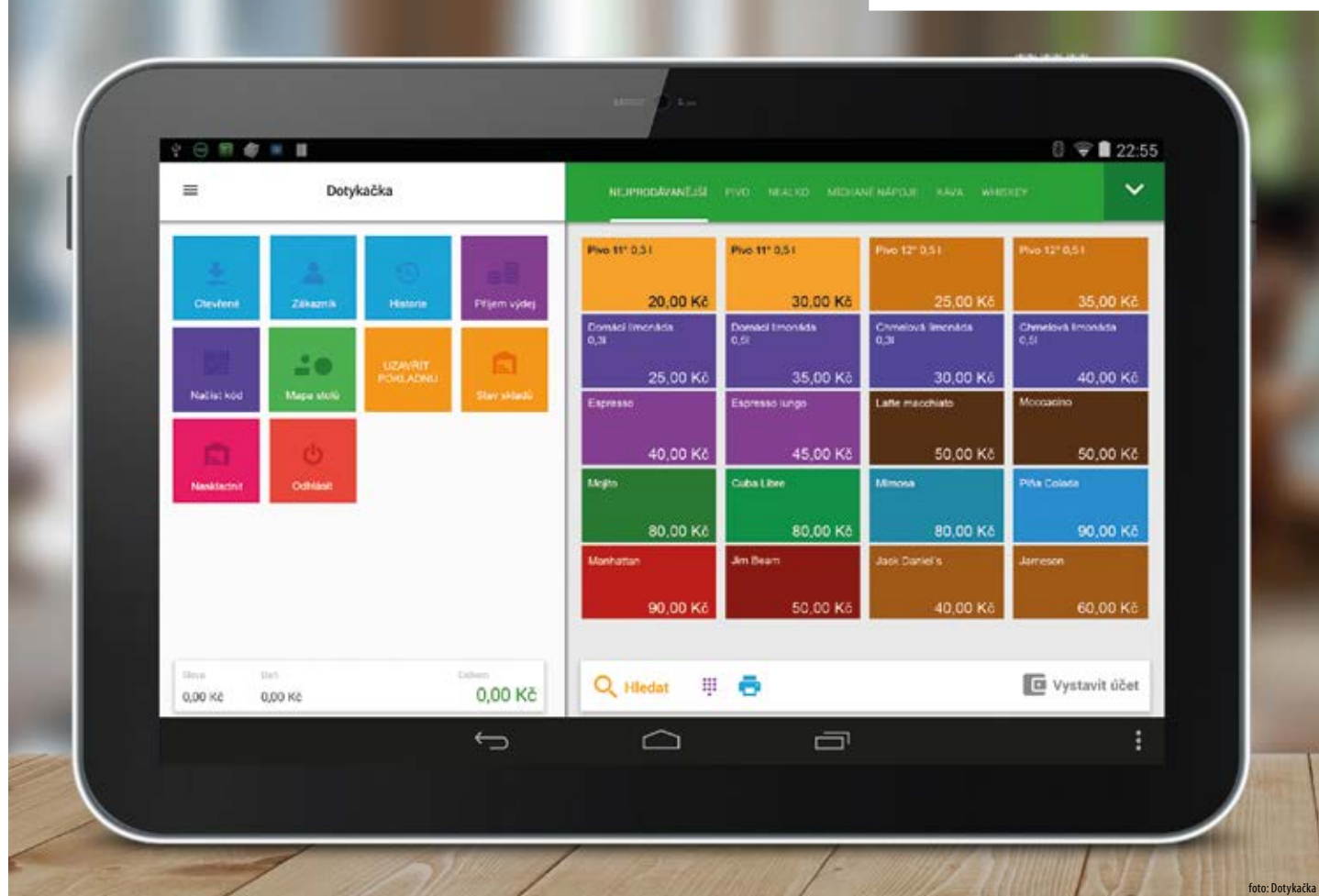


foto: Dotykačka

REDAKČNÍ RADA

Ing. Mgr. Daniela Řepová
repova@lampyris-publishing.com
 +420 734 44 66 44

Ing. Miloš Opletal
redakce@lampyris-publishing.cz
 +420 602 33 93 08

přijem inzerce
 Dominik Herr
d.herr@hemispheres.cz

design & DTP
 Hemispheres C&A Agency Ltd., org. sl. v ČR
www.hemispheres.cz

2. číslo | dvouměsíčník
 registrováno u Ministerstva kultury ČR
 registrační číslo: MK ČR E 22338

Vydává
 Lampyris Project, s.r.o., divize Publishing
 Pobřežní 370/4, 186 00 Praha 8
 IČ 2752 9312 | DIČ CZ 2752 9312
 telefon +420 222 31 67 35
www.lampyris-publishing.cz

Vážení a milí čtenáři,

je tady jaro a s ním i druhé letošní číslo Obchodníkovra rádce. Najdete v něm opět rozhovory s několika vybranými maloobchodníky, kteří se s Vámi chtějí podělit o zkušenosti ze svého podnikání. Děkujeme jim za jejich názory. Možná Vám přinesou nové nápady nebo pohledy – anebo jen zjištění, že se potýkají se stejnými nebo podobnými problémy jako Vy. A to Vám může přinést drobné ulehčení při Vaší každodenní náročné práci. Nejste v tom sami! Dále se dozvíte aktuální informace o elektronické evidenci tržeb. Už je to tak! Poté co zákon o EET prošel sněmovnou Parlamentu ČR, schválil ho Senát a podepsal prezident, byl před pár dny uveřejněn ve Sbírce zákonů a vstoupil tím v platnost. Teď už tedy jen zbývá připravit se na to, co z něj pro nás všechny vyplyne.

Těšte se na článek o grilování, při jeho přípravě se nám všem sbíhaly sliny. S přicházejícími teplými dny se z víkendových zahrad a balkonů

začíná šířit vůně grilovaného masa a zeleniny. A co by Vám na gril doporučili v Uzenářství a lahůdkářství Sláma, s.r.o.? Na to i na mnoho dalšího jsme se zeptali jeho majitelů, pánů Milana Slámy staršího a Milana Slámy mladšího.

A také se od nás opět dozvíte něco málo z marketingu. Myslíme si, že i zdánlivě banální věci je dobré občas připomenout, takže jsme se tentokrát zamysleli nad tím, jaký vliv má na prodej a na zákazníky hezky, čistě a vkusně oblečený personál prodejny.

Pro ty z Vás, kteří rádi luštíte, je připraveno sudoku.

V příštím čísle chceme naši pozornost upřít na zmrzliny a typicky letní nápoje. Budeme pro Vás dále sledovat, co se děje na poli EET. Nebudou chybět rozhovory a mnoho dalšího.

Za naši redakci Vám přeji krásné jarní dny a spokojené a věrné zákazníky.

Ing. Mgr. Daniela Řepová

HOVORY Z MALOOBCHODU

Na naše březnové a dubnové otázky odpovídali tentokrát pan Miroslav Vedmocho z Mostkovic u Prostějova (**MV**), paní Trunečková z Mostu (**T**), paní Kuklová z Bystrého (**K**) a pan Tuyen Duong Trong z Prahy 6 (**TD**).

JAK DLOUHO PODNIKÁTE V MALOOBCHODNÍM PRODEJI A JAKÉ BYLY VAŠE ZAČÁTKY?

MV: Letos v květnu to bude 25 roků, přesně. Začátky? Tehdy jsme vůbec nevěděli, do čeho jdeme. Tenkrát byly úplně jiné prodejny, jinak řízené, zboží na výběr nebylo, takže jsme se snažili upoutat lidi, aby k nám chodili – protože oni také nevěděli, co to je, takový soukromník...

K: Podnikám od prvního června 1991, takže letos oslavím 25 let. A začátky byly náročné. Hlavně protože člověk nevěděl, do čeho jde, takže se všechno začalo projevovat až později.

T: V oboru podnikáme 26 let, v začátku nás to stálo hodně sil a mnoho úsilí, ale vyplatilo se to. Léta jsem pracovala v maloobchodě jako státní zaměstnanec, tento obor mne natolik nadchl, že jsem se před těmi 26 lety rozhodla v něm zůstat a začít podnikat.

