

# DEKÁČ

## Rozhovor

Příběh lídra  
servisu Vojty Kříže

## Ambasador

Martin Sikora, který  
to dotáhl až na centrálu  
ve Francii

## Udržitelnost

Půjčte si vybavení  
z Decathlonu díky  
službě Rent

# Slovo na začátek



Ahoj sportovci,

na zimu a zimní sporty jsme se letos opravdu načekali. Podzim nás tak trochu vypekl svými nadprůměrnými teplotami, naše prodejny však byly připraveny. Přidala se k nim i jedna nová, kterou jsme 10. listopadu otevřeli v Praze v obchodním centru Harfa.

V tomto roce se také dařilo našemu IT týmu, který spustil hned několik projektů, jejichž přínos pocítí nejen zákazníci, ale i spoluhráči. Více se dočtete na straně 5. Ve druhé polovině časopisu jsme se zaměřili na příběhy kolegů z Decathlonu, kteří se nebáli opustit rodnou hroudu a vydali se za dobrodružstvím nejen za hranice svého regionu, ale dokonce až do jiné země. Nejprve vám představíme Martina Sikoru, vášnivého lyžaře, který stál u zrodu českého Decathlon e-shopu a nyní pracuje na centrále ve Francii. Hned po něm vám v sekci *Kariéra* ukážeme příběhy kolegů, kteří naopak přišli ze zahraničí sem k nám a významně se podílejí na českém projektu.

Je to neuvěřitelné, ale je to tak. Rok 2023 se nachýlil ke konci. Pro Decathlon Česká republika to byl velmi pestrý rok a já pevně věřím, že rok 2024 nebude jiný a že v něm budeme i nadále naplňovat naše poslání:

WE EXIST TO

**MOVE PEOPLE THROUGH THE WONDERS OF SPORT**

A my se budeme s celou redakcí snažit vám přinášet ty nejlepší příběhy, ať už v časopise Dekáč, v podcastu Decast, nebo třeba na sociálních sítích.

Je něco, co vám v Dekáči chybí? Co vás zajímá? Chcete nám něco vytknout nebo nás naopak pochválit? Neváhejte napsat rovnou na e-mail [petra.bastanova@decathlon.com](mailto:petra.bastanova@decathlon.com) nebo do chatu. [Peťa Bašťanová](#)

## Obsah

- 3 **Fejthlon** Jakuba Šindeláře
- 4 **Úspěchy** Úspěšné projekty našeho IT týmu a nejnovější inovace
- 6 **Rozhovor** Příběh lídra servisu Vojty Kříže
- 10 **Oblíbený produkt** Dětské zimní boty SH500 s recenzemi našich rodičů
- 12 **To nejlepší z Decathlonu** Nafukovací boby 900 Pumpslide
- 14 **Ambasador** Decathlonu Martin Sikora, který to dotáhl až na centrálu ve Francii
- 16 **Kariéra** Příběhy kolegů z ciziny, které Decathlon zavál do ČR
- 18 **Udržitelnost** Služba Rent



## 5

**Lokální úspěch**  
Úspěšné projekty našeho IT týmu



## 6

**Rozhovor**  
Příběh lídra servisu Vojty Kříže



# Fejethlon Jakuba Šindeláře aneb sláva už je sníh

**Letošní podzim patřil k těm nejteplejším, které vůbec pamatuji. Obvykle vytahuji zimní bundu ve chvíli, kdy teplota klesne pod 5 stupňů. Mám při venčení rád svůj tepelný komfort. Až na drobné výjimky bych ji letos mohl mít uschovanou až do poloviny listopadu.**

Ano, svět se mění a Vánoce na sněhu se stávají pomalu, ale jistě legendou mládí nás, kteří tyto dávné doby ještě stále uchováváme ve svých pamětech. Já jsem spíše letní typ, takže mi větší teplo na úkor sněhu zas tolik nevadí. Ale přece jenom, zima bez bílé pokrývky nemá takové kouzlo.

Když jsem, nostalgicky ponořen do svých vzpomínek, přemítal o svém dětství, bobování, koulovačkách a bruslení na zamrzlém rybníku, napadlo mě, že neznám žádné neobvyklé zimní sporty. Tak jsem začal bádát a nevyšel jsem z údivu. Pojďte se podívat se mnou.

