

OBCHODNÍKŮV RÁDCE

PRO NEZÁVISLÝ
MALOOBCHOD
03 | 2016

z obsahu

- hlavní téma: zmrzlina (str. 4–7)
- hovory z maloobchodu (str. 8)
- osvětlení čerstvých potravin (str. 14)

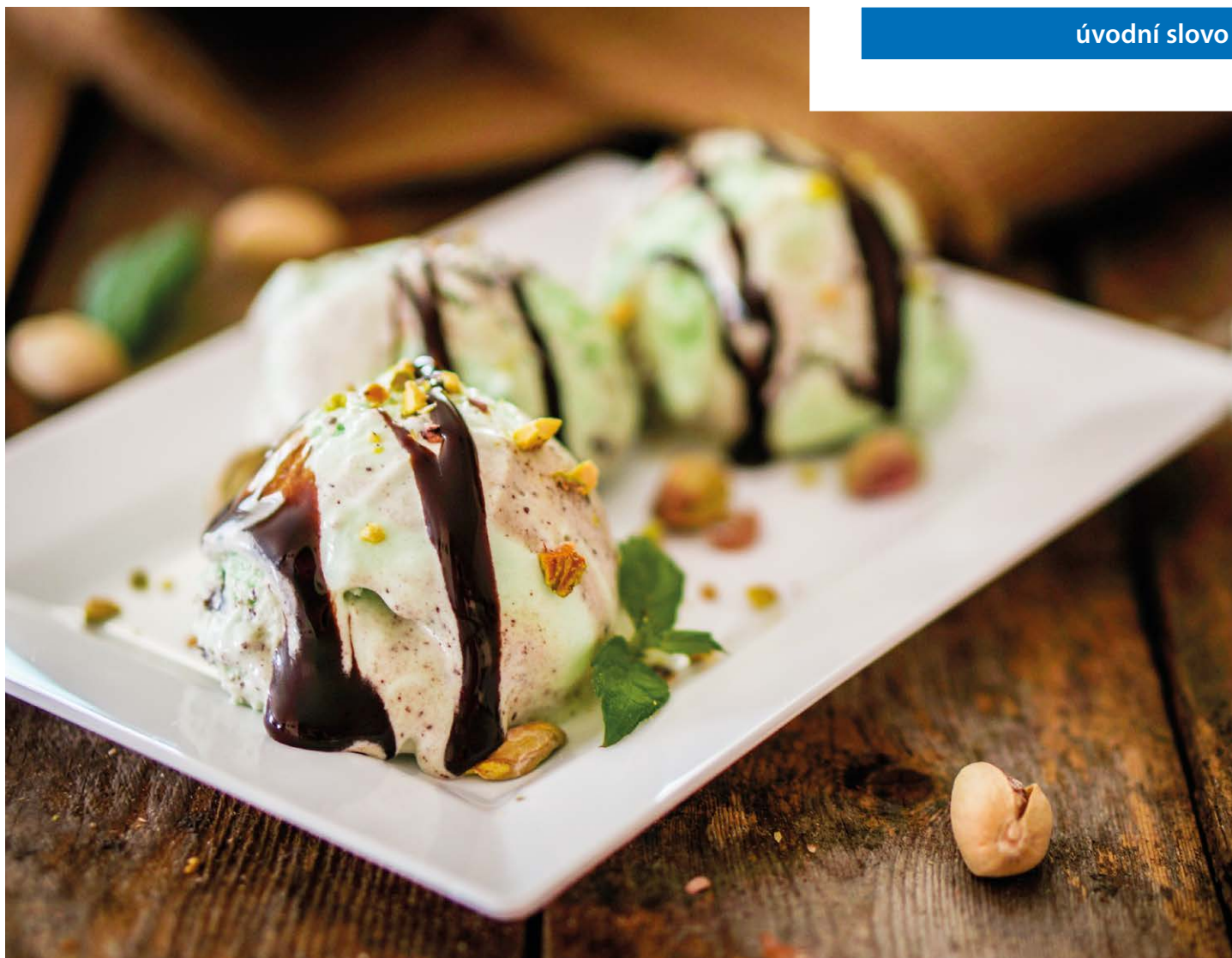




PREMIUM
PEGAS

Opravdová smetanová
zmrzlina v čokoládě





REDAKČNÍ RADA

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

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

příjem inzerce
 Dominik Herr
d.herr@hemispheres.cz

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

3. 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

Milí čtenáři,

právě držíte v rukách třetí letošní číslo Obchodníkovra rádce. Vzhledem k ročnímu období nebylo složité vybrat hlavní téma. Stala se jím zmrzlina. Dozvíte se mnoho zajímavých informací jak z její historie tak ze současnosti. Čekají na Vás rozhovory se dvěma zástupci předních výrobců zmrzlin, kteří představí i úplně nové trendy. Na otázky redakce odpovídal pan Plšek, obchodní ředitel společnosti Bohemilk, a.s. a brand manager Prima zmrzlin, pan Dědek. Obzvlášť pro mě, velkého milovníka ledové letní pochoutky, bylo v době přípravy tohoto čísla nesnadné udržet pozornost a neodbíhat v polední přestávce pro něco „na klacku“ či v kornoutu :-).

V oblíbené rubrice Hovory z maloobchodu se s Vámi o své zkušenosti z podnikání opět podělí několik našich čtenářů. Patří jim náš dík za jejich otevřenost a ochotu. Pokud byste měli i Vy chuť objevit se v některém z dalších čísel časopisu, ozvěte se nám, prosím.

V naší právní poradně se tentokrát dočtete o přerušení živnosti a o dani z nabytí nemovi-

tých věcí. Nechybí samozřejmě daňový kalendář na další čtvrtletí.

Pro Vaše podnikání může být velmi zajímavé představení Obchodní aliance Javor, ve kterém se dozvíte, co vše nabízí svým členům a jak se jím snaží usnadňovat podnikatelský život.

V marketingové poradně pojednáváme o tom, jak důležité je správné osvětlení prodejny jako celku a jejích jednotlivých částí včetně prodávaných potravin. Chcete-li dosáhnout skvělého výsledku, je na místě obrátit se na specializovaného a ověřeného dodavatele osvětlení. K tématu správně zvoleného osvětlení a zařízení prodejny se budeme na našich stránkách vracet i v dalších číslech. V reklamní části najdete informace o právě promováných produktech a nebo novinkách některých výrobců. A určitě se pusťte do luštění křížovky a pošlete nám znění tajenky buď na naši poštovní adresu nebo emailem. V srpnu vylosujeme výherce, které odměníme!

Ted' už mi nezbývá než Vám popřát krásné léto, dobré prodeje a zákazníky, kteří se k Vám budou rádi vracet.

Ing. Mgr. Daniela Řepová

HISTORIE ZMRZLINY OD PRVOPOČÁTKU PODNES

Co je zmrzlina, to ví nejspíš každý včetně batolat. Z čeho se vyrábí a jak ji vylepšit, to se dá najít na stovkách internetových stránek. Kde ale vznikla první zmrzlina? Kdy to bylo? A koho poprvé napadlo vyrábět ji z mléka?

ZMRZLINA, NEBO SORBET?

Na prvního předchůdce zmrzliny přišli Peršané zhruba kolem roku 400 př. n. l. Byla to nejspíš miska sněhu přelitého hroznovou šťávou nebo ochuceného šafránem, jež přišla k chuti hlavně ve velkých vedrech. Této zálibě holdoval také římský císař Nero (37–68), který si nechal vozit led z hor a chuť mu dodával ovocnými šťávami.

