

DEKÁČ

Novinky

Nová vizuální
identita

Rozhovor

s Markétou Barešovou
nejen o benefitech
Decathlonu

Ambasadorka

Denisa Kosová
a její vášeň pro
orientační běh

Slovo na začátek



Ahoj spoluhráči a spoluhráčky!

Dovolte mi, abych vás všechny pozdravila v novém roce, i když už máme dva měsíce za sebou. Brzy to bude rok od chvíle, kdy jsem přijela do České republiky. Nemůžu uvěřit, jak rychle ten rok utekl a kolik jsme toho spolu prožili. Patří vám velký dík za všechny úspěšné projekty, které se nám v loňském roce podařilo dokončit či zahájit, a především za snahu, kterou jste vynaložili při přiblížení se našim zákazníkům a realizaci našeho českého projektu. Jste hlavními aktéry změny a já jsem za to velmi vděčná. Díky vám všem se v českém týmu cítím dobře a věřím, že dokážeme velké věci. Doufám, že rok 2024 začal pro všechny fantasticky.

Rok 2024 pro nás bude rokem, ve kterém budeme nadále ukazovat, jak jedinečný Decathlon je. Toho dosáhneme především tím, že se zaměříme na zákazníky, kteří jsou klíčoví pro dosažení naší ambice – být oblíbenou sportovní značkou v ČR. Chceme, aby nás zákazníci navštěvovali opakovaně a aby viděli Decathlon jako svou první volbu pro sportovní vybavení. Náš závazek, aby se zákazníci cítili výjimečně, je to, co nás odlišuje a povede k tomuto cíli.

Společně jsme aktualizovali projekt pro rok 2024 na základě pilířů North Star a našeho poslání. Čeká nás rok velkých změn a o některých z nich si rovnou můžete přečíst v tomto jarním čísle – například o nové vizuální identitě Decathlonu (str. 4) nebo o novinkách ve vedení prodejen a projektů (nominace na str. 16). Také naše prodejny se připravují na modernizaci. Mimo to nás čekají významné sportovní události v čele s olympiádou v Paříži. I v roce plném změn a očekávání však zůstává naše hlavní poslání nezměněno – jsme odhodláni zajistit, aby naši zákazníci odcházeli z našich prodejen spokojeni, a co je důležitější, aby se k nám rádi vraceli.

Let's get ready!

Anna Szymanek, CEO Decathlon Česká republika

Obsah

- 3 Fejethlon Kuby Šindeláře
- 5 Novinky z Decathlonu Nová vizuální identita
- 6 Rozhovor S Markétou Barešovou nejen o benefitech Decathlonu
- 10 Dostupný produkt a recenze Jaké běžecké boty zvolit na běžecký závod?

6

Rozhovor

S Markétou Barešovou nejen o benefitech Decathlonu



12

To nejlepší z Decathlonu

Kolo Rockrider Race 940 S



14

Sportovkyně

Denisa Kosová a její vášeň pro orientační běh



18

Novinky z pilířů

Pilíř Customer Experience a jeho lídr Jan Černý



- 12 To nejlepší z Decathlonu Kolo Rockrider Race 940 S
- 14 Ambasadorka Denisa Kosová a její vášeň pro orientační běh
- 16 Kariéra Novoroční nominace
- 18 Novinky z pilířů Customer experience

Fejethlon Jakuba Šindeláře aneb lyžař jako Bode Miller

Pokud si můžeme po letošní sezóně vůbec dovolit mluvit o nějaké zimě, tak pomalu, ale jistě kráčíme (rozhodně neklouzáme, nelyžujeme ani nebruslíme) k jejímu závěru.

Já osobně mám rád spoustu sportů, ty zimní mezi ně (s čestnou výjimkou hokeje) ale rozhodně nepatří. Na tom však není nic moc zvláštního. V zimě nedělám rád prakticky cokoliv. Už jen kvůli tomu elementárnímu pocitu zimy. A když se při dané aktivitě zahřeju, tak stejně musím nakonec vychladnout a zase tu máme tu zimou.

Takže raději vytopím místnost na příjemných 22°C a jdu se dívat na zimní zápolení jiných v televizi. Konec tohoto období mi ale dal vzpomínout na doby, kdy jsem ještě žil ve sladké nevědomosti s pocitem toho, že bych lyžování snad mohl mít rád. Jak moc jsem se tehdy zmylil.

Když jsem se na základní škole dozvěděl, že mě v sedmé třídě čeká „lyžák“, neměl jsem z toho dobrý pocit. Obzvláště když jsem věděl, že jeho vrcholem bude závod ve slalomu. Už v útlém věku jsem si byl schopen pokládat poměrně zásadní filozofické otázky. Kde vezmu lyže? Jak se dostanu nahoru? Jak se dostanu dolů? Co když ztratím skipas? Jak se na tom brzdí?

Naštěstí už tehdy jsem se řídil heslem „kdo je připraven, není překvapen“. Kdybych jen tušil, jak moc se mi to v Decathlonu bude hodit... Několik týdnů před samotným zájezdem jsem vyrazil na hory s rodinou, abych se mohl na lyžařáku předvést coby věrná kopie Bodeho Millera. První problém nastal na vleku. „Tady chytněš ten talíř, dáš si ho pod zadek a pak jedeš,“ zněla jasná instrukce mého strýce, který, následován mým bratrancem, vyjel nahoru, jako by se s talířem pod zadkem narodil.

Vypadalo to celkem jednoduše. Za tu řadu let na tomto světě jsem se ale stihl naučit jednu důležitou věc. Nevěřit intuici, když něco vypadá jednoduše. Většinou se z toho stane nejtěžší věc na světě. A taky že jo. Strídavě jsem padal a pouštěl před sebe ostatní lyžaře, aby si alespoň někdo z nich zalyžoval.

Po dlouhých peripetiích se mi podařilo vyjet zhruba do půlky sjezdovky, kde se mi zkržily lyže a já spadl do závěje. Vstávání na lyžích ze země na první pohled nevypadá jednoduše.

A taky že není. Nakonec se mi s vypětím všech sil podařilo dostat nahoru a samotné lyžování už tak zlé nebylo. Během první cesty dolů jsem absolvoval počet pádů, který se vejde na prsty obou rukou, což považuji za úspěch. Nakonec jsem se dokázal poprat i s vlekem a nahoru jsem vyjžděl přibližně s 50% úspěšností. Na slalom jsem byl dokonale připraven.

Nastal samotný závod. Na první pohled to vypadalo jednoduše a někteří soupeři jeli opravdu na jistotu, což mi dávalo slušné naděje na umístění mimo chvost závodního pole. Zkušeně jsem se tedy vydal vstříc slalomovým tyčím. Tempo bylo dobré. Bylo více než dobré. Bylo dokonce tak dobré, že jsem minul hned druhou branku a byl ze závodu diskvalifikován. Má kariéra vrcholového lyžaře byla ukončena. Mohl jsem se ale zase vrátit do svého pokoje a dívat se na Bodeho Millera.

Autor článku: Jakub Šindelář

Sledujte nás



decathloncz



decathloncz



Decathlon.cz



Decast

DECATHLON
SPORT FOR ALL - ALL FOR SPORT

DEKÁČ MAGAZÍN PRO SPOLUHŘÁČE DECATHLONU



Budeme rádi, když nám dáš zpětnou vazbu:
petra.bastanova@decathlon.com

Odhodnoť březnové číslo
naskenováním QR kódu



Změny cen vyhrazeny. Za tiskové chyby neručíme.

Číslo 51 | březen 2024

Magazín je připravován společnými silami
v DECATHLONU se sídlem
Tůrkova 1272/7, 149 00 Praha 4

Na vydání Dekáče se podíleli:
Petra Baštanová, Kristýna Kárná,
Kamila Komárková, Jakub Šindelář,
Kateřina Tlachová, Jakub Vaníček

Fotky nafotili: František Jakl, Petra Píšová,
Jakub Vaníček, Kateřina Sudková

Grafická úprava a sazba:
Veronika Glogrová, David Vavřina

Vytiskla tiskárna Triangl v nákladu 1 500 výtisků

Dekáč vychází několikrát ročně jako
magazín tištěný na recyklovatelném papíře.



Představujeme vám novou vizuální identitu Decathlonu!

V roce 2024 projde Decathlon jednou z největších vizuálních změn ve své téměř 50leté historii. Těší se na nové logo, barvy, segmentace značek, tón komunikace, font a další prvky, které tvoří naši značku a vizuální identitu. Pojďte se nyní podívat na ty nejdůležitější novinky!