## Bandy

Původně jsem se přehlédl. Myslel jsem, že se do článku o neobvyklých zimních sportech dostal nějaký alkohol. Ukázalo se ale, že jsem na omylu. Bandy kombinuje fotbal, lední hokej a pozemní

hokej. Je to vlastně takový hokej na fobalovém hřišti s fotbalovými brankami. Brankářem bych tady být úplně nechtěl.

## Ski ballet

Ano, čtete správně. Balet na lyžích. Nejsm sice fanouškem baletu, ale tohle vypadá jako slušná zábava. Možná vám to přijde jako obskurní aktivita pár jednotlivců, ski ballet byl ale do roku 2000 olympijským sportem! Po zhlédnutí několika youtubových videí bych ho tam klidně vrátil.

## Wok racing

Máte doma navíc takovou tu hlubokou pánvičku na přípravu asijských pokrmů? Vezměte ji s sebou do Německa a může se z vás stát mistr světa ve wok racingu. V této velice specifické odnoži známého zimního sportu se v koridoru pro bobby proháníte ve speciálně upraveném woku. No

a pokud máte ve svém okolí pár podobných nadšenců, můžete se zúčastit závodu ve čtyřwoku.

## Yukigassen

Není příliš velkým překvapením, že to vymysleli v Japonsku. Poslední sport v našem výčtu se skládá ze slov *yuki* – sníh a *gassen* – bitva. Pravidla jsou jednoduchá. Dva týmy, 7 hráčů na každé straně, 90 sněhových koulí. V daném časovém limitu musí hráči buď „vybít“ tým oponentů, nebo získat jeho vlajku. Dětský sen většiny z nás měl do roku 2017 své oficiální turnaje.

Netradičních zimních sportů jsem našel mnohem víc. Se zájmem a smíchem jsem sledoval nekonečné hranice lidské kreativity. Venku akorát začalo sněžit. No nic, je načase vytáhnout wok...

Autor článku: [Jakub Šindelář](#)

## Sledujte nás



[decathloncz](#)



[decathlonmebavi](#)



[Decathlon - Česká republika](#)



**DECATHLON**  
SPORT FOR ALL - ALL FOR SPORT

**DEKÁČ** MAGAZÍN PRO SPOLUHRÁČE DECATHLONU



Budeme rádi, když nám dáš zpětnou vazbu:  
[petra.bastanova@decathlon.com](mailto:petra.bastanova@decathlon.com)

Ohodnot prosincové číslo  
naskenováním QR kódu



Změny cen vyhrazeny. Za tiskové chyby neručíme.

Číslo 4 | prosinec 2023

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

Na vydání Dekáče se podíleli:  
Petra Baštanová, Veronika Glogrová,  
Jan Hejma, Kristýna Kárná, Kamila Komárková,  
Lucie Pajdlhauserová, Jakub Šindelář,  
Kateřina Tlachová, Jakub Vaníček

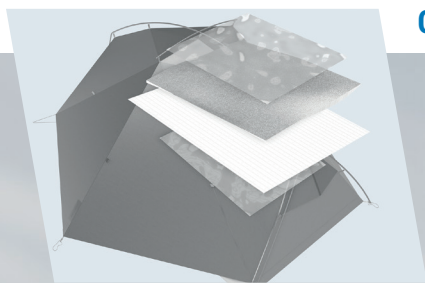
Fotky nafotili: František Jakl, Jakub Vaníček

Grafická úprava a sazba:  
Veronika Glogrová a Lucie Pajdlhauserová

Vytiskla tiskárna Triangl v nákladu 1 500 výtisků

Dekáč vychází několikrát ročně jako  
magazín tištěný na recyklovatelném papíře.





REVEAL  
INNOVATION

## Naše nejnovější **inovace**

**V Decathlonu jsou inovace základem návrhu výrobků a zároveň jsou neustálou výzvou nabízet našim zákazníkům nová řešení. Tento cíl je součástí naší filozofie dělat sport dostupnější a motivovat týmy v používání nových materiálů a technologií.**

### Cena za nejlepší inovaci

Aby se plány proměnily ve skutečnost, založil Decathlon „Reveal Innovation“ (dříve známé jako Innovation Awards), každoroční akci, jejímž cílem je představit nejvýznamnější inovace, z nichž některé změnily a zmodernizovaly tréninky a aktivity stovek sportovců! Od roku 2021 byl formát odhalení inovací přepracován do digitálnější podoby, aby byl přístupný co největšímu počtu lidí. 11. listopadu 2023 se během slavnostního ceremoniálu představilo finálových 16 produktů rozdělených do 4 kategorií. Zde vám představujeme vítěze jednotlivých kategorií.