TD: Když jsem dorazil do ČR, byl jsem „zasvěcen“ prodeje potravin. Dlouho jsem pak přemýšlel nad tím, co bych kromě nich mohl dělat, ale výsledkem byly zase potraviny – už proto, že jsem získal praxi a hodně se v potravinách vyznám. Volba tedy byla jasná. Další důvod byl, že potraviny v té době byly zajímavé i z finanční stránky. Baví mě také jednat s lidmi.

PRACUJETE V OBCHODĚ SAMA/SÁM, NEBO JDE O RODINNÝ PODNIK?

MV: Převážně jsem tady sám, ale mám i jednu prodavačku na stálo, ta už je tady také nějakých dvacet roků.

K: Pracuji sama a k tomu mám tři prodavačky.

T: Zakládáme si na tom, aby podnik zůstal rodinný.

TD: Pracuji sám.

CO SE VÁM NA MALOOBCHODNÍM PRODEJI LÍBÍ A CO VÁS TRÁPÍ?

MV: Líbí se mi asi to, že sem přijdou zákazníci a nakoupí si v krátké době to, co potřebují, a ne to, co nechtějí, jako je to v supermarketech. Trápí mě nejvíc to, že si sem lidé přijdou koupit to, na co v supermarketu zapomněli. A pak se třeba i diví, že jsme kolikrát levnější, než to mají tam. Tohle mě i štví, zlobí.

K: Líbí se mi hlavně kontakt se zákazníky. Projevuje se tady, že lidé jsou pořád ještě lidmi a ještě si i rádi popovídají, kromě toho, že si potřebují nakoupit. Trápí mě, že se právě tyhle vztahy pomalu vytrácejí, protože lidé mají pocit, že ve velkých centrech je to lepší. Nicméně zákazníci, kteří k nám chodí, jsou myslím spokojeni a my si jich moc vážíme.

T: Líbí se nám přímý kontakt se zákazníkem. Nelíbí se nám, že je velký rozdíl mezi tradičním a moderním trhem (hlavně ceny).

CO SI MYSLÍTE, ŽE BY BYLO DOBŘE ZMĚNIT NA TRHU, ABY SE MALOOBCHODNÍ PRODEJ DÁLE ROZVÍJEL?

MV: Podpora malého podnikání dneska vůbec žádná není, neexistuje. Podporují se supermarkety, které se žerou navzájem a už se některé zavírají.



MIROSLAV VEDMOCHO Z MOSTKOVIC U PROSTĚJOVA

K: Na trhu by to chtělo nastavit rovné podmínky. Neměřit dvojím metrem a skutečně nelhat. Doba je ale taková, že prorazí marketing a prorazí i skutečně živé informace zákazníkům. Je to pak na zvážení každého, ale čím dál méně lidí se zajímá o to, kde je kvalita a kde není.

T: Nastavení stejných podmínek u dodavatelů, jako mají hypermarkety.

CO DĚLÁTE, ABY SE VAŠE PROVOZOVNA ODLIŠILA OD KONKURENCE?

MV: Hlavně se snažíme být slušní a vyjít vstříc zákazníkům podle jejich přání, nenucovat jim zboží, které třeba nechtějí.

K: V současné době je velmi těžké, aby se naše provozovna odlišila: každý má letáky, každý má akční ceny, každý má všude všechno... Takže se snažíme odlišit přístupem, hlavně přístupem k zákazníkovi. Ten musí vědět, že si ho vážíme. A hlavně se na nás mohou spolehnout, když si u nás něco zamluví, že jim to opravdu schováme. A když je třeba, že i zboží doneseme domů.

T: Například nabídkou dárkových košů s širokým sortimentem, prodejem luxusního zboží. Snažíme se, aby sortiment v našem obchodě byl široký a každý, kdo nás navštíví, si u nás něco zakoupil a odcházel spokojený.

JAKÉ JE VAŠE PODNIKATELSKÉ KRÉDO A CO BYSTE PORADIL OSTATNÍM?

MV: Krédo? Slušnost, slušnost a zase slušnost. A k tomu poctivost.

K: Zní to asi špatně, je to starodávné, možná, že se všechno změnilo, ale náš zákazník má skutečně pravdu, skutečně si ho vážíme a skutečně jsme tady proto, aby byl spokojen.



PANÍ KUKLOVÁ Z BYSTRÉHO

T: Pracovat s láskou na udržení stálé klientely. Rozšiřování sortimentu dle požadavku zákazníka. Vždy je co zlepšovat: zajistili jsme si platební terminál, balíme zákazníkům dárkové koše na zakázku k různým výročím, pořídili jsme terminál Sazky a rozšiřujeme sortiment podle požadavků zákazníků.

CO DĚLÁTE PRO UDRŽENÍ STÁLÝCH ZÁKAZNÍKŮ?

MV: Snažíme se jim vyhovět. Sehnat jim, co chtějí. Já vozím některým nemocným lidem zboží i domů.

K: Zákazník musí vědět, že mi na něm záleží. Zas to možná zní divně – při vyslovení jakýchkoli požadavků se snažím, abych mu je splnila.

T: Osobní kontakt se zákazníkem. Dlouhodobé držení nízkých cen. Bonusový program pro zákazníky.

TDT: Myslet na potřeby zákazníků a co nejvíce se snažit o to mít pro své zákazníky všechno, co potřebují. Snažím se zákazníkům ukázat, že na ně myslím. Občas dát navíc k nákupu i nějakou maličkost, která je potěší.

NA CO JSTE VE SVÉM PODNIKÁNÍ NEJVÍCE PYŠNÍ?

MV: Pyšní jsme hlavně na to, že se pořád držíme. Držíme si úroveň a lidi k nám ještě pořád chodí. Vracejí se – jsme tady v rekreační oblasti a chodí pořád i chataři nebo na dovolenou jezdí lidé ze Slovenska, a že „rádi Vás vidíme“ a zas přijdou nakoupit...

K: Nic moc hlubokého neuslyšíte – opravdu na to, že jsem těch pětadvacet let vydržela.

T: Pyšní jsme na to, že obchod funguje již 25 let. Největší radost máme z pochvaly od zákazníků.



TUYEN DUONG TRONG Z PRAHY 6

TDT: Jsem pyšný na to, že jsem se i přes všechny překážky dokázal dopracovat k takovému výsledku. Byla to zkouška, kterou jsem musel dokázat jak sobě, tak i rodině. Na to jsem nejvíce pyšný.

CO VÁM NEJVÍCE ZTĚŽUJE PODNIKÁNÍ?

MV: Nejvíce asi že platím nájem, to nás drží u země. A že ho mám jen na jeden rok a nevím, co bude pak, zda bude nájem pokračovat nebo jak to celé bude.

K: Nejvíce asi stálá obava, abych stačila všem zákazům, příkazům, výkazům, podnětům – a všech podobných věcí – od naší vlády. Živnostník není hlupák a ví, že co si sám nevydělá a co si sám nezaplatí, to za něj skutečně nikdo neudělá. Tak asi také není nutné, aby byl natolik omezený a aby se proti němu vytvářelo třídní nepřátelství, jako že je nějaký přílepek, něco špatně... Naopak, je to hrdina, který od nikoho nic nechce. Budeme-li se bavit o elektronické evidenci, nemyslím jen tržeb, ale všeho, tak jako princip je naprosto správný – tak to já dělám už od roku 2004! Mám každý rohlík přesně zmapovaný – kdy ho prodám, v kolik jsem ho prodala, kolik jich mám na kartě, kolik se jich odepsalo, kolik jsem přijala dneska Miňonek a kolik se jich dneska prodalo a dokonce jestli je prodala paní prodavačka Gloserová nebo slečna prodavačka Němcová! Tohle všechno já mám v programu nastavené a s tímhle programem jsem schopná každý večer poslat panu ministrovi financí, jak jsme si ten den stáli – ale proč!?

T: Naše podnikání nám neztěžuje nic, snažíme se nabízet to, co ostatní maloobchody nemají.

TDT: Konkurence.