Logo

Nové logo spojuje naši minulost s budoucností. Vytvořeno z našeho nejrozpoznatelnějšího prvku, slovního označení, bylo vyvinuto k demonstraci změny a představuje začátek další kapitoly. Zbrusu nový prvek, náš symbol, jsme pojmenovali Orbit.

Orbit symbolizuje úžasný vesmír sportu kombinací prvků. Tvar hory odkazuje na naše outdoorové dědictví, zatímco orbitální forma, inspirovaná ikonickým spojením C/A v našem logu, symbolizuje pohyb a úžas. Orbit do budoucna uvidíte i na našich produktech.

Barvy

Inspirována původní barvou první prodejny Decathlon, naše nová modrá je majákem pro Decathlon. Je jasná a znovu nabíjí energii,

signalizuje pokrok, možnosti a je optimalizována pro digitální použití. Modrou doplňuje zelená. Modrá signalizuje značku, zatímco zářivá zelená zdůrazňuje a dodává důležité informace.

Font

Fontem, který dlouhé roky provázel Decathlon, bylo Roboto. Pro novou vizuální identitu vzniká font Decathlon Sans, kterého se dočkáme později, doufáme, že už v tomto roce. Do té doby se naším jediným fontem stává Inter. Je čistý a čitelný jak v nadpisech, tak v hlavním textu a stylisticky ladí se směrem, kterým se s Decathlon Sans ubíráme.

Slogan

Decathlon byl vždy spojený s dostupným sportem, což se projevilo i přímo v našem sloganu

„Děláme sport dostupnější“. Sport chceme zpřístupňovat i nadále, ale od teď bude naším novým sloganem „Ready to play?“. Proč právě tato otázka? Je to pozvání. Pro kolegy i naše zákazníky. Je to to, co všichni v sobě máme ode dne, kdy jsme se narodili. Nezáleží na tom, kolik je vám let, jak jste bohatí, jak jste silní nebo zdatní. Hra vás provází nejen sportem, ale i životem, dodává vám energii a radost.

Kdy novou vizuální identitu uvidíme v Česku?

Vzhledem k uzávěrce tohoto čísla Dekáče je to možná už teď, kdy tento časopis čtete. Změna bude postupná, trvající několik měsíců. Ale například již zmíněný Dekáč projde grafickou proměnou už pro příští letní číslo.

Autor článku: Jakub Vaníček

A group of young people, likely a sports team, are huddled together in a circle. They are wearing athletic gear, including blue jerseys, red shorts, and bright green mesh vests. The person in the foreground on the left is smiling broadly with their mouth open, and their hand is raised in a gesture. The person on the right is also smiling and looking towards the center. The overall atmosphere is one of excitement and teamwork.

Ready
to play?



Markéta Barešová: Decathlon má to nejlepší z obou světů



Zeptali jsme se Markéty Barešové, jak se dostala od vlastního podnikání do Decathlonu a co přesně obnáší její pozice v HR týmu. Probrali jsme také naše benefity a zaměřili se na akciový program, protože nákup akcií se blíží.

Markét, pověz nám, jak ses dostala k Decathlonu?

Vždycky jsem se věnovala sportu a velmi brzy jsem začala ve sportu podnikat. Když mi bylo asi dvacet, založila jsem si byznys, kde se snoubil sport a zdravá výživa, protože mám vystudovanou nutriční terapeutku. Následně jsem pracovala v rámci firmy Johnson & Johnson, kde měli jako firemní benefit soukromé fitness centrum, takže kromě podnikání jsem ještě dělala provozačku tohoto fitka, přednášela o výživě a celkově zprostředkovávala zaměstnancům zdravý životní styl. To bylo ještě před covidem. Covid ale vše změnil, firma se rozhodla krátit úvazky, a tak jsem si začala dělat rešerši, kam bych mohla jít dál. Věděla jsem, že se chci určitě poohlízet po firmách, které mají co dočinění se sportem. Navíc jsem studovala dálkově v Brně kondiční trenérku, a tak jsem k tomu sportu prostě směřovala. Vypsala jsem si všechny sportovní firmy, podívala jsem se na jejich stránky, jejich firemní kulturu a Decathlon byl jednou z nich. Na té pozici se mi líbilo, že byla vypsána velmi obecně, nebyla tam žádná specifikace předchozích zkušeností, byla tam zdůrazněná hlavně vášeň pro sport a management. To se mi líbilo, navíc jsem věděla že tohle splňuji a že se vše ostatní můžu naučit. Když jsem se pak potkala se Zuzkou Cibulčíkovou, HR lídryní, bylo vše přesně jako v inzerátu. Hlavně šlo o to, aby sem člověk zapadl jako osobnost, nemusel nutně vše umět.

Vrátím se ještě k tomu podnikání, protože mě zajímá, jak jsi k tomu přišla tak mladá?

Vždycky jsem si myslela, že v žádném zaměstnání nevydržím. Pro mě je důležitá volnost a také svoboda přemýšlet nad svěřenými projekty po vlastní ose a rozhodovat o nich.

Já jsem byla vždycky přesvědčená, že tohle jako zaměstnankyně nemůžu nikde najít. Proto jsem šla rovnou do svého podnikání, protože jsem si vše chtěla dělat po svém, navíc motivovaná touhou mít něco svého, vybudovat si něco od nuly. Založila jsem studio v Sedlčanech, ke kterému zhruba po roce přibýlo převzetí ještě jednoho v Praze. Z počátku jsem zde fungovala jako kondiční trenérka a nutriční terapeutka, ale později jsem postupně svěřovala tyto činnosti spíše ostatním. Mým cílem bylo, aby obě studia dokázala fungovat i beze mě.



Takže jsi nikdy předtím nezkusila žádné zaměstnání?

Ne. Do Johnsonu jsem se dostala až tak, že se tam některé lekce vedly v angličtině, ve které jsem se chtěla zdokonalit, a tak jsem ty lekce vedla. Všimli si mě tam a nabídli mi full time. A jelikož to pro mě zhruba po třech letech podnikání byla nová výzva, přijala jsem. Bylo to takové pobídnutí vyzkoušet, zda studia opravdu mohou fungovat i beze mě. A pak přišel covid a veškeré představy vzaly za své. Fitness centra se skoro na rok uzavřela, což ovlivnilo podnikání i moji stávající pozici. Studia jsme se pokoušeli ještě chvíli táhnout z vlastních peněz, ale to bylo velmi brzy neudržitelné.

Třeba ještě není všem dnům konec...

Třeba, ale teď je mi dobře v Decathlonu, protože tady je i ta volnost, kterou potřebuji, ale zároveň i stabilita, kterou s postupujícím věkem už také ocením. V tomhle je to v Decathlonu skvěle propojené. Má to nejlepší z obou světů. Je to sice velká firma, ale pokud máš nějaký nápad, který dává smysl, můžeš s ním přijít a realizovat ho. Máš tady důvěru a volnou ruku a to jsem si nikdy nemyslela, že v zaměstnání najdu.

Nastoupila jsi na pozici payroll lídryně, co si pod tím lze představit?

Payroll evokuje mzdy. Každý rok ale přibývají nové odpovědnosti a pozice se dost transformuje. Původně se oddělení mělo zmenšovat, vše se mělo automatizovat, ale za ty tři roky, co tu jsem, se ten záběr velmi rozšířil a to je na Decathlonu také skvělé – že se máš pořád co učit. I když jsem tři roky na stejné pozici, tak ta pozice není stejná... Ještě je potřeba říct, že já si ce mluvím v jednotném čísle, ale za zády mám



šestilenný tým a právě díky nim vše šlape, jsou svědomití, pečliví a nebojí se výzev. Od počátku do naší agendy patří benefity. Minulý rok nám přibyla také odpovědnost za akciový program, staráme se také o systém Tria pro naše zaměstnance, kde řešíme s dodavatelem co neefektivnější fungování, nové prvky apod. Ve spolupráci s IT týmem jsme spustili benefit Sport for all, naši aplikaci na sportování pro zaměstnance. Naším hlavním úkolem je, aby lidé v Decathlonu rozuměli odměňování, proč je to tak a tak nastavené, ať už jsem lídr, nebo sportovní poradce, aby pro mě bylo vše co nejjednodušší a nejrychlejší a abych dostal správnou odměnu za odvedenou práci. Naši spoluhráči si mě tedy mohou spojit hlavně s komunikací našich odměn, nebo mzdovými průzkumy.