První přístroj na výrobu zmrzliny – spíše sorbetu – nelze ovšem přisuzovat nikomu jinému než Číňanům. Tento vynález samozřejmě ani v nejmenším nepřipomínal dnešní stroje na zmrzlinu, ale mraženou pochoutku vyráběl ze směsi sněhu, ovocných sirupů a ledku, který směs namrazil.

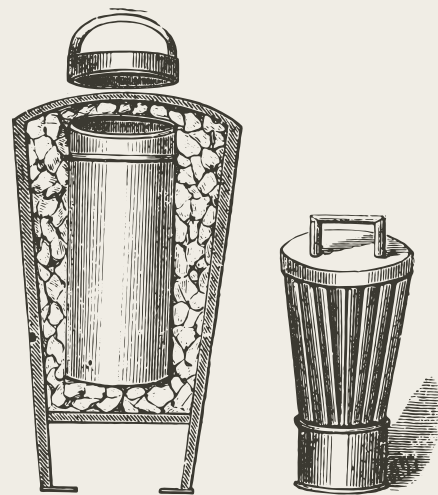
Inovátory, kteří k výrobě zmrzliny začali jako hlavní ingredienci používat mléko, byli ovšem Arabové. A nesladili ji ovocem, ale přímo cukrem. V 10. století už byla zmrzlina tohoto typu rozšířena ve velkých arabských městech včetně Damašku, Bagdádu a Káhiry. V té době do ní už přidávali jogurt, ovoce, ořechy, dokonce růžovou vodu. Podle jiných pramenů ovšem první zmrz-

lina, jejímž základem nebyla voda, ale mléko, vznikla v Mongolsku.

ZMRZLINA V EVROPĚ

Itálie vděčí za zmrzlinu mořeplavci Marku Polovi, který recept ze svých výprav přivezl ve 13. století. Odtud se do zbytku Evropy začala dostávat o 300 let později díky sňatku Kateřiny Medicejské a vévody Orleánského, budoucího krále Francie. Kateřina trvala na tom, že si do Francie vezme svého kuchaře, který znal recept na ledový ovocný sorbet, a záliba v této pochoutce se tak brzy rozšířila na zmlsaný francouzský dvůr a do zbytku Evropy.

Poté co se mléčná zmrzlina objevila v Evropě, byla tu zdokonalována – a už v roce 1550 vyrobil Ital Blasius Villafraňa zmrzlinový strojek. Zmrzlina se z císařských paláců a královských sídel dostávala stále častěji k obyčejným lidem a první továrna na její výrobu byla otevřena v roce 1870 v Londýně, i když se o větší rozšíření této pochoutky kvůli nízkému odbytu smetany snažil o téměř dvacet let dříve Američan Jacob Fussell. Kolonisté totiž přivezli recept na zmrzlinu také do Ameriky, kde byl vynalezen první mrazák k jejímu uchování. Ve Velké Británii vznikla díky Thomasi Wallovi také balená podoba pochoutky. V roce 1903 vynalezl Američan italského původu Italo Marcioni kornout a od roku 1921 se k držení používá dřívko. Tak se ob-



jevil nanuk, pojmenovaný podle inuitského hrdiny filmu Roberta Flahertyho *Nanuk, člověk primitivní*.

První tištěný recept na zmrzlinu pochází z Anglie: objevil se v roce 1718 v kuchařské knize Mary Ealesové. A aby Francouzi nezůstali pozadu, vydali o 50 let později kuchařku *L'Art de bien faire*, plnou receptů pouze na zmrzlinu a ledové tříště. V 19. století se začínají objevovat nejrůznější techniky výroby a blízko londýnského Charring Cross vznikl první stánek s kopečkovou zmrzlinou. Opravdového boomu popularity se však zmrzlina dočkala až ve 20. století.



ZMRZLINA DNEŠKA

Největší rozšíření mezi všechny sociální vrstvy zažila zmrzlina ve 20. století s rozmachem chladniček a mrazáků cenově dostupných i pro domácnosti. Se zmrzlinárnami a cukrárnami se doslova roztrhnul pytel, stejně jako se všemi myslitelnými příchutěmi této pochoutky.

Nejvýznamnější inovací byla ale metoda nášlehu zmrzliny takovým způsobem, aby díky přidání vzduchu zdvojnásobila svůj původní objem. S tím samozřejmě souvisí také prudký vývoj v oblasti zmrzlinářských strojů, který pokračuje dodnes.

Zdroje: frigomat.cz, chytrous.cz (kráceno)



ZMRZLINA „NA KLACKU“ ČESKÁ TRADICE

Blížící se letní období zvyšuje poptávku po zmrzlínách. Zeptali jsme se na trendy a novinky na trhu zástupce výrobce zmrzlin značky Prima pana Lukáše Dědka – brand managera Prima zmrzlin.

EXISTUJÍ V OBLASTI SPOTŘEBITELSKÝCH PREFERENCÍ NĚJAKÉ OBECNÉ TRENDY? NAPŘÍKLAD DRŽÍ SE ZÁKAZNÍCI SPÍŠE VYZKOUŠENÝCH DLOUHOLETÝCH PŘÍCHUTÍ, HLEDÁJÍ URČITÉ BALENÍ ČI SLOŽENÍ?

Češi jsou v chuti velmi konzervativní a už dlouhá léta jsou spotřebitelsky nejžádanější produkty s příchutí vanilkovou, za níž následuje čokoládová a hned na třetím místě je jahodová. Pozvolna lidé přecházejí ke kvalitnější zmrzlíně a hodně se prosazují zmrzliny s vyšším obsahem ovoce a pravé smetany, jako jsou např. naše výrobky ze skupin Mrož a Pegas. Pokud jde o balení, u Čechů stále vítězí zmrzlina na tyčce – konzumace je snazší, nepotřebujete obě ruce, roli hraje také tradice. Nově se zvyšuje poptávka po rodinných baleních zmrzlin, která umožňují tvorbu domácích pohárů a zmrzlinových párty.

U NOVÝCH PRODUKTŮ PEGAS ZDŮRAŽŇUJETE, ŽE SE ZVÝŠIL PODÍL SMETANY A DOŠLO K ZMĚNĚ SLOŽENÍ SUROVIN. JAK NA TO ZÁKAZNÍCI SLYŠÍ?

Je znát, že našim zákazníkům stále víc záleží na kvalitě. Lidé si hlídají obsah a složení toho, co kupují. Na ústupu jsou různé náhražky a umělá dochucovadla. Naše vývojové oddělení, které testuje nové produkty, se snaží kvalitu našich výrobků držet na vysoké úrovni a reagovat na poptávku zákazníků po obsahu i chuti. Důkazem jsou např. výrobky ze skupiny Pegas, které dostaly nové a vylepšené receptury. Jde o zmrzliny bez rostlinného tuku a s obsahem pravé smetany z řady Pegas PREMIUM, konkrétně například Almond, Caramel nebo Pistachio. U ostatních produktů jsme úplně přestali používat palmový olej, abychom tak pružně

reagovali na přání a požadavky zákazníků. Pokud u vybraných výrobků rostlinný tuk používáme, jde vždy o kokosový nebo řepkový olej.

JAKÉ NOVINKY, S NIMIŽ BYSTE SE CHTĚLI POCHLUBIT, PLÁNUJETE?