### Inovativní design

#### Kufr Spacesaver

Asi to všichni dobře známe. Když cestujeme, ať už za prací, sportem, nebo na dovolenou, často potřebujeme velké zavazadlo. Potíž ale přichází v okamžiku, kdy jej potřebujeme uložit. Navrhl jsem proto kufr Spacesaver s jedinečným a patentovaným systémem skládání. Nový, 85litrový kufr lze složit až na čtvrtinu jeho původní velikosti. Stačí pouze jedno kliknutí

na vnitřní straně rukojeti a místo velkého zavazadla máte malý a skladný kufřík, který můžete bez problému uložit na polici, do skříně nebo pod postel.

### Technická inovace

#### Technologie zabraňující kondenzaci vody

Na klasických jednopláškových stanech obvykle kondenzuje voda a vzniká vlhkost. Proto se začaly vyrábět stany dvouplášťové, kde je kondenzace vyřešena díky oddělené ložnici a tropiku. Naši inženýři však přišli s revolučním řešením i pro jednoplášťové stany – novou technologií, která zabráňuje vzniku kondenzace na plachtě a uvnitř stanu. V čem spočívá trik? V jemné vrstvě hliníku nanesené na plátno. Tato vrstva narušuje tepelnou bariéru a zabráňuje tvoření oné nepřijemné vlhkosti. Díky novému procesu integrace hliníku na plátno tak jednoplášťový stan snižuje výskyt vlhkosti, což v praxi znamená, že už stan nemusíte sušit, než vyrazíte na cestu! Samozřejmě oproti dvouplášťovému stanu je také skladnější. V tuto chvíli inženýři technologii implementovali na náš model střešního stanu, ale do budoucna ji uvidíte i na dalších stanech z Decathlonu.

### Ekologická inovace

#### Technologie Yulex 100

Co kdyby existovala ekologicky šetrnější alternativa neoprenu? Tento oblek nahrazuje neopren přírodním kaučukem. Od 70. let 20. století se většina obleků do vody vyrábí z neoprenu, tedy syntetického kaučuku produkovaného z ropy nebo vápence. V Decathlonu se nyní podařilo vyvinout neopren z přírodní pryže vyrobené z latexu. Latex pak získáváme z certifikovaných lesů (FSC a PEFC). Naše partnerství se značkou Yulex nám umožnilo jít v inovacích ještě o kousek dál a vytvořit Yulex 100, první a jediný oblek určený výhradně pro vodní sporty, který je vyrobený ze 100% přírodního kaučuku.

### Inovace používání produktu

#### Subea Kitcom set na komunikaci pod vodou

S maskou Easybreath jsme se už naučili dýchat pod vodou stejně jako na souši. Teď by to chtělo ještě začít pod vodou mluvit. Nemožné? Ne tak docela. Značka Subea představuje komunikační sadu Kitcom, která umožňuje propojit dva potápěče, aby bylo šnorchlování ještě zábavnější! S Kitcom můžete komunikovat mezi dvěma Easybreathy, takže se nemusíte bát, že vám něco z podmořského světa unikne. Jednoduše vyměníte šnorchl vašeho Easybreathu za Kitcom, stisknete start a jste připraveni! Obě zařízení jsou propojena pomocí Bluetooth s dosahem až 70 metrů. Kitcom je kompatibilní se všemi maskami Easybreath pro dospělé a má působivou výdrž baterie až 10 hodin.