PANÍ TRUNEČKOVÁ Z MOSTU

POKUD BYSTE MOHL OVLIVNIT VÝROBCE, O JAKÉ ZBOŽÍ BY VAŠI ZÁKAZNÍCI MĚLI NEJVĚTŠÍ ZÁJEM? CO JIM NA TRHU CHYBÍ?

MV: To opravdu nevím. My se snažíme mít zboží pokud možno české, ale dneska je to těžké, mít skutečně české zboží, protože se někdy těžko dopátráte původu. A co nám chybí? Sortiment je tak široký, nepřeborné množství zboží – tak asi nic. Nic nám nechybí.

K: Dneska je trh spíše přesycený, takže lidé se vlastně ani neorientují, co jim na trhu chybí. Když ale něco z trhu vypadne, tak to vypadne všude. To poznám podle zákazníka, kterého vlastně třeba ani neznám a který přijde a ptá se, jestli to máme. Když se na to ale podíváme z jiného úhlu – opravdu mně něco chybí: chybí mi kvalita. Sortimentu je dost, ale kvality je málo.

TDT: Občas se dostávám do situace, kdy dodavatel zdraží a já následně musím taky. Někdy se stane i to, že dodavatel, aby nemusel zdražit, zmenší gramáž, což není moc příjemné a často to klame zákazníky – myslím tím prodávat za stejnou cenu, ale s menší gramáží.

CO BYSTE CHTĚL NA SVÉM OBCHODĚ ZLEPŠIT?

MV: Chtěl bych ho asi zmodernizovat, vybavení, regály, to všechno má už těch pětadvacet roků.

K: Samozřejmě je možné pořád všechno zlepšovat – stejná trička pro děvčata na prodejně, čistotu a tak.

TDT: Mám v plánu instalovat lepší osvětlení a nevelké změny v umístění zboží v obchodě.

EET JE VE SBÍRCE ZÁKONŮ, DEFINITIVNĚ SE SPUSTÍ OD PROSINCE

Nejdříve Poslanecká sněmovna, pak Senát a nakonec prezident. Obě komory i hlava státu daly souhlas k zavedení zákona o elektronické evidenci tržeb (EET), ten byl 13. dubna 2016 uveřejněn ve Sbírce zákonů pod číslem 112/2016 Sb. Co to znamená pro podnikatele? Tady je přehled toho nejdůležitějšího.

V souvislosti se zákonem o e-tržbách byl také zaveden zákon č. 113/2016 Sb., který snižuje DPH v oblasti stravovacích služeb z 21 % na 15 % s výjimkou alkoholických nápojů. Toto snížení je výsledkem vyjednávání Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR), jež chtěla dojednat takový režim, které bude pro podnikatele jednoduchý, nenákladný a neomezí jeho hlavní činnost.

HOTOVOST V HLAVNÍ ROLI

On-line evidence tržeb se týká všech, kdo přijímají za zboží nebo služby peníze nejen v hotovosti, ale i platebními kartami, stravenkami, směnkami a šeky. Nicméně zavedení přijde v několika fázích. Pojďme si to tedy krok po kroku shrnout, jak to celé bude.

Jak je řečeno ve Sbírce zákonů, účinnost e-tržeb je od sedmi měsíců od doby, co vyjde právě ve Sbírce zákonů. Od 1. prosince 2016, v tzv. první vlně, která se s tržbami pojí, přijdou na řadu všechny ubytovací a stravovací služby (restaurace, kavárny, penziony, jídelny atd.). V druhé vlně, tedy po třech měsících od nabytí účinnosti zákona (1. března 2017), budou následovat maloobchodníci a velkoobchodníci. Následně 23 měsíců po vyhlášení zákona dopadne EET na ostatní činnosti vyjma těch v poslední

fázi; spadají sem svobodná povolání, doprava a zemědělství. Poslední část se bude týkat vybraných řemesel a výrobní činnosti, což vychází na 1. červen 2018.

PŮL ROKU PŘED OSTRÝM STARTEM

Šest měsíců před startem e-tržeb se nemusí podnikatelé nijak znepokojovat. V tomto období Finanční správa připraví pro provozovatele pokladních systémů zkušební provoz příjmu dat z účtenek. Poplatníkům se tedy zatím nic netýká. Na druhé straně půl roku před startem už můžete začít vybírat vhodnou aplikaci nebo pokladní systém pro Vaši provozovnu. Na trhu je jich celá řada. Jde jen o to zvolit si takové řešení, které maximálně doplní Váš typ podnikání.

O dva měsíce později, tedy v srpnu, začne probíhat testování výkonu kompletního systému EET. I tato část se týká jen provozovatelů pokladních systémů, nikoliv samotných podnikatelů.

V ZÁŘÍ SE ZAREGISTRUJTE

Jiná už bude situace tři měsíce před platností zákona o e-tržbách, tedy v září tohoto roku. Finanční správa otevře své brány a bude možné začít se registrovat k evidenci tržeb. Každý podnikatel obdrží buď osobně, navštíví-li příslušný

finanční úřad, nebo elektronicky přes vlastní datovou schránku tzv. autentizační údaje. Toto jedinečné ověření identity musí mít každý podnikatel před přijetím první evidované tržby. Podnikatele může zastoupit oprávněná osoba s pl-

nou mocí, která podá žádost o autentizační údaje a převzme je. Podle informací finanční správy plná moc nemusí být úředně ověřena.

Po získání přihlašovacích údajů (uživatelského jména a hesla), kterými se přihlásíte na portál



správce daně, můžete spravovat certifikáty a údaje pro správu evidence tržeb. Certifikáty slouží k jednoznačné identifikaci při zasílání údajů datovými zprávami. Každý podnikatel může mít jeden nebo vícero certifikátů. Volba počtu a způsobu využití certifikátu je tedy jen na Vás. Můžete buď využít jeden na zasílání údajů o evidovaných tržbách v rámci celé činnosti, nebo používat různé certifikáty podle jednotlivých provozoven nebo koncových zařízení.

Nyní se pojďme podívat na to, jak bude probíhat samotné vydání a instalace certifikátu. Finanční správa umožňuje podnikateli získat certifikát prostřednictvím technického zařízení, což je portál finanční správy. Přihlášený podnikatel si tedy bude moci přímo na portálu vygenerovat certifikát pro evidenci tržeb. Instalace se bude odvíjet od příslušného operačního systému a zvoleného typu zařízení. Buď tedy půjde o pokladnu, tablet, chytrý telefon,

nebo počítač. V tomto období také doporučujeme mít jasno v tom, jaký pokladní systém a aplikaci budete pro e-tržby využívat.

TŘICET DNÍ PŘED SPUŠTĚNÍM DOTÁHNĚTE POSLEDNÍ DETAILS

V listopadu tohoto roku už by měly mít všichni provozovatelé hotelů a gastronomických provozů nastražené uši. Právě jich se týká první vlna zavedení e-tržeb a spuštění od 1. prosince. Finanční sprá-

va totiž umožní jakýsi start nanečisto, kde bude možné testovat vlastní systém pro EET. Toto období slouží pro dotažení veškerých detailů. Nicméně stále jde pouze o testovací režim, ve kterém jde především o správné školení personálu a konečné dotažení aplikace nebo pokladního systému v dané provozovně.

Po uplynutí této doby už ale nic na zkoušku nepoběží: počínaje prosincem EET startuje ve finálním režimu. ■

**Srpen
2016**

Začíná probíhat testování všech funkcionalit kompletního systému EET. **I to se ale týká jen provozovatelů pokladních systémů, nikoli poplatníků.**

**Září
2016**

Poplatníci se začínají registrovat k evidenci tržeb.

Autentizační údaje získají osobně na finančním úřadu či elektronicky přes datovou schránku. Musí je mít ještě před přijetím první evidované tržby.

Tip: Nejvyšší čas na pořízení zvoleného řešení.

**Listopad
2016**

Finanční správa umožní poplatníkům testování svého systému pro EET. Realizace elektronické evidence tržeb tak jde do finále.

Tip: Časová rezerva na školení personálu a ladění aplikace či pokladního systému.

START!

EET začíná od 1. prosince 2016

První fáze

(od 1. prosince 2016)
- ubytovací a stravovací služby.