V letošním roce představujeme kromě nových receptur i několik úplných novinek. Novinkami v impulzních zmrzlínách jsou Pegas 3 Choco, Pegas CHocoMilk Dark, Mrož meruňka, Mrož jogurtový s malinovým toppingem a Pikao. Z rodinných balení jsou to Mrož černý rybíz a luxusní vaničky Pegas čokoládová, Pegas horké maliny a Pegas vanilka s karamellem.

ŘADA MALÝCH VÝROBCŮ ZMRZLIN VYRÁBÍ NEOBÝKLÉ DRUHY. MÁTE I VY V PLÁNU UVÉST NĚJAKOU NETRADIČNÍ CHUŤOVOU VARIANTU?

Výrobu těchto speciálních, netradičních příchutí necháme pro menší výrobce. Pro naši výrobu balených zmrzlin potřebujeme určitý objem, který tyto netradiční příchutě nezajistí – lidé je totiž ve větším měřítku nikdy nakupovat nebudou. Je však pravda, že v našich kopečkových zmrzlínách každým rokem přicházíme i s netradičními novinkami, např. s mátovou, skořicovou, mojito či perníkovou. Nikdy se však nejedná o velké prodeje.

JAKOU ZMRZLINU MÁTE NEJRADŠÍ A CO BYSTE POPŘÁL NAŠIM ČTENÁŘŮM?

Moje nejoblíbenější zmrzlina je samozřejmě Mrož. Mám prostě rád tu klasickou chuť jahod, smetany a tvarohu. Z letošních novinek mi asi nejvíce chutná Pikao. Určitě bych chtěl, aby se naše zmrzlinové produkty obchodníkům dobře prodávaly, aby jim naše česká zmrzlina přinášela zisk – a konečným spotřebitelům to pravé osvěžení, které od zmrzliny očekávají. ■



ČESKÁ ZMRZLINA Z OPOČNA

Na sortiment a výrobu tradiční české zmrzliny z Opočna a povinnosti, které musí splňovat prodejce zmrzliny, jsme se zeptali pana Pavla Plška, obchodního ředitele společnosti BOHEMILK, a.s.

BLÍŽÍ SE LETNÍ MĚSÍCE A OBJEVUJE SE OPĚT MNOŽSTVÍ POUTAČŮ NA „PRAVOU TOČENOU ZMRZLINU Z OPOČNA“. JAKOU MÁ TATO ZMRZLINA HISTORII A PROČ JE U ČESKÝCH SPOTŘEBITELŮ TAK OBLÍBENÁ?

Produkce práškových směsí pro výrobu zmrzlin byla zahájena v Opočně v roce 1958 a probíhá dle tradičních receptur. Celé generace vyrostly na naší zmrzlině. Až po roce 1990 se na trhu objevily zmrzliny kopečkové italského typu a trh zahltily nanuky a balené zmrzliny nadnárodních značek. I přes tuto konkurenci se nám podařilo udržet naše výrobky na trhu a podíl prodeje se stále zvyšuje. Lidé se rádi vracejí k tradičním výrobkům.

JAKÉ JSOU NEJPOPULÁRNĚJŠÍ PŘÍCHUTĚ VAŠÍ ZMRZLINY A ČÍM SE ODLIŠUJE OD KONKURENCE?

Jedinečnost chutí, zejména naší vanilkové zmrzliny, se stala standardem i pro konkurenci. Vanilková je v ČR nejoblíbenější příchutí točené zmrzliny a nikoho asi nepřekvapí, že dalšími oblíbenými příchutěmi jsou čokoláda a jahoda. Opočenský závod připravuje pro každou sezonu další nové příchutě, často na základě inspirací od zákazníků.

Od konkurence se odlišujeme nejširším portfoliem typů a druhů zmrzlin, které jsou rozděleny do několika řad. Řadu Mixar Extra tvoří směsi s nejvyšším podílem mléčného tuku, řada Fredomix má snížený podíl tuku, řada Sorbeto je typ již bez mléka, avšak se zvýšeným podílem ovocné složky. Dále nabízíme druhy vodové a unikátní UHT zmrzliny, které jsou připraveny již jako hotové směsi bez nutnosti smíchání s vodou a jsou určeny pro hygienicky exponované provozy.

Protože základní surovinou pro výrobu zmrzlinových směsí je syrové mléko, kontrolujeme výrobu již od nákupu mléka od vybraných dodavatelů, v řadě případů od těch, kteří dodávají mléko pro výrobu kojenecké výživy. Výrobní proces probíhá na unikátní lince dle tradičních receptur.

JSOU VIDĚT NĚJAKÉ ZMĚNY V POŽADAVCÍCH SPOTŘEBITELŮ NA SLOŽENÍ VAŠICH ZMRZLIN?

Ano, zajímá je složení zmrzlin, protože upřednostňují používání přírodních surovin. V této souvislosti se můžeme pochlubit, že při výrobě celého sortimentu – 50 různých druhů – používáme výhradně přírodní barviva. V posledních letech značně stoupá poptávka po na-



**MLÉKÁRNA OPOČNO
1936**



ších sorbetových zmrzlínách, které chutí a strukturou připomínají oblíbené mražené dřeně.

**POKUD BY NĚKTERÝ ZE ČTENÁŘŮ
ČASOPISU OBCHODNÍKŮV RÁDCE
CHTĚL PRODÁVAT VAŠI ZMRZLINU
VE SVÉ PROVOZOVNĚ, JAKÉ
PODMÍNKY MUSÍ SPLŇOVAT A KOHO
BY MĚL KONTAKTOVAT?**

Zájemce by měl kontaktovat pracovníka zmrzlinového týmu Opočno, který mu ochotně poradí, zodpoví konkrétní dotazy a doporučí regionálního distributora. Přehled příslušných regionálních distributorů, kontakty na ně a jejich působnost najdete také na stránkách www.ceskazmrzlina.cz, sekce distribuce.

Pro představu, co si musíte zařídit, uvádím základní požadavky pro prodej točené zmrzliny:

- Živnostenský list, nejlépe v oboru pekař-cukrář. Lze použít i hostinskou činnost, ale záleží na příslušném živnostenském úřadu. Jde o řemeslnou živnost, takže pokud nesplňujete podmínky pro vydání živnostenského listu, musíte si zajistit tzv. garanta, který podmínky splňuje – podrobnosti sdělí každý živnostenský úřad.
- Provozovna – stánek, prodejní okno – musí splňovat hygienické podmínky. Nejlepší je obrátit se na místní příslušnou krajskou hygienickou stanici, protože každá úřadovna má poněkud odlišné požadavky. Základním požadavkem je tekoucí pitná teplá a studená voda, elektrická přípojka 220–380 V (dle stroje), dvojdrž nebo dřez s odkapávačem, umyvadlo, pracovní plocha, omyvatelné stěny (kachličky, nátěr), prostor pro skladování zboží, prostor na úklidové prostředky a na převlečení obsluhy, alespoň



malá lednice. K provozovně je nutné zpracovat analýzu rizika a stanovení kritických kontrolních bodů (HACCP) a sanitární a provozní řád. Pracovníky hygienické stanice dále zajímá větrání, tj. odvod tepla od strojů. Provozovna by měla splňovat vyhlášku 852/2004 o hygieně potravin a vyhlášku MZd 137/2004 a 432/2003. V každém případě je nutné ohlásit provoz příslušné hygienické stanici. Další požadavky má živnostenský úřad a okresní správa sociálního zabezpečení (např. označení provozovny, přihlášení pracovníků).