Zajímavost ve tvém týmu je, že v něm máš také maminky na mateřské a rodičovské, které pracují na částečný úvazek. Je nastavení pracovního prostředí pro rodiče také něco, co řešíte?

Určitě máme ještě na čem pracovat. Letos se nám otevírá možnost pořádně se tomuto tématu věnovat, zjistit, kde máme mezery a co naopak děláme dobře. Určitě to bude spolupráce více lidí a oddělení, ale rádi bychom dali hlavy dohromady a rodičům co nejvíce usnadnili návrat do práce. Věřím, že právě moje zkušenosti s vedením týmu plného maminek a zkušenosti spoluhráčů, kteří si tím prošli, pomohou prostředí v Decathlonu zlepšit.

Čím to je, že HR táhne více ženy než muže?

Myslím, že ženy zde mají možnost projevit svou empatii, která je jim obecně více vlastní, i když bych nerada generalizovala. Obecně si myslím,

že je to právě práce s lidmi, co na tom ženy baví, ale HR se dost proměňuje, začíná se pracovat s daty, AI, technologiemi. Každopádně HR je zároveň hodně o soft skills a to je asi lákavější pro ženy.

Když se dostaneme k našim benefitům – jaké Decathlon nabízí?

Je moc důležité, jak se vůbec o benefitech bavíme, protože lidé si pod tím představují různé věci. Příkladem je, že Decathlon považuje některé věci jako samozřejmost, zatímco jiné firmy je prezentují jako benefity. Příkladem může být profesní a kariérní růst, který je pro nás součástí toho, jak k práci přistupujeme. Nebo například možnost zkrácených úvazků – v retailu i v back office. Máš školu, můžeš tomu přizpůsobit svou pracovní dobu, což pro někoho je důležitý benefit, u nás je to součástí firemní kultury. Finanční bonusy jsou u nás navázány na ekonomický výsledek i výsledek spojený s udržitelností. Pak jsou zde benefity, které přímo nesouvisí s finanční odměnou, ale samozřejmě tvoří celkový balíček odměňování. Myslím si, že Decathlon je výjimečný právě ve složení benefitů. První asi zmíním akciový program, který já považuji za nejlepší věc vůbec. Pak tu máme také ambasadorskou slevu na naše produkty, aby zaměstnanci měli k dispozici sportovní náčiní + Sport for all, tedy příspěvek na sport. Máš tak k dispozici vybavení i „hřiště“, kde ten sport provozovat. Musím zmínit i společné sportování s týmem nebo tvým lídrem, což také není automatické. A třeba i pět dní dovolené navíc, celkem tedy dvacet pět, což ještě není standard všude, i když pomalu to tak asi bude.

Zmínila jsi akciový program – byla jsi hned při nástupu do Decathlonu přesvědčená o tom, že budeš investovat do akcí?

Přišla jsem těsně před tím, než začalo nákupní období, ale ihned jsem investovala maximální množství, které jsem v tu dobu mohla, protože mi to dávalo smysl a zaujalo mě to. Viděla jsem hlavně historické hodnocení a to na mě udělalo velký dojem. Takže jsem šla tzv. all in hned na začátku :).

Proč si myslíš, že to je výhodné pro spoluhráče a proč pro firmu?

Pro spoluhráče je akciový program skvělý, protože jim usnadňuje vstup do investičního světa. Kde jinde by pro tebe investování mělo být důvěryhodnější než ve firmě, kde pracuješ. Navíc každý prvoakcionář má nárok na bonusové akcie, což ho z jedné strany chrání, protože investuje své peníze, ale vlastně i peníze firmy. Může si říct, že kdyby tomu firma nevěřila, tak by přece neinvestovala svoje peníze. A pak je to motivace, která není jen v tom finančním bonusu, ale když spoluhráč vidí akcie růst, motivuje ho to třeba investovat i jinde, zajímat se o to a diverzifikovat. Pro firmu je to fajn z toho

důvodu, že když investuješ peníze do firmy, tak tě zajímá, jak ta firma hospodaří, jaké jsou její výsledky, a hlavně se zajímáš o to, jak můžeš ty osobně ten výsledek ovlivnit, aby se firmě dařilo.

Cílíme na naše prvoakcionáře, často dvacetileté studenty, myslíš, že tahle generace se už o investování přirozeně zajímá víc?

Více se o tom mluví a zjednodušují se cesty, jak investovat. Donedávna jsme pro naše zaměstnance asi byli často vůbec prvním střetem s investicemi a pro spoustu z nich to tak pořád je. Investice už dnes ale neznamenají jen banku a finanční poradce. Existuje velká řada aplikací a platform, které usnadňují investovat a přibližují investování mladým. Skvělý je také podcast Vojty Žižky.

Teda, ty jsi ale znalkyně!

Možná bych zmínila i to, že letos se poprvé chceme soustředit nejen na prvoakcionáře, ale motivovat a odměnit i ty, kteří už v akciovém programu jsou a investují opakovaně. Proto letos spouštíme nový bonus aktivní akcie. Pokud jsi už využila na svůj nákup bonusové akcie, tak můžeš na své další opakované nákupy získat ještě další aktivní akcii.

Bezva, to se mě týká, to se budu těšit! Budu se informovat u svého akciového ambasadora.

Děkuju za připomínku – akciový program nespravuji jen já a payroll tým, ale každá prodejna má svého akciového ambasadora, to znamená spoluhráče z našich řad, který se zajímá



o investování, už má naše akcie a dokáže vysvětlit jejich smysl a proč je to příležitost pro naše zaměstnance. Fajn je to v tom, že pokud je to někdo přímo z týmu, lépe si o tom popovídáte, najde si čas na tvoje otázky. Hlavní rolí akciového ambasadora je předávat spoluhráčům relevantní informace o akciovém programu a pomoci jim se všemi procesy v nákupu i prodeji akcií.

V jakých případech lze akcie prodat?

Akcie jsou součástí dlouhodobého odměňování, proto máme pravidlo, že je můžeš prodat nejdříve po pěti letech. Klademe důraz právě na to zhodnocení, protože akcie nejsou krátkodobou investicí, jde o kumulované zhodnocení, přičemž až s těmi roky vidím, jak to roste. Dále pak existují mimořádné události, jako je narození dítěte, koupě bytu/domu či rekonstrukce – v takovém případě můžeš akcie prodat i dříve.

To potvrzují, za mě je moc dobře, že to nejde hned vybrat.

Není důležité investovat miliony nebo statisíce, dobré je, když dokážeš každý rok vložit aspoň něco málo. Každá koruna se počítá. Ideálně můžeš pro investici použít náš podíl na zisku, ale i kdyby to bylo jen minimum, vždycky se to bude počítat.

Co jsou za tebe Decathloní benefity budoucnosti?

Samozřejmě nad tím hodně přemýšlíme a snažíme se držet krok s dobou. Budoucnost je za mě v benefitech, které podporují možnost volby. Často totiž neplatí, že dokážu zvolit jeden benefit, který dokáže nadchnout všechny, a proto je důležité si vybrat, co mi udělá radost. Toho jsme se drželi hodně právě u vytváření benefitu Sport for all. Můžeš jej využít na doplacení multisportky, ale pokud nemáš místo, kde multisportku využít, můžeš si za něj koupit permici do fitka, startovné na závod, rybářský lístek, skipas... Máš volnost v rozhodování. Hodně se sklouňují benefity související s well being nebo work-life balance. Tady za mě záleží, nemělo by se totiž jednat o prázdná gesta nebo poukázku do sauny, která „vyřeší“ všechny tvoje problémy. Musí to mít opravdu přidanou hodnotu. Největším benefitem ale za mě zůstává to, že se těším do práce, až se potkáme a dáme si kafe s kamarády. Zkrátka když cítíš, že je firma ráda, že tě má.

Markét, ty jsi opravdu velká sportovkyně, já tě znám především na dračích lodích.

Asi patnáct let jsem se věnovala rychlostní kanoistice, je to naše rodinné prokletí, dalo by se říct. Už můj děda byl trenér, takže to bylo povinné :). Do dvaceti jsem to dělala závodně, pak následovala pauzička, protože když celé dětství sportuješ, tak se jednoho dne vzbouříš, že už chceš mít taky někdy pokoj. (smích) Dračí lodě vznikly spíš tak, že se lidem z kanoistiky začalo stýskat, tak jsme se domluvili, že se budeme scházet u nějakého jiné-



ho vodního sportu. Nechtěli jsme chodit jen na pivo, a tak jsme v Sedlčanech sestavili tým kluků a holek od vody. Asi za největší úspěch považuji, že jsme se s naší dívčí posádkou nominovaly na mistrovství světa v Segedinu a skončily na krásném devátém místě ve dvoustovce.