Druhá fáze

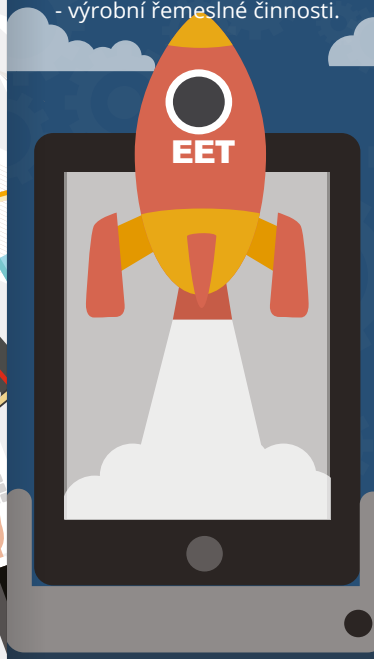
(od 1. března 2017)
- malo- a velkoobchodníci. ★

Třetí fáze

(od 1. března 2018)
- podnikatelé a živnostníci nezahrnutí do žádné ze zbylých fází. ★

Poslední fáze

(od 1. června 2018)
- výrobní řemeslné činnosti.





ŠATY DĚLAJÍ ČLOVĚKA ANEB NĚCO O PERSONÁLU

Znovu jsem si dovilil použít známé lidové rčení, tentokrát však už nebudeme mluvit o výlohách a vstupních dveřích jako v minulém čísle, ale skutečně o oblečení (a nejen o něm).

Proč o oblečení, když přeci prodáváte potraviny? Odpověď je jednoduchá: stále totiž přemýšlíme, jak zaujmout zákazníka. Jednou z nepřehlédnutelných součástí obchodu je jeho personál, který z velké části rozhoduje o tom, zda se zákazník bude chtít vrátit a zda mu bude obchod připadat přátelský. Každý z Vás už to mnohokrát zažil: byli jste někde, kde Vám neochotný, nepříjemný či jinak nesympatický člověk úplně pokazil dojem z místa, byť za jiných okolností by se Vám tam líbilo. Určitě nechcete, aby se to stávalo i ve Vašem obchodě.

Role personálu je nezastupitelná, dokonce klíčová pro úspěšnost fungování obchodu. Samozřejmě že zboží, jeho kvalita, prezentace a cena hrají svoji roli, ale i kdyby byly ze zlata, neprofesionální personál náhle zšednou. Právě

nedostatečnost personálu je jednou z hlavních výtek zákazníků v obchodech nadnárodních obchodních řetězců. Většina zaměstnanců, které tam potkáte, zboží nezná, nerozumí mu, nedokáže některý výrobek doporučit nebo vysvětlit rozdíly, někdy také neumí dobře česky. Bývají to jen doplňovači zboží do regálů nebo „podavači“. Ale Vy jste a chcete být víc – jste prodavači! Využijte tohoto nedostatku obchodních řetězců a obraťte jej pro sebe v obrovskou výhodu.

Jaký je tedy rozdíl mezi profesionálním prodávacem a neprofesionálním podavačem zboží? Absolutním základem je samozřejmě úsměv, pozdrav, poděkování za nákup a přání hezkého dne. Dále také připravenost zákazníkovi poradit, doporučit nové zboží či kombinaci k již vybranému produktu. K tomu je však potřeba znát o prodáváném zboží alespoň základní informace.

A abych nezapomněl, svoji roli hraje také oblečení personálu. V ideálním případě by měli zaměstnanci mít alespoň z části

firemní oblečení – tím myslím zástěru, tričko, vestu či něco dalšího, co by je nejen odlišilo od zákazníků, ale i od ostatní, neprofesionální konkurence. Tento firemní stejnokroj by měl být nejen čistý a padnoucí, ale i vkusný. Proto není od věci se poradit s odborníky z marketingu (s tím Vám jako skutečný Obchodníkův rádce dokážeme také účinně poradit – někteří z Vás už to vědí). Samozřejmostí by měla být rovněž dostatečná hygiena, a to i v letních měsících, zejména používání deodorantu. A opět komunikace se zákazníkem – ne vtírává, ne nutící ho k něčemu, co nechce, ale přirozená a pomáhající.

A tím bych kapitolu o personálu ukončil. Pro vlastní zamyšlení nad tímto tématem je nejlepší si vzpomenout, co se Vám samotným nelíbí a jak se k Vám chová personál v jiných prodejnách. Když si pro sebe formulujete, co nechcete, vlastní nápady na zlepšení přijdou samy.

Ing. Mgr. Robert Bárta



PRIMA – ČESKÁ ZMRZLINA

PRIMA ZMRZLINA NA SMETANOVÉ VLNĚ

Nejlepší letní dezert je zmrzlina. V horkých dnech Vás ochladí a zároveň uspokojí chuť na sladké. Můžete si ji vychutnat na dřívku, v kelímku nebo v rodinném balení. Když už se ale rozhodnete mlsat, dopřejte si kvalitní zmrzlinu a nespokojte se s náhražkami, protože červený sirup prostě není stejný jako čerstvá jahoda a rostlinný tuk nikdy nebude chutnat tak lahodně a sladce jako pravá smetana.

Zmrzliny PRIMA již přes 20 let přináší širokou nabídku produktů, které milují děti i dospělí. Do svých receptur dává kvalitní ingredience a nespokojí se s náhražkami. Každý rok se na pultech obchodů a stánků s nabídkou zmrzlin objeví novinky, které doslova uchvátí naše chuťové pohárky. Letos tomu nebude jinak a k tomu se můžete těšit na vylepšené receptury zmrzlin PEGAS.

PEGAS PLNÝ SMETANY



Oblíbené zmrzliny PEGAS Premium se nám letos představí s novou vylepšenou recepturou.

Rostlinný tuk byl nahrazen smetanou, která v kombinaci s dalšími ingrediencemi rozpoutá ohňostroj chutí. PEGAS Premium ALMOND již několik let patří mezi stálice. Jemná vanilka a sladká smetana tvoří nadčasovou kombinaci uschovanou v čokoládové polevě s mand-



lemi. PEGAS Premium CARAMEL protkal vanilkovo-smetanovou zmrzlinu proužky podmanivého karamelu a to vše zabalil do čokoládové polevy s lískovými oříšky. Pistácie v PEGAS Premium PISTACHIO smíchané se sladkou smetanou a pistácií obohacená o kousky oříšků jsou lákadlem pro každého, kdo si chce vychutnat nevšední dezert.

A pro opravdové čokoládové nadšence připravila PRIMA zmrzlina PEGAS 3 CHOCO. Uvnitř se ukrývá tmavá čokoládová zmrzlina s čokoládovým toppingem a vše je zabaleno do polevy z bílé čokolády. Tomu nelze odolat!

PRIMA NOVINKY ANEB NA CO SE JEŠTĚ MŮŽETE TĚŠIT



CHOCOMILK DARK

Tato zmrzlina je pravým požitekem pro milovníky kvalitní hořké čokolády. Tmavá čokoládová zmrzlina je ukryta v polevě ve tvaru tabulky hořké čokolády se 70% obsahem kakaa.

MROŽ MERUŇKY



Meruňková dřevěná s 60% obsahem meruňek v tmavé polevě je sladká i osvěžující současně. Chuť sluncem vyzrálých oranžových plodů je nezaměnitelná, a jelikož právě uprostřed léta dozrávají ty nejsladší odrůdy meruňek, meruňková dřevěná k létu neodmyslitelně patří.



MROŽ JOGURTOVÝ S MALINOVÝM TOPPINGEM

Mroží rodina se rozrostla o nového člena. Jogurtová zmrzlina si rychle našla

své fanoušky a letos je navíc zalitá malinovým toppingem a usazená do křupavého oplatkového kornoutu.



KUS LEDU

Kus ledu je přesně to, co si Vaše děti v horkých dnech zamilují. Osvěžující citronová zmrzlina v tubě jim pomůže uhasit žízeň.



PIKAO

Vzpomínka na staré časy, to je přesně to, co se Vám při zakousnutí do téhle zmrzliny vybaví. Uvnitř mléčné zmrzliny se totiž ukrývá klasické PIKAO, jak ho známe z dětství.