**PŘIPRAVUJETE NĚJAKÉ NOVINKY PRO
LETNÍ SEZONU?**

Ano, každý rok vyhodnocujeme sezonu minulou a podle výsledků připravujeme novinky vzešlé z požadavků trhu. Pro letošní sezonu jsme připravili novinky v řadě sorbetových zmrzlín: příchutí višně a příchutí meruňka. Řadu Freedomix jsme obohatili o „zimní“ příchutí Bombardino – alpský likér. Pro letní měsíce máme v nabídce novou ledovou tříšť borůvkovou. Posledních hitem v turisticky atraktivních lokalitách je prodej opočenské zmrzliny v tradičním trdelníku.

HOVORY Z MALOOBCHODU

CO VÁS VEDLO K ROZHODNUTÍ ZAČÍT PODNIKAT V MALOOBCHODNÍM PRODEJI A OD KDY PODNIKÁTE?

Lenka Tomečková: Měli jsme malé děti a nebyla práce. Od roku 2002 mám obchod v Horní Suché, další obchod mám od roku 2011 a letos, tedy od roku 2016, třetí obchod.

Antonín Soukup: Před pětadvaceti lety má sestra dělala v této provozovně vedoucí. Ta profese mě začala zajímat, vyučil jsem se a v roce 1993, po neúspěchu svého předchůdce, jsem si prodejnu vzal do pronájmu a jsem tu dodnes.

Pavel Chudoba: Bylo to zřejmě to porevoluční nadšení. Podnikám už od roku 1992, začínal jsem jako nájemce v provozovně Jednoty. V roce 1997 jsem obchod koupil a od té doby podnikám samostatně.

NA JAKOU UDÁLOST JSTE V RÁMCI SVÉHO PODNIKÁNÍ NEJVÍC PYŠNÍ?

LT: Že ještě žiju. Že to pořád ještě zvládám, stíhám. Beru to jako svoje zaměstnání, dělám za tři – a jsem pyšná, že jsem se ještě nezbláznila (směje se).

AS: Sušice je malé město a začátkem devadesátých let zde začaly rozvíjet své aktivity nadnárodní řetězce. Nebylo to snadné, přesto jsem tlak velkých marketů ustál.

PCH: Já si cením toho, že jsem byl schopen ten obchod koupit a teď už nepodnikám jako nájemce.

KDYBYSTE SE MOHLI VRÁTIT V ČASE, JAKOU VĚC BYSTE V RÁMCI PODNIKÁNÍ UDĚLALI JINAK? A PROČ?

LT: Jo, kdybych se mohla vrátit v čase, udělala bych to, že bych vyškrtnula byrokracii. Protože v té je spousta zbytečností. Potom bych snížila odvody za zaměstnance. A znovu papírování, namísto něj bych se pak mohla věnovat více obchodu, zboží i zákazníkům.

AS: K tomu se nevyjadřuji.

PCH: Myslím, že bych nezměnil vůbec nic, protože se držím hesla „nemusí přšet, jen když kape“. Hlavně že to funguje.

MÁTE NĚJAKÝ SVŮJ „RECEPT“ NA UDRŽENÍ STÁLÝCH ZÁKAZNÍKŮ?

LT: Snažit se jim sehnat, co chtějí, být k nim slušný, prodávat jim dobré zboží, neprodávat zkažené – což je samozřejmě normální. Co ještě... Na to v podstatě není recept, lidé buď přijdou, nebo neprijdou. Někteří se vrací, pro jiné můžete udělat třeba stojku a oni stejně neprijdou. Nejlepší zákazníci jsou důchodci. A malé děti, ty jsou i vděčné.

AS: Vždy jsem preferoval vstřícný pří-



ANTONÍN SOUKUP, SUŠICE

stup k zákazníkům a velký výběr zboží s konkurenceschopnými cenami, převážně z našeho regionu. Podporuji místní výrobce a sušické firmy.

Přínosem pro moji provozovnu je již třicetiletá spolupráce se Západočeským konzumním družstvem Sušice, skupinou COOP. Je to můj největší dodavatel potravinářského i průmyslového zboží, o které v poslední době zájem značně stoupá. Nesmím opomenout spolupráci s obchodní aliancí Javor.

PCH: Být k zákazníkům vstřícní. Je to jako v jiném podnikání. Také udržovat sortiment a cenovou politiku.

CO VÁM NEJVÍCE VAŠE PODNIKÁNÍ ZTĚŽUJE?

LT: Podnikání malých živnostníků podle mého názoru nejvíce komplikují velké řetězce. My malí se můžeme snažit sebevíc, ale máme dražší zboží a nepomůže nám, že je kvalitnější. Nejlépe by bylo dotace zrušit, protože živnostníci se bez nich obejdou, tak proč ne všichni?

Další špatná věc je výška odvodů za zaměstnance. Tady jsme rádi, že to ještě jakžtakž ukočujeme, ale živnostníkům se prý má zvýšit daň z příjmů a má se také zvednout minimální mzda. Což o to, ráda bych ji zvedla, ale já na to prostě



LENKA TOMEČKOVÁ, HORNÍ SUCHÁ

nebudu mít – toho zaměstnance bych ještě zaplatila, ale odvody a tak, na to už prostě nebude. Kdyby byly odvody třeba jen 15 procent, mohli bychom druhých patnáct dát té prodavačce, která všechno oddře. A tak asi budu muset to svoje podnikání zlikvidovat.

Další, co určitě ztěžuje podnikání, je zavedení elektronické evidence tržeb. Ne že bychom ji nechťeli, ale pořizovací náklady jsou vysoké, měsíční náklady minimálně tisíc korun. A nejhorší je, že my, co neumíme s počítači, se to musíme všechno učit. Plus neustálý tlak, hrozby různých kontrol... K nám chodí namátkově, zatímco do řetězců se ohlásí předem – nejsme si prostě všichni v tom našem podnikání rovni.

No a kapitola sama o sobě jsou cenovky. Nikdo ze zákazníků to po nás nechce, ale v těch povinných údajích snad chybí už jen číslo bot toho, kdo ty housky pekl. Kontroly je ale vyžadují a pokuty jsou od deseti tisíc do půl milionu pro malého podnikatele.

A ještě mi vadí pojiždné prodejny, které sem jezdí z Polska. Žádné hygienické podmínky, nikdo je nekontroluje, všechno jim projde, ale když my chceme dovést nějakou tu zeleninu, musíme to nesmyslně hlásit. To se přece nedá vědět dva dny dopředu!

AS: Nejvíce mi ztěžuje podnikání nerovný přístup dodavatelů, převážně větších. Tyto firmy dodávají řetězcům za podstatně nižší nákupní ceny než nám živnostníkům. Dále nás zatěžuje zbytečná administrativa, jako je kontrolní hlášení a budoucí systém EET.

PCH: Tady je to asi na delší vysvětlování, ale zjednoduším to: státní byrokracie, vyhlášky, nařízení, příkazy, různé revize, kontroly...

CO BYSTE CHTĚLI VE SVÉM OBCHODĚ ZLEPŠIT CO DO SORTIMENTU I VYBAVENÍ PRODEJNY?

LT: Sortiment bych v podstatě ubrala, protože se hodně plýtvá a lidé jsou opravdu zhýčkaní. A také bych si přála, abych, když se mi pokazí chladicí vitrina, měla k dispozici 80 tisíc na novou. Což samozřejmě nehrozí, protože na to prostě příjmy nejsou. Většina z nás kupuje starší vitriny z jiných obchodů. Nářezové strojky? Šedesát, osmdesát tisíc! A záruky u nových věcí jeden rok. A dalo by se pokračovat až až.