To je skvělé!

Dnes už je ale stále složitější se scházet, takže se věnuji hodně i individuálním sportům. Odmalíčka jsem byla vychovávána k všestrannosti. Ve dvou letech jsem bruslila, ve třech lyžovala. Ke kanoistice potřebuješ také zimní přípravu, což obsahuje vše od běžek přes plavání až po posilovnu, takže si vyzkoušíš skoro všechno. Pro mě byl vždy svátek vyzkoušet si nový sport. S kamarády jsme se věnovali i triatlону a kvadratlону.

Tam máš tuším také nějaké úspěchy...

Já to hrozně nerada zmiňuji, protože to je takový úspěch skoro zadarmo. Ono tam stačilo jen to dojet. V kvadratlónu totiž není tak velká konkurence, protože je tam právě ještě ten kajak. Rychlostní kanoistika je hodně o tom, že pokud se to nenaučíš jako dítě, tak už nemáš moc šanci. Rovnováha, kterou potřebuješ do kajaku, se totiž pěstuje ve velmi útlém věku, ideálně tak od šesti let. Já jsem v kajaku seděla poprvé ve čtyřech letech.

Zatímco ty jsi vyhrávala medaile, já jsem se rýpala v písku na pískovišti. Takže určitě je potřeba i tento tvůj úspěch vyzdvihnout. Byla jsi první?

Ne, jsem trojnásobná vicemistryně světa. (smích)

Já si teda myslím, že to je dost cool.

Zas tak cool to není. Musíš si jenom vybrat sport, který nedělá tolik lidí. (smích)

Máš ještě nějaké další životní moudro, kterým se řídíš?

Víš, co je definice šilenství? Pořád dokolečka dělat stejné věci a očekávat jiné výsledky. To znamená, že pokud něco děláš a nejde to směrem, kterým si představuješ, tak není čas čekat na to, že se něco změní. Ty musíš změnit přístup. Musíš zkusit na to jít jinak. Protože když to budeš dělat pořád stejně, tak se nikam nedostaneš.

Markét, velmi jsi mě inspirovala, děkuji za rozhovor.

Autorka článku: Petra Baštanová



Battle: dynamická vs. objemová bota na silniční závod

Je to tady. Po zimní přípravě přichází další sezóna a s ní i první silniční závod. Připravujete se a nastává otázka, v jakých botách poběžíte. Které jsou ty správné? Objemové, které tlumí nárazy, nebo dynamické, se kterými je návratnost energie mnohem snazší? Pojďme si představit vlastnosti jednotlivých typů bot.

Objemové boty

Představte si, že je sobota, svítí sluníčko a vy si jdete zaběhat 15 kilometrů volným tempem. Dlouhý výběh za jarního počasí dokonale vyčistí hlavu, nečekají vás žádné náročné kopce nebo intervaly. To je přesně ta chvíle pro pohodlnou objemovou botu. Botu, která dobře tlumí došlapy díky silné vrstvě tlumení a ve které se vám poběží pohodlně i po několika hodinách běhu. Umí také odpustit chyby v běžeckém stylu, protože poskytuje dobrou stabilitu. Oproti ostatním botám v botníku jsou objemovky jako pohodlné bačkůrky, které si rádi vezmete na nohu prakticky kdykoliv. Jsou ideálním partákem na dlouhé tréninky, zlepšování běžecké techniky, ale i ve chvíli, kdy potřebujete při dlouhé zátěži botu, která podrží.

Dynamické boty

Dynamická obuv je dobrý sluha, ale zlý pán. Už na první pohled může působit lehce, svižně, pocitově vás odpálí jako raketu, ale má drobný háček – neodpustí žádnou chybu. Boty počítají s tím, že máte dobrou běžeckou techniku. Před koupí dynamické závodní obuvi proto nejprve

pocitivě trénujte, a až budete mít naběháno několik set (ideálně tisíc) kilometrů, sáhněte po tomto rychlém společníkovi, který vám při závodě pomůže zlepšit výkon na maximum. Nepromyšlená koupě bot u začátečníků či hobby běžců může při dlouhodobém užívání vést k problémům s pohybovým aparátem a zdravé nohy jsou na prvním místě.

Pokud jste už ostřílenými běžci, pak vám právě dynamická obuv pomůže k lepšímu výkonu. Závodní boty jsou vyrobené z propracovaných technologií, díky kterým běžci pocítují vynikající návratnost energie při odrazu. Řada modelů je odlehčená, aby se v nich běhalo opravdu lehce. V závodě se snažíte běžet rychle za každou cenu a nechcete s sebou tahat tlusté tlumení. Závodní bota je jako přísný trenér, který nemilosrdně poukazuje na každou vaši drobnou nedokonalost, a to s jediným cílem – běžet rychle, ideálně ještě rychleji.

Takže které?

Výběr bot na 10km silniční závod je opravdu velmi individuální a záleží na osobních prefe-

rencích, výkonnosti, cílech nebo dokonce i váze běžce. Dalo by se říci, že pokud jste začátečník, rádi běháte jen pro radost nebo máte dost naběháno, ale rychlost a agresivita nejsou vaší doménou, pak si kupte objemovou botu. Objemová bota bývá oproti té závodní těžší, tlumenější, pevná, při obutí měkká a pohodlná. Čas při závodě vám nesrazí, ale při dlouhé zátěži podrží. Pokud jste matador silnic, máte perfektní běžeckou techniku, chcete opravdový výkon, počítáte každou sekundu a nebojíte se sáhnout si na dno, pak je pro vás dynamická závodní bota tím správným řešením.

Autorka článku: Kateřina Tlachová

Anketa: Jaké boty si na 10km závod vybírají naši spoluhráči?

Kbelská 10 se tradičně koná 1. březnovou sobotu a je jedním z prvních běžeckých závodů v nové sezoně silničních běhů. Decathlon je jako obvykle partnerem závodu, kterého se mimo jiné účastní celá řada našich spoluhráčů.

Zeptali jsme se našich zaměstnanců, jaké boty se chystají vzít, a ukazuje se, že je to opravdu individuální volba.

Vše závisí na potřebách, cílech a výkonnosti běžce. Podívejte se na příklady, v jakých botách závodníci poběží a proč:



Barbora Rajnoch, Chodov

Beru si karbonky KD 900X, protože na závod volím vždy rychlé závodní boty. Ještě jsem v nich nenaběhala tolik kilometrů, aby byly prošlápnuté a měly ty nejlepší vlastnosti, ale i tak je chci zkusit – je to závod, jdu tam umřít :D. Ráda bych čas stlačila pod 40 minut, tak snad se to povede. Karbonky by měly být ideální.

Vítek Fiala, Plzeň

Kbelskou 10 bych chtěl běžet kolem 31:30, takže si na závod budu brát KD 900X, které bych doporučil všem rychlým závodníkům hlavně kvůli výbornému tlumení. Vyjma toho mají i skvělou výdrž, aktuálně v nich mám naběháno kolem 250 km a stále jsou ve výborném stavu.



Veronika Počtová, backoffice

Já bych si ráda vylepšila čas z loňska a dostala se pod 48 minut. Jsem spíš pomalejší běžkyní a hodně volím terén, takže toho více naběhám spíš v tlumenějších botách. Závody na silnici běhám jen párkrát do roka, abych si otestovala, jak na tom jsem. Letos poběžím poprvé v našich závodních botách – KD 900, které jsem mohla vyzkoušet na produktovém školení, tak snad budou tou správnou volbou.



Nicolas Fencel, Černý Most

Mým cílem je Kbelskou 10 zaběhnout za 45 minut, ale trochu jsem podcenil zimní přípravu, tak asi budu nakonec rád, když to zvládnu pod 50 minut. Budu si brát svoje oblíbené Kiprun KS light, ve kterých už mám sice naběháno asi 1500 km, ale pořád se mi v nich běhá skvěle, takže můžu jedinečně doporučit! :)



Lenka Nesporá, Zličín

Závod poběžím v KS 900 light. Vybrala jsem si je kvůli tomu, že jsou lehké a ohromně mi vyhovuje jejich tlumení a pohodlí. Po menší běžecké pauze jsem chtěla sehnat objemové boty na naběhávání kilometrů a musím říct, že KS 900 light mi zatím na běh vyhovují nejvíce ze všech modelů, co jsem zatím v Decathlonu zkusila. Běhala jsem v nich kopce i intervaly a i na těchto úsecích se v nich běhalo hezky, takže je beru i na závod. Čas bych chtěla mít kolem 52–55 minut, ale jdu si to hlavně užít.