KDYŽ SE CHCETE PODĚLIT

Běžná porce Vám nestačí a rodinné balení je zase moc velké? Sáhnete po 350ml kelímku s nejoblíbenějšími příchutěmi. Mrož

jahodový a Pegas Vanilka se smetanou v praktickém

kelímku, jehož obsah dokážete slupnout na posezení. A pokud budete chtít udělat radost celé rodině, sáhnete po jedné z vaniček PEGAS Extra Čokoládová, PEGAS Vanilková s karamellem nebo

novince, která je hitem každého dezertního lístku českých restaurací – PEGAS Horké maliny.





KDYŽ SE ŘEKNE GRILOVÁNÍ...

Nebudeme-li počítat trhání ještě teplého masa z čerstvě uloveného zvířete, asi nejstarší metodou tepelné úpravy bude pečení na ohni a (nejspíš souběžně) grilování – tepelná úprava pokrmu, při které na surovinu dopadá tepelné záření. To bývá vytvářeno elektrickou topnou spirálou (v troubě, v mikrovlnné troubě kombinované s grilem) nebo žhnoucími kusy paliva (v otevřeném ohništi). Teplota okolního vzduchu při grilování by neměla být příliš velká, aby nedocházelo ve větším měřítku k jinému způsobu předávání tepla. Proti připálení povrchových vrstev se pokrm polévá šťávou. Aby došlo k dostatečné tepelné úpravě i uvnitř pokrmu, jsou pro grilování vhodnější tenčí kousky. Pokrm lze před přípravou vhodně okořenit.

Přímá metoda grilování spočívá v přímém působení žáru na pokrm. Je vhodná hlavně pro jídla, která grilujeme kratší dobu než 30 minut (steaky, hamburgery, klobásy, kotlety). Připravovaný pokrm je nezbytné na mřížce otočit, čímž získává typické vroubkování.

Nepřímá metoda grilování spočívá v umístění zapékací misky mezi dva zdroje tepla. Poklice grilu umožňuje rovnoměrné proudění teplého vzduchu, podobně jako v horkovzdušné troubě. Pro tuto metodu jsou vhodné pokrmy, jež vyžadují dlouhodobější tepelnou úpravu (velké kusy masa), a potraviny velmi jemné, které by přímé grilování mohlo vysušit nebo připálit.

Další metodou pro grilování masa je grilování na kamenné desce. Je nejen velmi příjemné, ale i zdravé, bez strašáka karcinogenních látek a tuku, a přitom se zachováním všech chutí i vůní propečeného masa. Kámen se nejčastěji vyrábí z jemně nebo středně zrnité žuly. Má většinou obdélníkový nebo čtvercový tvar a tloušťku tři centimetry. Lze jej zkombinovat s mnoha typy dnes dostupných grilů.

Grilování na lávových kamenech se uplatňuje především u plynových grilů. Jako topné médium je použit propan-butan, plamen předává teplo na drť z lávových kamenů umístěnou nad plynovými hořáky. Nevýhodou je možnost vzplanutí tuku odkapávajícího na lávové kameny, což negativně ovlivní chuť grilovaného jídla připáleným tukem. Významná jsou také zdravotní rizika v důsledku vzniku karcinogenních látek.

JAK NA TO

O grilování si kdovíproč každý – zejména každý muž – myslí, že ho hravě zvládne. Tak jednoduché to ale není. Víte například, že maso se nesmí před grilováním solit, ale naopak se musí předem marinovat? Nebo že rozmrazovat se musí zásadně při pokojové teplotě a ne v mikrovlnce? Pro začátečníky tedy několik praktických rad.

Použijete-li zmrazené suroviny, musíte je nejprve nechat rozmrazit při pokojové teplotě. K dokonalému rozmrazení potřebují

aspoň 12 hodin. Nejvhodnější je položit surovinu na sítku, aby tekutina mohla odkapávat.

Jestliže chcete grilovat maso, naložte ho předtím do marinády. Nejčastější je americká (olej, cibule, dijonská hořčice, worchesterská omáčka, vinný ocet, rajčatový protlak, cukr), řecká (máslo, bílé víno, citronová šťáva, med, cibule, paprika, oregano), asijská (rajčatový protlak, česnek, med, sojová omáčka, asijské koření), mexická (pálivé chilli papričky, česnek, citronová šťáva, olivový olej, pepř, oregano) a francouzská (červené víno, olivový olej, cukr, česnek, pepř). Maso nechte v marinádě alespoň 24 hodin.

Maso před grilováním zásadně nesolte! Sůl totiž vylučuje z masa vodu a povrch masa je pak trvale mokrý. Nemůže tedy vzniknout karamel, který dává masu krásnou zlatavou barvu. Maso (i ryby, zeleninu atd.) nejdříve osušte.

Při grilování dbejte, aby tuk nestékal na žhavé uhlí. Došlo by ke vznícení tuku a spálení masa. Zabráníte tomu častým obracením masa. Maso ale můžete také zabalit do alobalu (především u ryby) nebo použít kombinovaný gril, u něhož tuk odtéká do vaničky s vodou.

Nejdéle se grilují kuřecí stehna (až 45 minut), vepřové a hovězí maso se obvykle opéká asi 20–30 minut, pstruzi 15 minut,



ostatní ryby o něco kratší dobu. Nejkratší dobu vyžadují chřest, ananas, krevety, případně cukety a lilek.

Nezapomeňte na dipy! Hotový pokrm podávejte s omáčkami, pro něž se ujal anglický výraz dip. Nejoblíbenější jsou dipy koriandrové, křenové nebo salsa z manga, máty, papriček, česneku a olivového oleje. Do amerického dipu se přidává med. Každé sousto namočte do omáčky – na stole může být i několik druhů. Jako příloha je nejvhodnější domácí bílý nebo tmavý chléb. Ke grilovaným pokrmům se nejlépe hodí červené víno (znalci doporučují například argentinský Malbec nebo australský Shiraz.

NA ČEM GRILOVAT

Co se týká vybavení, není třeba utrácet za drahé grilovací zařízení. V podstatě stačí jen drátěná mřížka, pod kterou lze umístit rozžhavené dřevěné uhlí. Důležitá poznámka: používáme-li dřevěné uhlí, je třeba počkat, až rozžhavené uhlíky přestanou doutnat! Saze by mohly příliš znečistit grilovaný pokrm.

Na trhu jsou cenově dostupné lehké (kovové) přenosné grily s mřížkou, pod níž je prostor pro dřevěné uhlí. Modernější grily rozžhávají mřížku pomocí elektrického proudu. Zajímavé jsou rovněž grily plynové, u nichž se hořícím plynem rozpáluje „lávo-vý“ kámen. Na něj (nebo nad něj) se potom kladou suroviny. Praktici doporučují rošty

s pohyblivou mřížkou, takže vzdálenost od zdroje tepla se dá měnit a intenzita grilování regulovat. V poslední době se objevují v prodeji také hotové venkovní krby, které mají nejen grilovací prostor, ale i miniaturní udírnu.

JAMAJSKÝ JERK PODLE PAVLA SEDLÁČKA, LEGENDÁRNÍHO ROCKERA, ALE TAKÉ VYUČENÉHO KUCHAŘE A MAJITELE RESTAURACE

4 porce: 1 kg vepřového plecka, 150 g šalotky, 1 malá cibule, 4 stroužky česneku, 4 chilli papričky, 1/3 hrnku čerstvých koriandrových listů, 1/3 hrnku čerstvé hladkolisté petrželky, 1 vrchovatá lžice čerstvého zázvoru, 1/2 lžice čerstvého tymiánu, 1/2 lžice čerstvé majoránky, 2 lžice limetkové šťávy, 2 lžice sojové omáčky (light), 2 lžice tmavého třtinového rumu, 1 lžice bílého vinného octa, 2 lžice slunečnicového oleje, 1/3 lžičky strouhaného muškátového oříšku, 1 lžička mletého nového koření, 1/4 lžičky mleté skořice, 1 vrchovatá lžice hnědého cukru, pepř, sůl

Šalotku a cibuli oloupejte a nakrájejte nahrubo, česnek oloupejte a jemně nakrájejte. Větší papričky rozkrojte, zbavte semen, jemně nakrájejte, stejně jako koriandr, petrželku, tymián a majoránku. Zázvor nakrájejte na kostičky.