AS: Rádi bychom zmodernizovali prodejnu, hlavně chladicí zařízení. Nezbyvá ale dostatek financí na nové. Raději bych koupil pro své zákazníky nové chladicí vitriny než nové pokladny, které nepotřebujeme, ale musíme je mít.



PAVEL CHUDOBA, SLATINKY

PCH: Svoji prodejnu jsem kompletně modernizoval před dvěma lety, takže ji mám nyní vybavenou novými regály, chladicí technikou i vším ostatním.

CO BY VÁS NEJVÍC ZAJÍMALO A O ČEM BYSTE SE V NAŠEM ČASOPISU OBCHODNÍKŮV RÁDCE CHTĚLI DOČÍST?

LT: Chtěla bych se dočíst, že se na nás konečně pohlíží jako na normální lidi. Jako na dříče. Není to jenom stát za pultem – je třeba ošetřovat zboží, starat se o zaměstnance, dělat objednávky, o víkendech papírovat.

AS: Zajímaly by mě rozhovory s představiteli velkých dodavatelů potravin, aby se vyjádřili k cenové politice, která poškozuje živnostníky. Nerad bych se ale od nich dozvěděl jejich oblíbenou nepravdu, totiž že si to dotují sami.

PCH: V tomhle časopise vždycky přivítám aktuální vysvětlení legislativní a právní tematiky, ať už se v poslední době týká vysvětlení elektronické evidence, nebo jiných předpisů a nařízení, které člověk nemá šanci pochopit ze sbírek zákonů a podobných textů. Prostě stručné výtahy z této legislativní problematiky.

OBCHODNÍ ALIANCE JAVOR

Jsme sdružením nezávislých maloobchodních prodejen s potravinami a smíšeným zbožím. Našimi členy jsou také specializované obchody např. s pečivem, uzeninami nebo tabákovým zbožím, gastronomické provozovny a čerpací stanice pohonných

hmot, rozmístěné po celém území ČR. Na českém trhu působíme již od roku 2000 a v současné době máme téměř 1800 členů, čímž se řadíme **k největším uskupením nezávislých maloobchodních provozoven** na tradičním trhu. Obchodní aliance JAVOR je určena

Vám, kteří chcete zvyšovat svoji konkurenceschopnost využíváním veškerých výhod členství a zároveň si vážíte své nezávislosti. Členství nabízí především vyjednávací a marketingovou sílu velkého společenství obchodů, které hájí zájmy svých členů.

ČLENSKÉ VÝHODY

- ✓ **výrazné slevy a akce na zboží od smluvních dodavatelů** z celého spektra potravin, drogerie, tabákových výrobků aj.
- ✓ **zpětné bonusy** u vybraných dodavatelů vyplácené za čtvrtletní odběry
- ✓ marketingová podpora v podobě **pravidelných letákových akcí** formou velkých letáků do výloh a na vyžádání i **roznos letáků** do poštovních schránek v okolí prodejen
- ✓ marketingová podpora vybraných výrobků a dodavatelů formou doplňkových letákových akcí
- ✓ pravidelné informace o akcích a výprodejích smluvních dodavatelů
- ✓ poradenský servis realizovaný přes obchodní poradce obchodní aliance JAVOR
- ✓ nabídka a podpora regionálních výrobců a dodavatelů
- ✓ **pravidelné návštěvy obchodních poradců na prodejnách** – cca 800 návštěv našich poradců na prodejnách během měsíce
- ✓ zavedení systému kritických bodů HACCP a následná pravidelná kontrola
- ✓ školení bezpečnosti práce a požární ochrany
- ✓ kompletní marketingový servis pro podporu prodeje
- ✓ spotřebitelské soutěže pro obchodníky i koncové zákazníky
- ✓ speciální nabídka a podpora trendů zdravé výživy
- ✓ **pomoc při zavádění EET** a při výběru vhodného řešení pro Vaši prodejnu a **zajištění velmi výhodných cen pokladen i poplatků za servis a datové připojení**
- ✓ **zajištění platebních terminálů** pro přijímání platebních karet za velmi příznivých podmínek
- ✓ pokladni a regálové systémy za výhodných cenových podmínek
- ✓ pomoc s návrhem a realizací renovace prodejny
- ✓ poskytování právních služeb (právní poradna)
- ✓ nabídka výrazně výhodnějších cen za dodávky elektrické energie a zemního plynu od naší dlouholeté partnerské společnosti Central Energy, s.r.o.
- ✓ výhodné nabídky produktů od bank a pojišťoven
- ✓ **vlastní mobilní privátní síť a tím i jedny z nejvýhodnějších sazeb volání z mobilních telefonů**

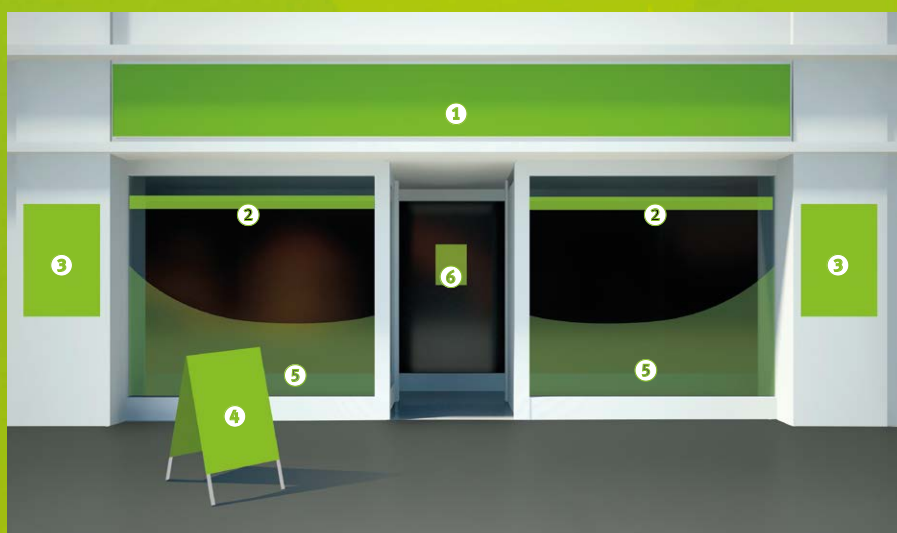
Chcete i Vy zvýšit obrat svého obchodu a přilákat nové zákazníky?

Chcete zviditelnit svou prodejnu oproti konkurenci?

Chcete výhody a servis, který mají k dispozici naši členové?

Nebo jste již naším členem, ale ještě nevyužíváte naplno všechny výhody?

Pokud jste na některou z těchto otázek odpověděli ANO, neváhejte a kontaktujte naši centrálu nebo svého obchodního poradce. Pomůžeme Vám ještě více ušetřit nejen peníze, ale i čas a nervy.