Autorka článku: Kamila Komárková



## Úspěchy našeho IT týmu

**Na konci každého roku se sčítají úspěchy, kterých se nám podařilo dosáhnout. Každý náš tým za sebou jistě má výsledky, na které může být právem hrdý, my jsme se tentokrát rozhodli vypíchnout výsledky IT týmu.**

### RFID robot (Jan Maděra)

RFID (radiofrekvenční identifikace) využíváme především k odbavení na pokladnách, nově také i na těch samoobslužných, a pro inventury produktů. V mezinárodním projektu, zabývajícím se použitím nového spoluhračce – RFID robota Toryho, se zaměřujeme na maximální produktivitu během inventur. Robot zcela samostatně projíždí každý den celou prodejnu a kontroluje skladové zásoby. Informace pro inventuru tak mají spoluhračci dostupné nepřetržitě.

Předpokládáme, že díky Torymu se nám povede redukovat dobu strávenou při inventurách na polovinu. Tento čas můžeme investovat zpět do toho nejdůležitějšího, našich zákazníků, abychom se postarali o jejich maximální spokojenost. V druhé řadě můžeme zajistit aktuální informace o skladových zásobách a pomocí častějších inventur zlepšit dostupnost produktů. Pozitivní dopad tedy vnímáme v obou směrech, pro naše spoluhračce i zákazníky.

### Elektronické balizáže (Jan Maděra)

Pomocí bezdrátových digitálních displejů/cenovek můžeme eliminovat další z neefektivních procesů na prodejních. Díky vlastní mobilní aplikaci jsme schopni během pár sekund spárovat produkty s jednotlivými displeji. Jednoduchým naskenováním kódu produktu a identifikátoru displeje dojde k propojení veškerých informací o zboží z našeho systému na displej. Poté již všechny další potřebné aktualizace pro-

bíhají automaticky. V průměru stráví spoluhračci na 1 prodejně ročně 1500–2000 pracovních hodin tiskem balizáží. Díky tomuto projektu můžeme neproduktivní hodiny významně eliminovat a soustředit se především na naše zákazníky.

### Vyvolávací systém (Ondřej Kisza, Alex Machala a Jakub Chupík)

Vyvolávací systém slouží především jako benefit pro naše zákazníky. Jakmile je jejich objednávka připravena k vyzvednutí na prodejně, obdrží e-mailem dodatečné informace, které obsahují i specifický QR kód pro danou objednávku. U vchodu prodejny je umístěn stojan, kde zákazník zadá buď číslo objednávky, nebo naskenuje obdržený QR kód. Poté systém vygeneruje pořadové číslo a na obrazovkách v hlavní uličce může zákazník sledovat stav své objednávky. Jakmile se číslo zabarví zeleně, je možno se dostavit na výdejní místo a objednávku převzít. Z hlediska zákazníka je největší přínos v tom, že již nemusí čekat ve frontě u výdejního místa, a tudíž může svůj čas využít jiným způsobem. Z pohledu Decathlonu je největší přínos ve využití času spoluhračců – nemusí být celý den přítomni na výdejním místě a ve volném mezeru času se mohou věnovat ostatním zákazníkům na prodejně a pomoci jim tak s výběrem toho správného vybavení. Po vygenerování pořadového čísla zákazníkem obdrží spoluhračci zodpovědní za výdej zásilek upozornění, že mají jít danou objednávku vydat příjemci.

### Samoobslužné pokladny (Vojtěch Desenský)

Samoobslužné pokladny v Decathlonu fungují velmi podobně jako v ostatních obchodech. Zákazník si na prodejně vybere produkty, které si chce zakoupit, a následně se může rozhodnout, zda nákup dokončí s pomocí prodáváče, nebo samostatně. V případě výběru samoobslužného procesu přistoupí zákazník k pokladně a v tuto chvíli přijde největší výhoda a odlišnost Decathlonu oproti jiným prodejcům – standardně se jednotlivé produkty načítají pomocí skeneru. Místo toho ale stačí jednotlivě vkládat produkty do příslušného prostoru, kde se zboží díky technologii RFID samostatně naskenuje. Zákazníci pak už jen přidají svou věrnostní kartu a mohou nákup zaplatit.

Největší inovace spočívá právě v technologii RFID, jež celkový čas, který zákazník musí u pokladny strávit, zkracuje a zároveň funguje jako bezpečnostní prvek, protože pokud je daný produkt nezaplacený, ozve se brána u východu z prodejny.