Vepřovou plec upravte asi na tloušťku 4 cm, naklepejte a špičkou nože udělejte

z obou stran masa asi 10 jamek hlubokých přibližně 1 cm.

Maso dejte do pekáče nebo ploché mísy. Potom si připravte kořenící pastu: smíchejte šalotky, cibuli, česnek, papričky, zázvor, koriandr, petrželku, tymián a majoránku a vše v mixéru najemno rozmixujte. Přidejte ostatní suroviny a znovu promíchejte. Směs z obou stran vetřete do masa (dbejte na zaplnění jamek, které jste vytvořili nožem). Maso nechte delší dobu marinovat, nejlépe přes noc.

Grilujte buď na dřevěném uhlí, nebo na plynovém grilu. Gril nejdříve rozpalte na vysokou teplotu, vložte maso a po obou stranách rychle ogrilujte. Ihned snižte teplotu, zavřete víko (pokud máte) a grilujte asi 15–20 minut z každé strany. Maso vyjměte, nechte pár minut na prkénku odpočívat, potom ho nakrájejte na tenké plátky a podávejte ještě teplé.

A PROČ NE ZELENINU?

Možná jste již na chuť grilované zeleniny přišli, možná se na to teprve chystáte. Bezmasé pochoutky Vás jistě nezklamou, pokud budete vědět, jak si je správně připravit. K výhodám grilované zeleniny totiž patří, že ji nemusíte předem nijak zvlášť připravovat. Nakrájejte si ji na větší kusy nebo střední plátky a grilujte tak, aby zůstala křupavá a šťavnatá. Můžete ji potřít bylinkovým olejem, posypat kořením nebo solí.



Ke grilování se hodí hlavně brambory, fazolové či hráškové lusky, kedlubny, papriky, kukuřice, cukety, rajčata, lilky, patizony, mladé cibulky se stonkem a celer, vyzkoušet lze i další druhy.

Doba přípravy se liší: předvařené zelenině bude stačit 15–30 minut, celým bramborům dopřejte 30–50 minut. Přidáte-li menší hlavičky hub, můžete je nakousnout už v rozmezí 7–12 minut.

Pro zvýraznění chuti zvolte vhodné marinády. Jistě Vás neklamou ty s přídavkem kečupu, sojové omáčky, balzamikového octa, hořčice, bylinek, citronové šťávy nebo olivového oleje. Zeleninu podávejte s různými studenými omáčkami, dresinky a dipy, naslano i nasladko.

CIBULE V ALOBALU

4 cibule, 1 lžice másla, pepř, sůl, grilovací koření

Cibule oloupejte, posypte grilovacím kořením a po jedné zabalte s trochou másla do alobalu. Velké cibule rozkrojte na poloviny. Grilujte zvolna asi 20–25 minut a občas obraťte. Hotovou cibuli vyjměte z alobalu, osolte, opepřete a podávejte s pečenými bramborami a studenou omáčkou. Také ji můžete použít jako přílohu k masu.

SALÁT Z GRILOVANÝCH LILKŮ S FETOU

2 velké nebo 4 malé lilky, sůl, 70–100 mililitrů olivového oleje, 4 stroužky prolisovaného česneku, 1 hlávkový salát, 2 rajčata, 1 citron, 150 gramů fety, 4 snítky čerstvé bazalky nebo máty, 4 lžice balzamikového octa

Lilky omyjte, seřízněte konec se stopkou a nakrájejte je podélně na co nejtenčí plátky. Osolte a nechte asi 15–20 minut vypotit. Potom lilek opláchněte pod studenou vodou a čistou utěrkou osušte. Rozpalte si gril nebo grilovací pánev.

Plátky lilků opečte po obou stranách na mřížce potřené olejem dozlatova, přendejte do misky, osolte, opepřete a promíchejte s prolisovaným česnekem, olivovým olejem a jemně nakrájenými listy bylinek. Nechte vychladnout a rozležet. Mezitím si připravte zeleninu.

VÍTE, ŽE...

... výborné jsou ugrilované plátky nových brambor?

... se solí musíte opatrně, protože některé druhy zeleniny při styku s ní začnou vylučovat velké množství vody?

... byste neměli vynechat grilovací klasiku – celé kukuřičné klasy?

... k zelenině se výborně hodí houby, zvláště žampiony se svojí nezaměnitelnou vůní i chutí?

Ze salátu odstraňte povadlé vnější listy a větší srdíčko rozčtvřte, důkladně omyjte a nechte okapat. Rajčata a citron omyjte a nakrájejte na měsíčky. Grilované lilky rozdělte na talíře, posypte rozdrobenou fetou, obložte připravenou zeleninou a podávejte zakápnuté vinným octem.

MARINOVANÁ GRILOVANÁ ZELENINA

4–5 červených a žlutých paprik, 1–2 chilli papriky, zálivka: 1 lžice citronové šťávy

nebo vinného octa, 1 stroužek prolisovaného česneku, 3 lžice olivového oleje, sůl a černý pepř

Rozehřejte gril na 250 stupňů Celsia, papriky podélně rozkrojte na polovinu a položte na grilovací mřížku slupkou nahoru. Grilujte asi 5 minut, dokud slupka nezčerná a netvoří se na ní puchýře. Omyjte a pokrájejte chilli papričky.

Grilované papriky dejte do cedníku a propláchněte studenou vodou, odstraňte slupku a pokrájejte je na kousky. Kousky paprik a chilli papriček naložte do marinády. Nechte několik dní odležet.

GRILOVANÁ CUKETA S NIVOU

1 malá cuketa, 50 gramů sýru Niva, olej, pepř

Cuketu rozkrájejte podélně na listy, na jedné straně nedokrojte – musí vypadat jako vějíř. Kápněte na ni trošku oleje, opepřete a dejte do trouby zesklivatět. V mikrovlnce tento proces trvá asi 1,5 minuty. Potom mezi listy nadrobte sýr Niva a dejte zapéct na gril. Jezte samostatně nebo s vařenými bramborami.

KŘUPAVÉ GRILOVANÉ BRAMBORY SE SÝROVO-BYLINKOVOU ZÁLIVKOU

brambory, směs na potírání: podle chuti česnek, bazalka, máta, sůl, pepř, olivový olej, jemně nastrohaný sýr eidam a parmezán

Brambory nařežte na asi centimetrové plátky a dejte opéct na gril dozlatova. Nakonec namažte směsí bylinek, česneku a sýra a nechte ještě pár minut na grilu, aby se směs neroztekla. Brambory si můžete připravit v silnějším alobalu pomazaném olejem.

Zdroje: Petra Nachtmanová, abecedazahrady.dama.cz (kráceno); Wikipedie; <http://www.lidovky.cz>

ZA OPOMENUTÍ V DAŇOVÝCH ZÁLEŽITOSTECH SE VĚTŠINOU PLATÍ

Přinášíme Vám pokračování přehledu daňových povinností na další čtvrtletí.