UKÁZKA OZNAČENÍ PRODEJNY

- 1 výrazné vyznačení názvu
- 2 označení příslušnosti k obchodní síti
- 3 prostor pro dlouhodobější nabídky
- 4 reklamní stojan s akční / denní nabídkou
- 5 prostor pro promo dodavatelů nebo designový doplněk
- 6 povinné údaje o provozovně



ProVektor, spol. s r.o.
+420 581 217 005
+420 605 208 885
provektor@provektor.cz
www.aliance-javor.cz



JAVOR

PŘERUŠENÍ ŽIVNOSTI

Existují některá odvětví podnikání, která nejsou výdělečná průběžně celý rok. Do konce třeba několik měsíců v roce může být výdělek nulový. V tomto období skončila sezona například majitelům ski areálů a zimních stadionů či vlekařům. Naopak největší nápor teď pocítí provozovatelé koupališť, majitelé zmrzlinových stánků nebo také například stavební firmy. Ti, kteří vědí, že v nejbližší době jejich náklady na provoz budou větší než výdělek, mohou své podnikání přerušit.

JAKÉ POVINNOSTI PŘI PŘERUŠENÍ PODNIKÁNÍ VZNIKNOU?

Tuto skutečnost je nutné nahlásit příslušné okresní správě sociální zabezpečení do osmého dne kalendářního měsíce následujícího po měsíci, v němž je samostatná výdělečná činnost přerušena. Finančnímu úřadu byste to měli dát na vědomí do 15 dnů a zdravotní pojišťovně do 8 kalendářních

dnů. Oznámení přerušení podnikání živnostenskému úřadu není ze zákona povinné, ale má své výhody. Po dobu přerušení živnosti k Vám nepřijdou kontrolaři. Další velkou výhodou představuje jednotný registrační formulář, tzv. změnový list, kde si může zaškrtnout možnost, aby živnostenský úřad informoval o přerušení podnikání i ostatní úřady.

JAK JE TO S PLATBAMI ZÁLOH NA SOCIÁLNÍM A ZDRAVOTNÍM POJIŠTĚNÍ?

Zálohy na sociální pojištění se odvádět nemusí. Poslední záloha na sociální pojištění se odvede za měsíc, ve kterém byla činnost přerušena. Doba přerušení živnosti se nezapočítává do důchodu. Naopak zdravotní pojištění si podnikatel musí platit, i když je živnost přerušena. Změní se jen výše pojistného z pojistného OSVČ na pojistné osoby bez zdanitelných příjmů. To představuje minimální pojistné, které se odvíjí od minimální mzdy. V současné době

se jedná o částku ve výši 1 337 Kč. Další možnost, kterou může podnikatel využít při přerušení své živnosti, je nahlášení se na úřad práce. Úřad práce by se stal plátcem Vašeho zdravotního pojištění. I v tomto případě je ale podnikatel povinen tuto skutečnost nahlásit své zdravotní pojišťovně do 8 kalendářních dnů. Pokud je podnikatel evidován na úřadu práce a pobírá podporu v nezaměstnanosti, započítává se tato doba do jeho důchodu. Z toho plyne, že i živnostník má nárok na podporu v nezaměstnanosti, pokud splnil podmínku, že v uplynulých dvou letech vykonával alespoň 12 měsíců činnost, ze které vyplývá účast na důchodovém pojištění.

Samozřejmě že není nad to, když se podnikateli dobře daří po celý rok, ale na druhou stranu je dobré znát, jaké má podnikatel v případě dočasného úpadku možnosti.

Ing. Martina Pešáková – asistentka daňové poradce – Marfin Consulting ■

DAŇ Z NABYTÍ NEMOVITÝCH VĚCÍ BUDE PLATIT KUPUJÍCÍ

Poslanecká sněmovna 1. 6. 2016 ve třetím závěrečném čtení schválila novelu zákonného opatření Senátu č. 340/2013 Sb., o dani z nabytí nemovitých věcí. Podle novely má v budoucnu daň z nabytí nemovitých věcí platit vždy nabyvatel, v případě prodeje tedy kupující. Novela nyní bude odeslána k projednání do Senátu, účinnosti má nabýt prvním dnem třetího kalendářního měsíce následujícího po dni jejího vyhlášení ve Sbírce zákonů.

V současné době je podle ustanovení § 1 odst. 1 zákonného opatření Senátu č. 340/2013 Sb., o dani z nabytí nemovitých věcí, poplatníkem této daně primárně převodce vlastnického práva k nemovité věci. Jen v případě, kdy je ze smlouvy zřejmé, že se na tom obě strany dohodly, může být

poplatníkem daně z nabytí nemovitých věcí (dříve daň z převodu nemovitostí) nabyvatel (kupující). Podle dnes schválené novely bude nově poplatníkem daně z nabytí nemovitých věcí vždy nabyvatel vlastnického práva k nemovité věci. Ministr financí Andrej Babiš (ANO) uvedl, že zákon umožní poplatníkům odečítat si od základu daně z příjmu úroky z hypotéky nebo ze stavebního spoření i v případech, kdy z úvěru zaplatí kromě ceny nemovitosti také daň z nabytí.

O změně osoby poplatníka se mluví již delší dobu a lidé tak mohli nabýt dojmu, že ke změně již došlo. Jenže legislativní proces byl delší a změna nakonec zřejmě nastane až v průběhu podzimu 2016. Proto Ministerstvo financí opakovaně upozorňovalo na fakt, že nová úprava osoby poplatníka se teprve

chystá. Poslední upozornění Finanční správy je z 6. 5. 2016.

Novelou se také zcela ruší institut ručitele. Sazba daně ve výši čtyř procent se nemění. Od placení daně z nabytí nemovitých věcí se novelou osvobozují kraje, obce a jejich svazky, tyto samosprávné celky nebudou muset ani podávat daňová přiznání. Zjednodušuje se také určení základu daně při směně nemovitých věcí. Nové stavby a jednotky budou i nadále při prvním úplatném nabytí od daně osvobozeny, nově se to ale bude týkat jen nemovitostí skutečně dokončených nebo užívaných, nikoliv teprve rozestavěných.

Autor: Martina Vojíková
Marfin Consulting ■

ZA OPOMENUTÍ V DAŇOVÝCH ZÁLEŽITOSTECH SE VĚTŠINOU PLATÍ

Přinášíme pokračování přehledu daňových povinností na další čtvrtletí.

ČERVENEC

TERMÍN	POVINNOST	POŽADOVANÁ AKCE	ZA OBDOBÍ
01-07-2016	pojištění	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	(6/16)
10-07-2016	spotřební	splatnost (bez daně z lihu)	(5/16)
15-07-2016	silniční	záloha	(2.Q/16)
20-07-2016	pojištění	OSVČ sociální – záloha	(6/16)
20-07-2016	loterie a hry	hlášení a zaplacení zálohy	(2.Q/16)
20-07-2016	z příjmů	záloha na daň – závislá činnost	(6/16)
25-07-2016	spotřební	splatnost (daň z lihu)	(5/16)
25-07-2016	spotřební	přiznání + nárok vrácení daně	(6/16)
25-07-2016	energetické	přiznání a splatnost	(6/16)
25-07-2016	DPH	kontrolní hlášení	(6/16)
25-07-2016	DPH	přiznání, souhrnné hlášení a §92a	(6/16 + 2.Q/16)
31-07-2016	srážková	odvod daně (zvláštní sazba)	(6/16)