Šárka Makovcová, Harfa

Teď spíše začínám opět běhat po pauzách, nemocech a zraněních, tudíž volím boty, na které jsem zvyklá z trénování. Prioritou je pro mě stabilita a pohodlí, takže poběžím v KS 900 light. Myslím si, že kdybych měla dynamické boty ozkoušené, tak bych pravděpodobně sáhla po nich, ale to prozatím nemám. Beru tento první závod spíše jako výkop pro další zdokonalování v běhu. Mojí ambicí je zaběhnout 10 km pod hodinu.

Adam Janečka, Letňany

Já se výkonnostně pohybuji okolo 6min/km, takže se chci hecnout a zaběhnout závod pod hodinu. Mým cílem je hlavně to uběhnout. Na doporučení kolegy jsem si koupil Kiprun KS 900 light a ty boty bych si určitě koupil znova, na klasické běhání mi přijdou pěkně pohodlné.



Václav Špale, Chodov

V čem poběžím, popravdě nevím. Já se na závodě ocitnu vlastně omylem, protože 10 kilometrů jsem nikdy neuběhl. Vsadil jsem se ale s naší vedoucí běhu, že ji porazím. Chápejte, jde o hodně – kdo prohraje, dostane dortem do obličeje. Nevěřím na kvalitní obutí, porazím ji i v holínkách*. Podle počasí se rozhodnu, jestli vezmu zateplený model s vyjímatelnou vložkou, a nebo nezateplený.

* Pozn. redakce: nejedná se o placenou spolupráci.



To nejlepší z Decathlonu: kolo Rockrider Race 940 S

Na trhu se objevil dlouho očekávaný Rockrider Race 940 S, který právem dostal nálepkou nejvýkonnějšího modelu ze současných cross country kol z naší nabídky. Poznejte našeho šampióna, který zazářil ve Světovém poháru v Novém Městě na Moravě.

Horká novinka na poli cross-country horských kol byla loni představena exklusivně pro závodní tým Rockrider Ford Racing. Nyní je dostupný i bikerům z řad našich zákazníků. Co se skrývá za vývojem a testováním? Jaké komponenty oceníte? Pojďme si vše postupně představit.

Vývoj v enormně rychlém čase

Vše začalo ve vývojovém centru B-twin village v Lille s Alexem, designérem řady Rockrider RACE. Jeho první tahy tužkou daly vzniknout siluetě s jemnými, protaženými liniemi a agresivními úhly. Pak přišla metoda tzv. topologické optimalizace, abychom dosáhli co nejnižší hmotnosti a přitom byla stále zaručena vynikající tuhost. Rám sestavený z vysoce kvalitních karbonových vrstev váží pouhých 1,6 kg, aby bike získal maximální dynamiku a lehkost a aby mohl podat brilantní výkon.

Na vytvoření tohoto inovativního modelu pracovaly konstrukční týmy v rekordně krátkém čase. Produktový manažer Luis Moro přiznal, že „bylo docela výzvou“ vymyslet špičkové XC

závodní kolo. Standardně jsou na vývoj potřeba alespoň dva roky. Vývojáři však přišli s finálním prototypem za 14 měsíců.

Testováno těmi nejlepšími

Ač bylo na vývoj kola poměrně málo času, konstruktéři se kolo snažili doladit do nejmenších detailů a podrobili ho nárokům některých nejlepších jezdců světa. Ti svou zpětnou vazbou pomohli zdokonalit stroj, který bude připraven zaujmout post perfektního závodního biku. Závodníci z týmu Decathlon Ford Racing celý rok kolo testovali na největších světových XC okruzích. Mladá naděje jménem Joshua Dubau dokonce obsadil krásné 2. místo v závodě Světového poháru v Novém Městě na Moravě. Takový úspěch znamenal vůbec první pódiové umístění kola na mezinárodní úrovni. Brzy nato se přidal triumf Emeline Dettileux, která se stala belgickou šampionkou XCO. Povězme si upřímně, jen těžko by se hledaly náročnější podmínky na testování. Kolo bravurně obstálo a již nic nebránilo nabídnout ho i našim zákazníkům.

Stejný rám, jiné komponenty

Race 940 S se od závodního modelu Rockrider Ford Racing Team trochu liší. Oba mají stejný celokarbonový rám, karbonová kola a 120 mm zdvihu odpružení vpředu i vzadu. Konkrétní komponenty a barva kola jsou ale odlišné od modelu, který používá náš tovární tým.

Verze dostupná na objednání má ve výbavě elektronickou sadu SRAM GX Eagle AXS T-Type, odpružení z dílny Rockshox (konkrétně vidlice RockShox Sid Base) a tlumič RockShox Sid Luxe Select+. Samozřejmostí jsou karbonová kola Reynolds TR309/289 XC 29. Suma sumárum jde o lehký závodní stroj pro bikery s nejvyššími ambicemi!

Autorka článku: Kateřina Tlachová





Horské kolo Rockrider Cross Country Race 940 S

109 999 Kč

kód: 8841597

PŘEVODY AXS T-TYPE

Kromě dobře známého bezdrátového systému SRAM AXS se v této verzi již nevyskytuje patka přehazovačky! Díky tomu je řazení odolnější, což vám jistě přidá na klidu během průjezdu kolem kořenů, kamenů a dalších nástrah.

CELOKARBONOVÝ RÁM S NÍZKOU HMOTNOSTÍ

Rám váží pouhých 1,67 kg (ve vel. M bez tlumiče)! Jezdit budete na stejném rámu, jako má Decathlon Ford Racing tým.



TLUMENÍ

Díky vidlici RockShox 120 mm a tlumiči RockShox Sid Lux 120 mm se 3 pozicemi jde o skutečný závodní stroj, který přitom zůstává pohodlný.





Denisa Kosová: **orientační** běžkyně a naše ambasadorka

Denisa Kosová je reprezentantkou orientačního běhu za ČR. Mezi její největší úspěchy patří například zlatá medaile z juniorského mistrovství světa nebo 4. místo z MS. Je také hrdou ambasadorkou Decathlonu. Co přesně to pro ni znamená a jak zvládá skloubit práci se sportem?

Denisa vystudovala vysokou školu v Hradci Králové, kde si zvolila obor historie v kombinaci s tělesnou výchovou. Jejím snem bylo učit, nicméně vzhledem k málo flexibilnímu rozvrhu, který poskytuje vzdělávací systém v ČR, si zvolila jinou cestu. Díky přátelům v orientačním běhu se dozvěděla o práci v Decathlonu, kde nyní působí na poloviční úvazek. Práci v Decathlonu si zvolila právě z toho důvodu, že jí umožňuje kombinovat vrcholový sport s prací. Na oddělení běhu se stala školitelkou pro elektroniku, přičemž se vypracovala až na pozici Country Sport Experta pro elektroniku. Zároveň pravidelně přispívá svými články na blog.

K orientačnímu běhu se Denisa dostala díky náboru na základní škole, a to už v první třídě. Nejvíce si na něm váží možnosti zkombinovat

sport s přírodou, jelikož se běží jak ve městě, tak v lese. Orientační běh zahrnuje několik disciplín – sprint (trvá přibližně 15 minut a trasa vede většinou městem) a lesní disciplíny (krátká trať na 35 minut a dlouhá, která trvá přibližně 80 až 90 minut). K navigaci v závodech pak běžcům slouží buzola a mapa. K orientaci účastníci také využívají samotný terén, konkrétně body zanesené na mapě, jako jsou vrstevnice, cesty, porosty a další mapové značky.