KVĚTEN

TERMÍN	POVINNOST	POŽADOVANÁ AKCE	ZA OBDOBÍ
01-05-2016	pojištění	OSVČ přehled – sociální a zdravotní	(za rok 15)
08-05-2016	pojištění	OSVČ zdravotní – záloha	(04/16)
10-05-2016	spotřební daň	splatnost (bez daně z lihu)	(03/16)
20-05-2016	pojištění	OSVČ sociální – záloha	(04/16)
20-05-2016	daň z příjmů	záloha na daň – závislá činnost	(04/16)
25-05-2016	spotřební daň	splatnost (daň z lihu)	(03/16)
25-05-2016	spotřební daň	přiznání + nárok vrácení daně	(04/16)
25-05-2016	energetické daně	přiznání a splatnost	(04/16)
25-05-2016	DPH	kontrolní hlášení	(04/16)
25-05-2016	DPH	přiznání, souhrnné hlášení a §92a	(04/16)
31-05-2016	srážková daň	odvod daně (zvláštní sazba)	(04/16)
31-05-2016	daň z nemovitostí	1. splátka (nad 5 000 Kč – bez zemědělců)	(za rok 16)
31-05-2016	daň z nemovitostí	splatnost (do 5 000 Kč)	(za rok 16)

ČERVEN

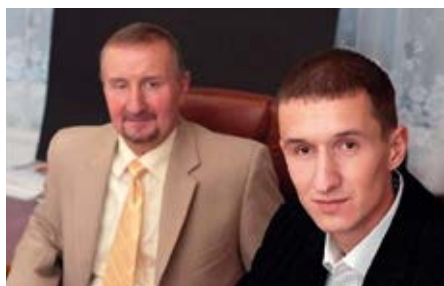
08-06-2016	pojištění	OSVČ zdravotní – záloha	(05/16)
09-06-2016	spotřební daň	splatnost (bez daně z lihu)	(04/16)
15-06-2016	DPPO, DPFO	záloha	(1. pololetí 16)
15-06-2016	DPPO, DPFO	záloha	(2.Q/16)
20-06-2016	pojištění	OSVČ sociální – záloha	(05/16)
20-06-2016	daň z příjmů	záloha na daň – závislá činnost	(05/16)
24-06-2016	spotřební daň	splatnost (daň z lihu)	(04/16)
25-06-2016	spotřební daň	přiznání + nárok vrácení daně	(05/16)
25-06-2016	energetické daně	přiznání a splatnost	(05/16)
25-06-2016	DPH	kontrolní hlášení	(05/16)
25-06-2016	DPH	přiznání, souhrnné hlášení a §92a	(05/16)
30-06-2016	srážková daň	odvod daně (zvláštní sazba)	(05/16)

ČERVENEC

01-07-2016	pojistné	odložené přiznání a úhrada	(za rok 15)
01-07-2016	DPPO, DPFO	odložené přiznání a úhrada	(za rok 15)
08-07-2016	pojištění	OSVČ zdravotní – záloha	(06/16)
10-07-2016	spotřební daň	splatnost (bez daně z lihu)	(05/16)
15-07-2016	silniční daň	záloha	(2.Q/16)
20-07-2016	pojištění	OSVČ sociální – záloha	(06/16)
20-07-2016	loterie a hry	hlášení a zaplacení zálohy	(2.Q/16)
20-07-2016	daň z příjmů	záloha na daň – závislá činnost	(06/16)
25-07-2016	spotřební daň	splatnost (daň z lihu)	(05/16)
25-07-2016	spotřební daň	přiznání + nárok vrácení daně	(06/16)
25-07-2016	energetické daně	přiznání a splatnost	(06/16)
25-07-2016	DPH	kontrolní hlášení	(06/16)
25-07-2016	DPH	přiznání, souhrnné hlášení a §92a	(06/16 + 2.Q/16)
31-07-2016	srážková daň	odvod daně (zvláštní sazba)	(06/16)
30-04-2016	srážková daň	odvod daně (zvláštní sazba)	(06/16)



CO CHUTNALO NAŠIM PŘEDKŮM, CHUTNÁ I NÁM



Milan Sláma st. a Milan Sláma ml., majitelé firmy Uzenářství a lahůdky Sláma s.r.o.

POKUD ODHLÉDNEME OD PŘERUŠENÍ V DOBĚ SOCIALISTICKÉ ÉRY, MÁ VÁŠ PODNIK VÍCE NEŽ STOLETOU HISTORIÍ. MÁTE NĚJAKÝ PRODUKT, KTERÝ VYRÁBÍTE PODLE RECEPTURY SVÝCH PŘEDKŮ?

Naše společnost nadále vyrábí podle receptur zakladatele firmy např. bítešské párky, bítešský salám, paštiky, bačovskou slaninu, bačovskou plec, bačovskou krkovicí či listové těsto. Byli bychom sami proti sobě a neposloužili bychom našich zákazníků, kdybychom se vzdali tak kvalitních, chutných a zavedených produktů – právě tradice je tím, na čem můžeme s hrdostí stavět a rozvíjet ji do nových možností. Co chutnalo našim předkům, chutná i nám, přes všechny moderní trendy, byť ani jim se nevyhýbáme. Tradice a žhavý dnešek se nejen nevyklučují, ale skvěle se doplňují.

CO BYLO NEJTĚŽŠÍ V 90. LETECH PŘI OBNOVENÍ SOUKROMÉ VÝROBY?

Navrácení firmy do soukromého vlastnictví, zahájení výroby a obnova strojního zařízení,

obnovení značky Sláma a naší tradice – to byly nesmírně náročné úkoly, které si vyžádaly veškeré nasazení vedení firmy i všech zaměstnanců. Ta doba byla skutečně převratná pro celou společnost i pro naši firmu, i když jsme to snad schopni docenit až dnes, s odstupem dvou desetiletí.

BLÍŽÍ SE ČAS GRILOVÁNÍ. KTERÝ VÝROBEK Z VAŠEHO SORTIMENTU BYSTE DOPORUČIL?

Rozhodně naše špekáčky s klasickým kořením – jsou vázané a obsahují více než 70 % masa. Ty budou skutečnou ozdobou každé zahradní párty. Dále grilovací klobásu a grilovací klobásu gyros. Vynikající na gril jsou i naše další klobásy, např. spíšská klobása, bítešská klobása nebo myslivecká klobása. Ručím za to, že se Vám i všem široko daleko budou sbíhat sliny, jen co tyto speciality zavoní na roštu.

JSTE ÚSPĚŠNOU SPOLEČNOSTÍ, KTERÁ ROSTE. ČEHO SI VE SVÉ

PRÁCI ZA POSLEDNÍCH 20 LET NEJVÍCE CENÍTE A JAKOU VIZI MÁTE DO DALŠÍCH LET?

Určitě je po celou dobu klíčová práce se zaměstnanci, bez nichž by se dala těžko budovat úspěšná firma – právě um a pozitivní přístup našich lidí z nás dělá to, čím jsme. Do budoucna bychom pochopitelně chtěli naši firmu dále rozvíjet, ještě účinněji prosadit a etablovat naši značku na trhu a odlišovat se od konkurence jedinečným sortimentem našich uzenin i jejich nekompromisní kvalitou.

ŘÍKÁ SE ALE, ŽE DNEŠNÍ ZÁKAZNÍCI JDOU HLAVNĚ PO CENĚ A KVALITU OPOMÍJEJÍ. SNAŽÍTE SE TENTO TREND U SVÝCH ZÁKAZNÍKŮ ZMĚNIT? JAK?

Nemyslím si, že v poslední době je rozhodující pouze cena, v tom jsem optimista. Je mnoho zákazníků, kteří se zaměřují na kvalitní výrobky, jsou ochotni si připlatit a chtějí si pochutnat – a jejich počet stále





utěšeně roste. Snažíme se vyrábět jedinečné produkty s vysokým obsahem masa, některé podle starých norem, a nabízet je právě těmto náročnějším zákazníkům, kteří si jídlo chtějí a dovedou vychutnat. Podporujeme je různými akcemi v obchodech a marketingem všeho druhu.

V ČEM VIDÍTE NEJVĚTŠÍ PŘEKÁŽKY V POTRAVINÁŘSKÉ VÝROBĚ V ČR?

Největším problémem současnosti v naší branži je nedostatek masa z českých chovů, protože my vyrábíme výhradně z českého masa. Členské státy EU mají mnoho výhod v rámci dotací oproti českým firmám, to je ale věc velké politiky, kterou můžeme bezprostředně ovlivnit jen málo. A v poslední době se také projevuje nedostatek kvalifikovaných lidí – odborníků v potravinářské výrobě. To nás nyní trápí asi nejvíc.

VEDLE UZENÁŘSKÉ VÝROBY MÁTE I VÝROBU LAHŮDEK. KTERÉ VÝROBKY JDOU NEJLÉPE NA PRODEJ A JAKÉ NOVINKY CHYSTÁTE NA LETNÍ SEZONU?