SRPEN

TERMÍN	POVINNOST	POŽADOVANÁ AKCE	ZA OBDOBÍ
01-08-2016	pojištění	OSVČ odložený přehled – soc. a zdr.	(za rok 15)
08-08-2016	pojištění	OSVČ zdravotní – záloha	(7/16)
09-08-2016	spotřební	splatnost (bez daně z lihu)	(6/16)
20-08-2016	pojištění	OSVČ sociální – záloha	(7/16)
20-08-2016	z příjmů	záloha na daň – závislá činnost	(7/16)
24-08-2016	spotřební	splatnost (daň z lihu)	(6/16)
25-08-2016	spotřební	přiznání + nárok vrácení daně	(7/16)
25-08-2016	energetické	přiznání a splatnost	(7/16)
25-08-2016	DPH	kontrolní hlášení	(7/16)
25-08-2016	DPH	přiznání, souhrnné hlášení a §92a	(7/16)
31-08-2016	srážková	odvod daně (zvláštní sazba)	(7/16)
31-08-2016	z nemovitostí	1. splátka (nad 5000 Kč – zemědělci)	(05/16)

ZÁŘÍ

TERMÍN	POVINNOST	POŽADOVANÁ AKCE	ZA OBDOBÍ
08-09-2016	pojištění	OSVČ zdravotní – záloha	(8/16)
09-09-2016	spotřební	splatnost (bez daně z lihu)	(7/16)
15-09-2016	DPPO, DPFO	záloha	(čtvrtletní)
20-09-2016	pojištění	OSVČ sociální – záloha	(8/16)
20-09-2016	z příjmů	záloha na daň – závislá činnost	(8/16)
24-09-2016	spotřební	splatnost (daň z lihu)	(7/16)
25-09-2016	spotřební	přiznání + nárok vrácení daně	(8/16)
25-09-2016	energetické	přiznání a splatnost	(8/16)
25-09-2016	DPH	kontrolní hlášení	(8/16)
25-09-2016	DPH	přiznání, souhrnné hlášení a §92a	(8/16)
30-09-2016	srážková	odvod daně (zvláštní sazba)	(8/16)
30-09-2016	DPH	žádost o vrácení DPH z/do členského státu	(za rok 15)



SPECIÁLNÍ OSVĚTLENÍ ČERSTVÝCH POTRAVIN

Kouzlem k dosažení úspěšného moderního obchodu jsou emoce a umění s nimi správně pracovat. Náladu každého z nás ovlivňuje prostředí, ve kterém nakupujeme, jeho osvětlení, vůně, zvuk a samozřejmě obsluha. Pokud dokážete ovlivnit náladu Vašeho zákazníka správným směrem, bude u Vás častěji a rád nakupovat.

Udržet čerstvost a krásný vzhled prodáváných produktů – masa a masných výrobků, pečiva, zeleniny a ovoce – je velký problém, se kterým se denně potýkají všichni provozovatelé prodejen. Tyto produkty

jsou velmi citlivé na prostředí, ve kterém jsou skladovány a následně prezentovány zákazníkům. Největší vliv na změnu kvality a vzhledu výrobků v prodejních vitrinách a regálech mají doba vystavení produktů, okolní teplota, proudění vzduchu a světlo.

Pro osvětlení čerstvých potravin je třeba využít LED svítidel osazených speciálními potravinovými čipy různých barev. Tato speciální svítidla dodávají vystaveným produktům krásný vzhled a zároveň zboží chrání a prodlužují jeho čerstvost. Návrh a instalaci speciálních svítidel je nutné

zadat specializované firmě. Její pracovníci mají dostatek znalostí a zkušeností pro dosažení dokonalé světelné atmosféry a vzhledu vystaveného zboží. Při instalaci osvětlovací soustavy přizpůsobí umístění svítidel tvaru čelního skla prodejních vitrin, délce zastřešení regálů v zápultí, tvaru prezentačních regálů nebo stojanů. Podle druhu osvětlovaných potravin, velikosti prodejního místa a výšky stropu projektant navrhne svítidlo s vhodným typem reflektoru a správným LED čipem. Profesionální osvětlení vitrin s čerstvými potravinami se také vyznačuje rovnoměrností osvětlení. Odborně navržené osvětlení prodejny přináší investorovi zisk v podobě značného vylepšení prezentace zboží, které vede k zajímavému nárůstu obrátu obchodu.

V nabídce jsou LED čipy, které mají své specifické vlastnosti a využití. Například pro osvětlení masa a masných výrobků musí být vždy použit speciální čip, který zvýrazňuje kontrast mezi červenou a bílou barvou. Výborné podání všech barev umožňuje přirozený vzhled produktů a v neposlední řadě velká svítivost a životnost ušetří spoustu energie a nákladů na údržbu. LED technologie zaručuje i snížené UV a IR záření, je celkově k potravinám šetrnější a zboží tolik nezahřívá.

Realizace správného osvětlení ve Vaší prodejně Vám přinese navýšení zisku a nové spokojené zákazníky, kteří se k Vám budou rádi a často vracet.



foto: archiv FESCHU Lighting & Design s.r.o.

Litovel modernizuje lahve a přepravky



Pivovar Litovel je tradiční český výrobce piva, který svůj zlatavý mok vaří přes 120 let podle původních receptur. Úcta k poctivému řemeslu, ruční práci a kvalitním surovinám nese své ovoce už od roku 1906 sbírají litovelští pivovarníci četné ocenění z mnoha výstav a gastronomických soutěží. Nyní se litovelský pivovar rozhodl pro zásadní krok v dubnu svá piva zahálí do nového skleněného kabátu. Moderní punc nové lahve vznikl pod taktovkou designového studia Fiala&Šebek a do distribuce se dostane v průběhu dubna. Obohacuje tak tradičního moravského výrobce piva o atraktivní, modernizující atribut.

Radost z nového tvaru budou mít zejména ti, kteří upřednostňují pití piva přímo z lahve. Nový design totiž pracuje s vylepšenou ergonomií a lahev se tak díky svému tvaru mnohem lépe drží. U ramene a paty byla využita unikátní technika embosingu, při níž dochází k vytlačování vzorů do skla: „*Chtěli jsme odlišit Litovel od konkurence a zároveň podtrhnout její osobitý charakter a kvalitu. Embosing na rameni a patě dává lahvím nezaměnitelný prémiový vzhled,*“ komentuje Markéta Václavková, ředitelka marketingu a komunikace Pivovaru Litovel.



Design lahve není jen otázkou estetiky, ale také funkčnosti. Dlouhý štíhlý krček je navíc prospěšný samotné kvalitě moku. Svým tvarem totiž omezuje nenaplněný objem a minimalizuje nežádoucí přístup vzduchu do piva. Inovace lahví se rozhodně nepočítá v řádech dnů až týdnů. „*Ačkoliv se to možná nezdá, vývoj nových lahví je opravdu složitý proces. S novou podobou jsme nadmíru spokojeni a věříme, že příznivci piva Litovel z nich budou mít takovou radost, jakou máme my,*“ říká Lumír Hyneček, ředitel Pivovaru Litovel. Výměna lahví proběhla jednorázově, tedy ze dne na den. Do těch nových se začalo plnit v pondělí 11. dubna, příznivci litovelského piva si pak nové lahve budou moci poprvé osahat v průběhu téhož měsíce. Kromě nových lahví se konzumenti setkají i s novou vizáží etiket, korunek a hlavně přepravek. „*Změnil se nejenom jejich design a tvar, ale zejména*



váha. Plná přepravka je dnes téměř o kilogram lehčí, což znamená snadnější manipulaci i menší zátěž při dopravě. Lepší manipulaci pomáhá navíc i speciální tvar přepravky, který umožňuje pohodlnější uchopení,“ doplňuje Václavková. Je tu někdo, kdo teď snad nemá chuť na jedno vychlazené litovelské pivo z nové lahve?



Chia

PEČIVO

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

Novinka!