Tradice orientačního běhu je v Česku dlouhodobá, už v minulém století jsme se jako země pravidelně účastnili mistrovství světa. Konkurence podle Denisy ale ještě nebyla tak vysoká, jako je tomu dnes, kdy je orientační běh stále na vzestupu. Momentálně se v rámci členské základny pohybujeme kolem 14 000 registrovaných závod-

níků. Denisa původně závodila od roku 1997 za Rychnov nad Kněžnou. V roce 2011 přestoupila do OK 99 v Hradci Králové. V tomto klubu zůstala i přes své stěhování do Turnova. Tento klub považuje za svůj skoro domácí, a to hlavně z toho důvodu, že zde působí celou svou dospělou kariéru. Další neméně důležitý důvod je ten, že jí klub během sezóny poskytuje podstatnou oporu. Dále působí také v severském klubu, se kterým se účastní velkých štafetových závodů ve Finsku a Švédsku. Je jím švédský klub IFK Mora.

Denisa se také pravidelně účastní MS, a to už od roku 2015. Jejím nejlepším individuálním umístěním bylo 8. místo, je ale třeba zmínit, že konkurence je poměrně vysoká. Do finále se ze všech kvalifikovaných dostává méně než polovina – 45 závodníků. Ve štafetových disciplínách je pak jejím nejlepším umístěním 4. místo na MS. Minulý rok se Denisa zúčastnila světového poháru v ČR, kde se umístila na 5. místě ve sprintu a společně se štafetou obsadili krásné 2. místo. Tím ale její úspěchy nekončí. Denisa je i akademickou mistryní světa, kde zároveň získala čtyři medaile. Nejraději vzpomíná na závody ve Skandinávii a na tamní lesy, které pro ni představují ryzí orientační běh ve své původní podobě. Naopak méně ráda už vzpomíná na některé nepovedené závody z MS a ME. Při běhu

Chceš mít Denisu
za parťačku?

kariera.decathlon.cz



na krátké trati, jež obsahuje velké množství kontrol, které navíc bývají velice navigačně obtížné, se často stává, že závodník udělá chybu, která pak vede k další a ta zase k další. To pak může snadno vést k umístění na spodních příčkách.

Denisa je také naší hrdou ambasadorkou, a to především v oblasti běžeckých bot, které si s sebou bere na všechna soustředění. Podle jejího názoru udělal Decathlon v této oblasti nemalý krok dopředu. Velkou radost jí také dělají pozitivní ohlasy na produkty od ostatních závodníků. Obrací se ni se zpětnou vazbou ať už na nové kraťasy, nebo běžecké boty. Jedná se hlavně o produkty, které jsou zaměřené na silniční běh. Sama dodává, že pokud by je měla porovnat s jinými známými značkami, kvalita je přinejmenším srovnatelná. Na orientační běh jsou třeba hřebíkové boty, nejedná se o klasické tretry, jelikož hřeby jsou menší a rozmístěny po celé botě. Dále je k závodu třeba klubový/reprezentační dres, buzola a elektronický čip pro zaznamenání, zda závodníci prošli danou kontrolou. Pokud by si měla Denisa vybrat nejoblíbenější produkt z Decathlonu, jsou to právě běžecké boty, konkrétně KS 900 Light, které jsou pro ni ideální na cestu, zvláště, když si s sebou bere jen příruční zavazadlo. Hlavní výhodou této boty podle Denisy spočívá v jejím komfortu, měkkosti a univerzálnosti.

Oblíbený produkt: Dámské běžecké boty Kiprun KS 900 Light

2399 Kč

kód: 8830221

LEHKOST

Lehké materiály svršku
a podešve: 205 g ve velikosti 38.

PŘILNAVOST

Vynikající přilnavost
na mokřem povrchu
díky textuře a geometrii
podešve.



TLUMENÍ

Nová pěna MFOAM zaručuje
měkké a reaktivní tlumení na 1000 km.

Kariéra v Decathlonu

Začátek roku je často obdobím velkých změn a přesunů na nové pozice a do nových prodejen, protože v Decathlonu fandíme internímu růstu. Nejinak tomu bylo také na začátku roku 2024. Zeptali jsme se našich čerstvě nominovaných kolegů, jak se těší na svou novou pozici.

Ředitel Jihlavy, nově ředitel Zličína --- Darek Bogdány

Většina mých předchozích nominací se pojila se stěhováním, a proto pro mě má dvě roviny – osobní a pracovní. V té osobní je to hlavně o rodině, kdy to musím opět vysvětlit své ženě a přesvědčit ji, že další stěhování není zas tak špatný nápad :). V té pracovní je to pro mě hlavně důvěra, kterou tým od firmy dostávám. Mým úkolem je a bude spolu s týmem celé naší prodejny dostát slov v našem společném projektu – být nejoblíbenější sportovní značkou v ČR. Jako největší výzvu vnímám zapamatovat si všechna jména nových spoluhráčů z prodejny :). Je nás tu totiž více než dvojnásobek oproti mému předešlému působení, takže v začátcích budu určitě hodně spoléhat na jmenovky, které každý z nás nosí na vestě! :) Na nové kolegy se ale každopádně moc těším, protože jako firma máme poměrně jasno v tom, jaké lidi máme a chceme mít v týmech, takže si dovolím říct, že jsem se vždy na každé naší prodejně setkal s podobně naladěnými lidmi – sportovci!



Vedoucí turistiky na Chodově, nově ředitel Jihlavy --- Dalibor Virág

Velmi se těším na novou pozici a novou výzvu. Mým hlavním úkolem bude udržet zdravou atmosféru na prodejně s týmovým duchem, zatímco společně budeme čelit změnám trhu, na které musíme efektivně reagovat a nalézat taková řešení v rámci našeho obchodního modelu, která zároveň povedou k budování spokojenosti a věrnosti našich zákazníků. Za největší výzvu považuji adaptaci na fungování menší prodejny. V Praze jsem začínal na Čerňáku a poslední 3 roky jsem strávil na Chodově, což jsou jedny z největších prodejen v ČR. Nelze nyní jen tak vzít zkušenosti, které jsem na těchto prodejnách načerpal, a aplikovat je v Jihlavě. Důležité bude najít společného jmenovatele a už teď cítím, že i já se od týmu můžu ještě hodně naučit. Jsem rád za vřelé přivítání, mám s týmu dobrý pocit a těším se na spolupráci.



Ředitel Třebíče, nově ředitel Brna Ivanovic --- Martin Pečar

V době, kdy se rodil ivanovický projekt, jsem byl členem modřického týmu. Spousta lidí od nás šla tenkrát Ivanovicím pomoci na svět, a tak jsem ten obchod vnímal jako takového našeho mladšího brácha. Teď, když se po čtyřech letech vracím zpět do Brna, tak koukám, jak nám kluk vyrostl. V první řadě se tak chci znovu vzájemně poznat. Je to pro mě návrat do mojí alma mater – těším se jak na kolegy nové, tak i na pár starých známých. Mou výzvou bude především plán prodejny. Mix dvou vchodů a nepravidelného tvaru obchodu je výzva, která mě baví. Tato nominace mi přinesla především radost z návratu do nejlepšího města na světě :).



Vedoucí cyklistiky v Plzni, nově ředitel Karlových Varů --- Tomáš Výrut

Osobně beru nominaci na pozici lídra obchodu jako jeden z největších dosavadních životních úspěchů, samozřejmě hned vedle zasazení stromu a zplození syna. Jako svůj hlavní úkol cítím povinnost nezklamat lidi, kteří do mě vložili velkou důvěru. V překladu to znamená, že společně s celým týmem budeme dále šířit radost ze sportu napříč Karlovarským krajem. Nejdůležitějším bodem v nové roli pro mě určitě bude udržet stávající přátelskou atmosféru, kterou si prodejna držela pod vedením Lukáše. To vnímám jako velký závazek naší budoucí spolupráce. Společně s rodinou budeme hledat nové útočiště, což v první chvíli přináší spoustu starostí. Nicméně jsem přesvědčený, že po zabydlení a zařizení nového domova si budeme užívat nové prostředí i kamarády. Primárně na přírodu a lesy v okolí Karlových Varů se těšíme všichni, nejvíce o tom však básní náš čtyřnohý Goofy.