Nejvíce se z lahůdek prodává vlašský salát, pařížský salát, pochoutkový salát, salámová pomazánka, bítešská pomazánka s česnekem, pažitková pomazánka nebo obložené vejce, na odbyt ale dobře jdou také aspikové výrobky jako šunková rakvička s křenem, závitky v krabičce, vaječný hřbet a křenový tunel. Z novinek jsme připravili výborné

saláty s celerem a sýrem, s celerem a ananášem, salát z krabích tyčinek a vlašský salát RETRO. Vybere si určitě každý a každý si pochutná.

RODINNÁ TRADICE UŽ JE U VÁS ZACHOVÁNA – VLASTNÍCI FIRMY JSOU OTEC A SYN. PŘEDPOKLÁDÁTE POKRAČOVÁNÍ I V DALŠÍ GENERACI RODINY?

Ano, chceme pokračovat v rodinné linii. Co víc si podnikatel v jakémkoliv oboru může přát, než aby jeho bysny převzaly děti a vnuci a dále ho rozvíjeli a chránili? K čemu by nakonec všechno to úsilí bylo, kdyby se do budoucna nerýsovalo pokračování rodinné tradice vlastnictví firmy?

MÁTE VLASTNÍ PRODEJNY. JAK SE SNAŽÍTE UDRŽET PŘÍZEŇ SVÝCH ZÁKAZNÍKŮ? A CHCETE SE PODĚLIT O NĚJAKÉ PLÁNY DO BUDOUČNA?

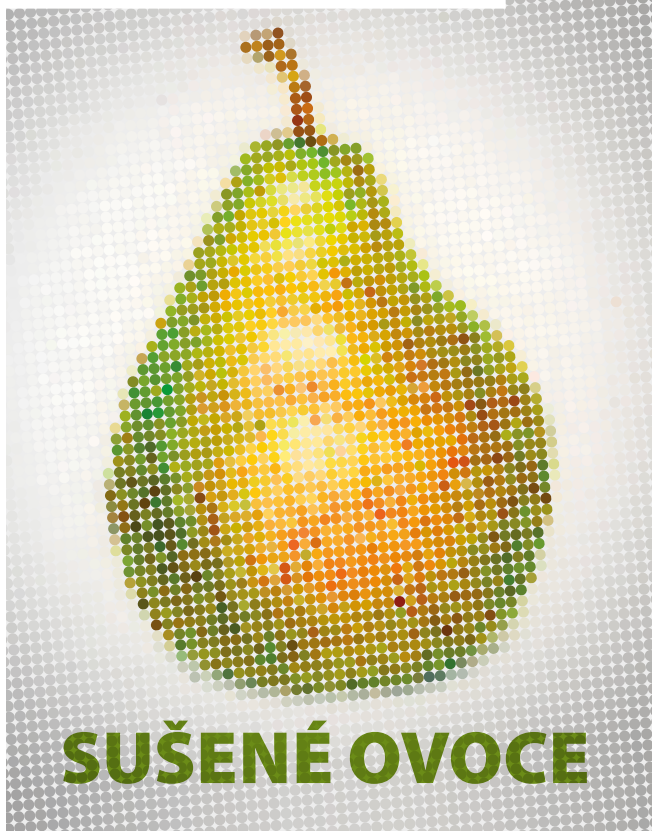
Jednoznačně čerstvostí, kvalitou a širokou škálou výrobků i příjemným, vstřícným

personálem. Bez těchto jen zdánlivě samozřejmých ingrediencí se dnes žádná firma v našem oboru neprosadí a neudrží si své postavení na trhu. A plány? Co možná nejvíc firmu rozvíjet, prosadit a etablovat naši značku na trhu a inovovat výrobky podle přání našich zákazníků, aby si na nich naši příznivci i v budoucnu mohli pochutnat.

Za rozhovor děkuje Miloš Opletal



víte, že...



PRACHARANDA NEBO ŘÍMSKÁ ŠVESTKA?

Asi vůbec nejznámější jsou křížaly, pod nimiž se skrývají sušená jablka či hrušky. K sušení byly vybírány nedokonalé vyvinuté plody nebo odrůdy s kratší dobou uchovatelnosti. Jemná drť ze sušených hrušek se nazývala pracharanda a sypaly se jí kaše, ovocné knedlíky či některé koláče.

Velmi oblíbené jsou také sušené švestky, i když takto zpracovat jejich plody bývá mnohem náročnější než plátky jablek a hrušek. Přesto je právě švestka ideální pro sušení svým vysokým obsahem cukrů. Někdy se dokonce švestky předem loupaly a výsledný produkt pak získal velmi jemnou chuť i vůni. Usušený velký plod s jádrem nahrazeným menší vypeckovanou švestkou se nazýval karlovarská švestka, nahradil-li pecku vlašský ořech, šlo o tzv. švestku římskou. Sušené švestky jsou určitě zdravějším pamlskem než bonbony z cukru s přídavkem barviv a syntetických ochucovadel, i když se jedná o látky relativně neškodné.

V obchodech se v tomto období nabízejí i sušené meruňky, jejichž plody se předem oloupou a zbaví pecek. Při průmyslovém zpracování se pak upravují oxidem siřičitým, čímž zůstane zachována jejich atraktivní oranžová barva. Takové plody ale nemusí vyhovovat všem lidem, při konzumaci většího množství se mohou dostavit bolesti hlavy. Proto musí být na jejich obalech uvedeno, že se sušené meruňky mají před požitím opláchnout v pitné vodě.

Nejčastěji se spotřebitelé v tomto sortimentu setkávají se sušenými plody vinné révy – s rozinkami. Na trh přicházejí světle žluté rozinky velké, tzv. sultánky, které mají průměr až dva centimetry, a černohnědé rozinky malé, tzv. korintky. Zákazníci občas váhají nad plody, u nichž v usušené dužnině zkrystalizoval cukr. Mohou být klidní, nejde o vadu jakosti.

Zdroj: www.szpi.gov.cz



Když cider, tak SOMERSBY!



Chia

PEČIVO

- S obsahem Chia semínek
- Pečlivý výběr kvalitních surovin, které uspokojí i nejnáročnějšího zákazníka
- Pro vyznavače moderních trendů

Novinka!





**ideální
k jídlu pro 2**

jen za
19,90 Kč

za jakékoliv 1,25 L balení



Pro objednávky volejte zákaznický
servis 283 015 666.



**OBCHODUJTE
S PŘEHLEDEM**



Gastro



Obchody



Služby



Ubytování



Ostatní

Vhodné pro:

800 605 605
www.dotykacka.cz

dotykačka
SPOLEHLIVÝ POKLADNÍ SYSTÉM



www.pharmind.cz

Novinka!

Přírodní ovocné tyčinky Dr. Light Fruit

- ✓ obsahují více než 85% ovoce
- ✓ přírodní a zdravé
- ✓ bez dochucovadel
- ✓ bez barviv
- ✓ šťavnaté
- ✓ z kvalitních a přírodních surovin
- ✓ šetrné a jemné zpracování

Šťavnatá kolekce chutí a vůní - ovoce k svačince v malé tyčince!

Pro objednání kontaktujte Obchodní alianci Javor tel.: 581 217 005 nebo email: provektor@provektor.cz



KRÁL OCENÍ NOVOU LAHEV



BUĎ JSI KRÁL, NEBO NE



PRO „VOLNÉ“ CHVÍLE

			5	1	2		6	
2	5					9	1	
1	7				6		5	8
				8		1		
5	1		3		4		9	6
		2		6				
9	2		4				8	7
	4	3					2	1
	6		2	7	1			

© 2013 KrazyDad.com

					3	4		7
2			9				5	
				8	5	2		
1			8					
		3					8	
					4			6
		5	2	4				
	3				7			8
4		6	1					

© 2013 KrazyDad.com

			5					
		8	7	4			5	
	4	9				6	1	
		1					8	
			4		5			
	7					3		
	1	3				8	6	
	6			7	8	4		
					6			

© 2013 KrazyDad.com

				5		4		
4					9	8		3
	9			3			5	
					2			9
	8						1	
7			3					
	1			8			3	
3		6	5					2
		2		6				

© 2013 KrazyDad.com