TRADIČNÍ ZUBR S NOVOU TVÁŘÍ



www.zubr.cz



CENTRAL ENERGY

Central Energy, s.r.o.

dlouholetý a spolehlivý dodavatel elektrické energie a zemního plynu pro firmy a domácnosti.

S NÁMI UŠETŘÍTE. Přesvědčte se...

Naším mottem je poskytovat zákazníkům skvělé služby za mimořádně nízké ceny. Dělíme se s nimi o náš zisk maržemi nižšími, než má konkurence, a tak profitujeme my i náš zákazník. Zakládáme si na seriózním a pravdivém přístupu. Nechte si u nás zpracovat nabídku konkrétně pro Vaši provozovnu, dům či byt. Je jen na Vás, odkdy se rozhodnete platit za energie méně než doposud.

ELEKTŘINA / PLYN

800 900 722

WWW.CENTRALENERGY.CZ | INFO@CENTRALENERGY.CZ

*Zdravá přírodní svačinka
ovocná tyčinka Dr. Light Fruit!*



Více než 85% ovoce!

Když se ovoce stane smyslnou závislostí...

Kontaktujte Obchodní aliance Javor
tel.: 581 217 005 nebo email: info@provektor.cz

PHARMIND
www.pharmind.cz



TASTE THE FEELING™



**50 MB
OD O₂
POD KAŽDÝM
VÍČKEM**

JDI NA WWW.DATOMAT.CZ



PRO OBJEDNÁVKY VOLEJTE
ZÁKAZNICKÝ SERVIS **283 015 666**

**OCHUTNEJTE
SLÁDKOVU LIMONÁDU**

100% PŘÍRODNÍ
NEALKO
OSVĚŽENÍ
SLÁDKOVÁ
Limonáda



www.sladkovalimonada.cz



POKLADNÍ SYSTÉM PRO VAŠE PODNIKÁNÍ

Získejte aktuální přehled
o tržbách, produktech,
zásobách, zisku nebo
aktivitě vašich zaměstnanců.

Ovládejte pokladní systém
intuitivně, jednoduše a bez
nutnosti složité instalace.

www.dotykacka.cz
800 605 605

dotykacka
SPOLEHLIVÝ POKLADNÍ SYSTÉM



JSTE PŘIPRAVENI NA GRILOVÁNÍ?



ORIGINAL ŠPEKÁČKY
VÁZANÉ S HOVĚZÍM MASEM



OBSAH MASA
80%

KLOBÁSA
S NIVOU



KLOBÁSA
S DIVOKÝM
ČESNEKEM



OBSAH MASA
85%



OBSAH MASA
89%



**DÁREK
V BALENÍ
4 TÁCKY**



Pardál

UKAŽ, ZAC JE TOHO VOGAS



KRÁL OCENÍ NOVOU LAHEV

I KDYŽ VÍ,
ŽE SKUTEČNÁ
KRÁSA
JE UVNITŘ



BUĎ JSI KRÁL, NEBO NE



ÚPLNĚ
NEJVÍC PŘÍRODY
V CIDERU STRONGBOW

NOVINKA



SOUTĚŽTE S NÁMI O CENY...

POMŮCKA: AKAŠU, ANAA, ATEROM, MAPUTO, MAUN, NJASA, SAREMA, ŠAH	PLANETKA	PRUDKÁ ZTRÁTA HODNOTY	1. DÍL TAJENKY	INIC. REPOR- TERKY NĚMCOVÉ	CÉVA (MED.)		AMBIT	ANGL. DUB	VNIKATI		SPZ KLATOV	ČLEN SKUPINY BEATLES	VONNÉ KÖRNER	ČAS (MEZIN. ZKR)	BÁJNÝ PTÁK
ŠRÁMKOVA BÁSNICKÁ SBÍRKA						ORGANIZACE PRO OSVOBOZENÍ PALESTINY (ČES. ZKR)				CIRKUSOVÝ KOMIK					
DIVADLO POD ŠÍRYM NEBEM						VŮZ BOJOVÝ PRAŽSKÁ STAVEBNÍ OBNOVA				UKAZOVACÍ ZÁJMENO HOVOROVÝ SOUHLAS					
NĚM. ČERVENÝ				2. DÍL TAJENKY ČÍNSKÁ DYNASTIE											
ROZSÁHLÁ EPICKÁ BÁSEŇ					SEVEROZÁ- PAD MRÍŽOVÍ Z LATĚK			VÁHAVÝ SOUHLAS MOJE			SPZ NOVÉ ZÁMKY PODNIK ZAHRA- DIČNÍHO OBCHODU			KOVÁNÍM SPOJIT	DŘEVNÍK
HL. MĚSTO MOZAMBIKU						SOLMIZAČNÍ SLABIKA PŘEDLOŽKA				PŘEDLOŽKA TROPICKÉ ORÍŠKY			CELNÍ KÓD SLOVENSKA POHOŘÍ NA KRÉTĚ, MÍSTO NAROZENÍ DIA		
NĚMECKÝ OREL						3. DÍL TAJENKY SAMOLI- BOST									
	ZBOŽÍ	MOSAM- BICKÉ JEZERO ČERNÝ PTÁK						SLOVEN. JAK PŘERVA				ÚDOLÍ (BÁSN) PENÍZE			
TVOJE				FRAN- COUZSKÝ ČLEN URČITÝ SPZ TEPLIC			ZKR. PESETY JEZDĚNÍM OPOTŘE- BOVAT			SÍDLO V BOT- SWANÉ CHOMÁČE ROSTLIN					
ANGL. NEBO			CAMP POTÍRATI TUKEM										SPZ TÁBORA VAJEČNÁ JÍDLA		
4. DÍL TAJENKY									VOLEBNÍ SCHRÁNKA HRDINA ORIENT. POHÁDEK					KOMPAS DOPLNĚNÝ ZAMĚRO- VACÍM ZAŘÍZENÍM	CYSTA MAZOVÉ ŽLÁZY
ATOL V SOU- OSTROVÍ NÍZKÉ OSTROVY					VOSK (LÉKÁRN) DÁVKA (ZAST)					BRAZILSKÝ TANEC OLIVOVÉ ZELENÁ BARVA					
KRUTÝ ČLOVĚK				NADPISY VOUS POD NOSEM								ANGL. VEN INIC. HERCE CUPÁKA			
	HUDEBNÍ ZN. PRO PIANO PIANISSIMO	VYRÁBĚT LÁTKU CIZÍ ŽENSKÉ JMÉNO					PERSKÝ VLÁDCE (TITUL) HOUF VČEL				ANGL. JINAK TMEL				
SYN KRÁLE						5. DÍL TAJENKY UKAZOVACÍ ZÁJMENO									
NÁPOJ					HOŘKÉ NÁPOJE							STROP (NÁREČNÉ)			
ANGL. DVOJICE					POKRÝT JÍNÍM							DRUH MODER- NÍHO TANCE			

Vyluštěnou tajenku nám pošlete na naši poštovní adresu **Lampyris Project, s.r.o., divize Publishing, Pobřežní 370/4, 186 00 Praha 8** nebo e-mailem na **redakce@lampyris-publishing.cz** do **15. 7. 2016**. Deset nejrychlejších luštitelů obdrží hodnotné ceny pro příjemné prožití letních dnů. Nezapomeňte tedy ke svým odpovědím připojit adresu pro zaslání výhry s kontaktním telefonním číslem. Jména výherců budou uveřejněna v dalším vydání časopisu Obchodníkův rádce.