Ředitelka Ostravy Avion, nově Ostrava City Leader --- Verča Horáková

Na novou pozici se určitě těším moc, především jsem sama zvědavá, co vše mi přinese a čím vším mě překvapí. Mým hlavním úkolem bude koučink 6 moravských ředitelů a jako city leader budu rozvíjet Ostrava city projekt. V něm jde například o sestavení ambiciózního city projektu, navazovat spolupráce v rámci aglomerace, plnit naše ekonomické cíle a hlavně se stát nejoblíbenější sportovní značkou v naší ostravské aglomeraci! Vzhledem k tomu, že je to poměrně nově vytvořená pozice v ČR, tak je pro mě výzvou správně ji uchopit a rozvíjet tím správným směrem. Stejně tak bude výzvou koučink 6 ředitelů, když jsem ještě měsíc zpět byla „jednou z nich“ a teď jim budu dělat „šéfovou“ :). Tentokrát se snad poprvé se změnou pozice nestěhuji. Vzhledem k tomu, že jsme se již stěhovali asi 4x, nevádí, že se nám to tentokrát vyhnulo. Jedním z mých dalších vysněných kroků v DC bylo se do budoucna stát právě koučem ředitelů a k tomu mít nějaký projekt. Tudíž se mi to splnilo na 100 % a jsem z toho opravdu nadšená!



Ředitel Frýdku-Místku, nově ředitel Ostravy Avion --- Lukáš Horák

Na novou pozici se moc těším! Beru to jako ocenění své práce a vnímám velkou zodpovědnost za vloženou důvěru vést projekt, jako je Ostrava Avion. Jsem nadšený, že budu moci být součástí právě tohoto týmu. Nominace pro mě také znamená možnost nejenom rozvíjet své dovednosti, ale také inspirovat náš tým k dosažení společných cílů a přispět k úspěchu naší prodejny, regionu i celé země. Mým hlavním úkolem nebude nic jiného než naplňovat naše poslání, šířit firemní kulturu a projekt do našeho týmu. Do Ostravy se těším moc, bo Ostrava je dobrá jak cyp!!! Díky tomu, že se v kraji pohybují 3 roky, jsem již většinu týmu (hlavně vedoucí) znal a některé i nějakou dobu koučoval na jiných prodejních. Takže jdu do poměrně známého prostředí a s týmem se můžeme vrhnout hned do práce.



Ředitel Karlových Varů, nově ředitel Brna Modřic --- Lukáš Zákravský

Jsem opravdu nadšený, že mohu být součástí největší prodejny v ČR a s pomocí celého týmu tento projekt vést a posouvat k jeho naplnění. Největší výzvou bude určitě navázat na skvělé výsledky této prodejny. I když Brno jako město moc neznám, tak každá návštěva na mě působila velmi pozitivně. No a na nové kolegy se těším nejvíce, jelikož to je vlastně ten hlavní důvod, proč mě tato práce tak baví a naplňuje – to, že jsem v kontaktu s lidmi, kteří mají stejné hodnoty a sportovního ducha.



Vedoucí fitness Brno Modřice, nově ředitelka Frýdku-Místku --- Majka Vyoralová

Do Frýdku-Místku se těším – nový obchod, nová náplň práce, nová koučka a celkově nová životní etapa. Mým hlavním úkolem bude navázat na skvělou práci Lukáše Horáka a pokračovat ve výsledcích, které měla prodejna v loňském roce, což beru za největší výzvu, jelikož Frýdek-Místek dosahoval opravdu skvělých výsledků. Jelikož už je to moje třetí stěhování v krátkém období, tak se těším, že se snad ohřeju v jednom městě trochu déle. Více než na město se těším na jeho okolí – Beskydy. Určitě se těším i na nové spoluhráče, v Brně jsme měli skvělý tým lidí, na které nikdy nezapomenu, nicméně není nových začátků bez loučení a věřím, že s brněnským týmem zůstanu stále v kontaktu – jak po pracovní, tak po osobní stránce. Celkově jsem za nominaci vděčná, vnímám ji jako odměnu za práci, kterou jsem odváděla. Nečekala jsem, že taková nabídka přijde takhle brzy. Nicméně věřím, že důvěru nezklamou.



Ředitel Brna Ivanovic, nově B2B Leader --- Martin Bartoň

Z nové pozice mám obrovskou radost. Být v kontaktu s externími partnery, nejčastěji ze sportovního prostředí, je něco, co mě maximálně baví a naplňuje. Velice si vážím toho, že jsem dostal příležitost vést tento projekt. Je to prostor, kde se cítím silný, baví mě to a chci se v tom neustále zlepšovat. Mým úkolem bude sestavit kvalitní projekt, od kterého se bude vše odvíjet. Samozřejmě hlavní bude začít získávat podíl na B2B trhu – v našem případě se jedná o prodej sportovního vybavení a dárkových karet sportovním klubům, školám a firmám. Ze začátku se budeme soustředit především na fotbalové kluby, kde je pro nás obrovský potenciál. České fotbalové prostředí zatím nevnímá Kipstu na té nejvyšší úrovni. Naším úkolem (a zároveň i výzvou) bude si jejich důvěru získat. Ukázat jim případy z Belgie nebo Francie, kde v Kipstě hrají profesionální týmy.



Lídr provozu na Zličíně, nově Marketplace Business Developer --- Matěj Erler

Ohledně pozice Biz. Dev. (jak všichni této pozici na marketplace říkají) mám opravdu velká očekávání. Jsem opravdu moc rád, že jsem dostal příležitost ukázat své komunikační dovednosti a empatii, jelikož vnímám, že to jsou moje silné stránky. V této pozici budu mít na starost rozšíření 3P (prodeje třetích stran) a zvýšit tak obrát GMV (Gross Merchandise Value – obrát ze všech našich kanálů). Asi největší výzvou pro mě bude splnění potřeb CSL (Country Sport Lídrů) a vlastně všech spoluhráčů z prodejen, kteří mi dají podnět k tomu, kde bychom mohli rozšířit naše produktové portfolio, ať už o techničtější produkty, nebo celé kategorie sportu. Je to pro mě určitě čest reprezentovat Decathlon u všech stávajících a budoucích partnerů. Je důležité mít svůj cíl, kam se chce člověk posunout, a když k tomu dělá ty správné kroky (např. naslouchá svému kouči a je iniciativní), tak je všechno možné :).



Ředitel Brna Modřic, nově Brno City Leader --- Dan Babilon

Na novou pozici se samozřejmě moc těším. Jedním z úkolů bude pomáhat ostatním ředitelům k dosažení cílů jednotlivých obchodů a v neposlední řadě pomoci s jejich profesním a osobním rozvojem. Jako city lídr Brna budu společně s ostatními řediteli v Brně budovat společný projekt, který bude mít za cíl získávat a udržovat si spokojené zákazníky – prostě být nejoblíbenější sportovní značkou v jihomoravském kraji. Do toho budu mít na starost misi efektivitu pro ČR, kde teprve objevuji, co vše to obnáší. Zároveň ale jako největší výzvu vnímám spolupráci, která není založená na každodenním osobním kontaktu, jak jsem to měl doteď na prodejně. To mi asi bude trochu chybět.





První pilíř Customer
Experience a jeho
lídr Jan Černý

S Honzou Černým jsme nedávno nahrávali náš podcast Decast, ve kterém jsme řešili nejen jeho, opravdu vydatnou, cestu Decathlonem, ale především relokaci zličínské prodejny, kterou jako ředitel prodejny spolu se svým týmem prošel v květnu. S rokem 2024 Honza nastoupil na zcela novou pozici Customer Experience Leadera a dostal tak na starost první pilíř našich strategií – poskytovat jedinečný zákaznický zážitek vždy a všude. Právě naše strategické pilíře (nejen udržitelnost, jak tomu bylo v předešlých číslech Dekáce) budou nově obsahem této rubriky.

Ahoj Honzo, co je to vlastně ta magická customer experience?

Základní myšlenkou pro mě je, že nezáleží kdy, kde nebo jak se náš zákazník dostane do kontaktu s Decathlonem, ale že bude spokojený nebo spokojený. CX je o emocích a naším cílem je poskytnout unikátní zákaznický zážitek vždy a všude. Pokud se nám tohle podaří, tak vyhrájeme zákazníkovo srdce a bude se k nám rád vracet.

Jak říkáš, je to trochu magie, jelikož každý zákazník je jiný a my se budeme snažit ušít zážitky na míru jednotlivým skupinám zákazníků. Ať už je to atletka, která maká na triatlonový závod, nebo kluk, jenž má rád jógu a chce se protáhnout jen párkrát do týdne.

Jaké jsou tedy naše cesty a hlavní kanály?

Cílem je uvažovat pořád v rámci omnichannelu, tzn. jak offline, tak online. Je to nekonečná smyčka. Je naprosto zásadní uvažovat jak v digitálním prostoru, tak ve fyzickém.

Vezmi si jen pro příklad to, jak nakupujeme. Něco vidíme na Netflixu, připomene se nám to potom cestou do práce na sociálních sítích, u oběda to vidíme třeba fyzicky a potom nad tím přemýšlíme doma opět v digitálním prostoru. Pak si to přijdeme vyzkoušet do prodejny, ideálně nám poradí spoluhráč přímo v prodejně. Nakonec se rozhodneme a třeba dokončíme nákup opět v digitálním prostoru. A znovu tahle cesta bude jiná pro triatleta, který každý den trénuje, a pro člověka, jenž jednou týdně chodí na jógu.

Nabízí se otázka, jestli se dá customer experience nějak změřit...

Dobrá otázka. Primárním cílem je, že je zákazník spokojený – tohle je ultimátní cíl. Tady si troufnu tvrdit, že máme obrovskou výhodu například ve fyzickém prostoru, protože na prodejnách máme fantastický tým sportovců, kteří mají jediný cíl – mít spokojeného zákazníka. Pokud je spokojený, tak věříme, že se k nám opět vrátí.

A to už samozřejmě měříme, online i offline. Pokud je spokojený, řekne o tom navíc ostatním. Nebudu se asi pouštět do detailních metrik. Každá část zákaznické cesty se dá poměrně dobře měřit a díky tomu tak můžeme mít relevantní data. Ta potom využíváme právě k tomu, abychom každému profilu zákazníka nabídli ten nejlepší zážitek.

Dá se určit, který náš tým nejvíce ovlivňuje customer experience?

Správná odpověď je, že úplně všichni :) Jak zpívají Tata Bojs – není malých rockenrolů. Každý

spoluhráč v týmu by měl cítit spoluzodpovědnost za spokojenost zákazníka. Od týmu marketingu přes obchodní tým a týmy na prodejnách až po naše zákaznické centrum – každý hraje naprosto zásadní roli. Dám příklad opět z prodejny – víme, že je důležité, co si zákazník odnáší na konci zákaznické cesty na prodejně. Na pokladně to můžeme buď pokazit, nebo tomu dát přesně ten rozměr wow, tady je to super, nebyla fronta, spoluhráč se mnou probral poslední závod Tour de France, poděkoval, tak sem se vrátím. A cílem není za každou cenu udělat obřad dnes. Je pro nás důležité, že i když zákazník nic nekoupí, tak se ho ptáme, jestli bylo všechno v pořádku apod., aby odcházel s pozitivním zážitkem a vrátil se, protože ho to bavilo.

Dá se to nějak naučit? Nebo jak na to naše spoluhráče připravujeme?

Úplným základem je, že se v té roli, v tom, že někomu pomůžeš vyřešit problém, cítíš dobře. Nějakým způsobem se můžeš naučit základy, jak se zákazníkem mluvit, na co se ho zeptat, ale důležité je, že tohle je opravdu něco, co ti dává energii, protože tohle není jednoduché naučit. Proto je náš nábor tak silně založen na hodnotách, které sdílíme. A potom si postavíš tým, který prostě a jednoduše baví komunikace se zákazníkem. Role lídra potom je, proč to děláme, jaký je ten smysl. Jsi tu proto, aby byl zákazník spokojený. Ne proto, abys dnes prodal nejvíc bot a dostal za to prémii.

Když jsem na prodejně na Černém Mostě vedl oddělení kas, snažil jsem se vždy všem vysvětlit, že nemusí mít z kasy strach. Dost spoluhráčů se totiž bálo, že udělá nějakou chybu, namarkuje něco navíc, zmáčkne špatné tlačítko. Ale to je úplně jedno. To se dá vždy vyřešit. Zásadní je, aby se spoluhráč na kase usmál, prohodil se zákazníkem pár slov, pěkně se s ním rozloučil. I ta malá chyba se dá zahrát do vtípu a zákazník si nebude pamatovat, že jsi musel vystorovat položku, ale že ses na něj usmál a popřál mu hezký den.

Jestli se nepletu, ty teď povedeš tým zákaznického centra, takže tým, který se stará o zákazníka už vlastně po nákupu, je to tak? Je to takový trochu neviditelný tým, ale velmi důležitý.

Je to tak, jedním z mých cílů bude, aby tento tým nebyl neviditelný, ba naopak aby krásně zapadl do mozaiky týmů, které se podílí na zákaznickém zážitku. Jak už jsem říkal, každý spoluhráč by měl cítit spoluzodpovědnost za to, abychom měli spokojeného zákazníka.

Mojí rolí bude tuto strategii pokrýt v rámci celého Decathlonu ČR. Nebudu všechny týmy řídit napřímo, ale ambice je, abychom věděli, co v tomto tématu dělá pravá a levá ruka. Všichni budeme mít stejný projekt.

Jaké jsou tedy naše cíle pro tento rok z hlediska customer experience?

Základem je mít povědomí a znát našeho zákazníka. Co potřebuje, jaký je, co dělá, co ho baví. Chceme být lepší v poznávání zákazníka více do detailu. Máme hodně dat, která je třeba správně interpretovat a dál se na jejich základě správně rozhodovat. Z toho potom budou vycházet strategie, aby to u nás zákazníka bavilo. Řekl bych, že tento rok bude velmi zásadním v oblasti customer experience. Hodně se toho bude měnit, hodně budeme testovat, zlepšovat. Budeme zkoušet nové koncepty prodejen. Uvnitř prodejen se zákazníci mohou těšit na zbrusu nový vzhled. Mohu snad také prozradit, že budeme měnit vizuální identitu. O našich týmech už jsem mluvil, ale jedním z hlavních cílů bude navázat se zákazníkem kontakt. Nejen na prodejně být a pozdravit, ale opravdu pomoci vyřešit problém, se kterým za námi ten dotyčný sportovec přišel. CX, jak už jsem říkal, je o emocích a já pevně věřím, že tohle je ta správná cesta.

A úplně na závěr se zeptám na tvůj osobní názor – jak se ti líbí naše nová vizuální identita?

Za mě super! Decathlon je globální značka, která se vyvíjí a mně se líbí minimalistický přístup i nové barvy. Samozřejmě, že někomu se to líbit bude, někomu ne, ale já mám rád změny. Hlavně nejde jen o to, že přemalujeme prodejny na jinou barvu, ale celkově i naše produkty a služby se posouvají opravdu hodně dopředu a to všechno spolu souvisí a jde ruku v ruce. Věřím, že jdeme správným směrem. Nechceme být jen retailer. Já mám takovou vizi, že pokud kdokoliv pomyslí na to, že by chtěl sportovat, tak by ho měl napadnout Decathlon. A tam přesně tyhle změny vedou. Já se na to těším!

Autorka článku: Petra Baštanová



Poslechni si Decast s Honzou!

Úspěchy našich ambasadorů v roce 2023



Felix Špička

6. místo v celkovém hodnocení kategorie junioři MTB Trilogy --- 9. místo v kategorii U18 MČR v maratonu Prima CUP ČEZ Stolové Hory --- 3. místo v kategorii Muži Hobby Prima CUP ČEZ Sázava



Kateřina Obstová

1. místo v kategorii a 3. místo na střední trase L'Etape Czech Republic mezi ženami + zelený dres pro nejlepší sprinterku --- 1. místo v kategorii a 4. celkově na Krákonosově cyklomaratonu --- 3. místo v etapovém závodě MTB Trilogy na střední trase --- 3. místo v etapě na MTB Sudety Challenge



Matěj Zima

6. místo mezi Čechy Pražský maraton (MČR) --- 33. místo na trati Vertical Mistrovství světa v horských a trailových běžích --- 1. místo Hradecký 1/2 maraton --- 3. místo Maraton Nice (FR) --- 4. místo MČR v přespolním běhu



Ondřej Vít

6. místo v kategorii junioři MS Terénní triatlon --- 1. místo v kategorii junioři ČP Terénní triatlon --- Juniorský Mistr ČR Terénní triatlon --- Juniorský Mistr ČR Duetlon



Ondřej Zelený

10. místo v kategorii elite na MČR v cyklokrosu Mladá Boleslav --- 1. místo v kategorii masters CP v maratonu Prima cup Hradec Králové --- 2. místo v kategorii masters CP v maratonu Silesia maraton --- 1. místo v kategorii elite mistrovství Ostravy v XCO



Tomáš Rubač

2. místo v kategorii junioři ČP v maratonu --- 1. místo v celkovém hodnocení kategorie junioři MTB Trilogy --- 1. místo na trase B Prima CUP ČEZ Karlovy Vary