### Proč jsou samoobslužné pokladny takovým přínosem?

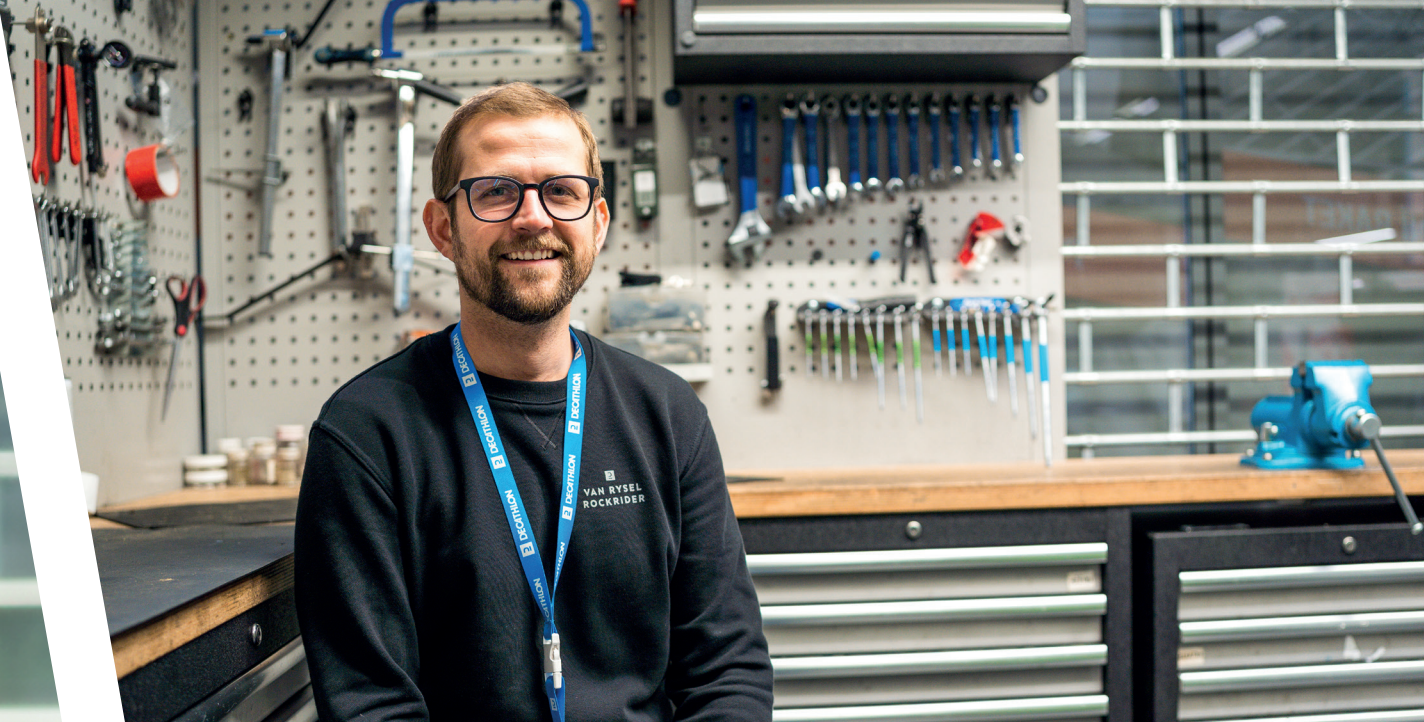
Pro zákazníky je nepochybně největším přínosem urychlení celkového procesu při placení nákupu. Odpadá stání ve frontě a čekání na volnou pokladnu.

Pro Decathlon spočívá největší benefit opět v tom, že dochází k uvolnění spoluhračců, kteří byli potřební pro obsluhu pokladen. Nyní tak mohou pomáhat zákazníkům při výběru produktů, nebo pečovat o celkový chod prodejny.

Autoři článku: Jan Hejma a Kristýna Kárná



# Vojtěch Kříž: Náš přístup k **opravitelnosti** se zásadně mění



**Základním principem našeho podnikání je prodej sportovního vybavení. Co se ale stane s produktem po jeho prodeji? Jak dlouho bude sportovci dobře sloužit? Jak o něj pečovat? Vítejte v království Vojty Kříže. Vojtu potkáte nejčastěji v Českých Budějovicích, ale cestuje po celé ČR – je totiž národním lídrem našich servisů. V této funkci Vojta zajišťuje, abychom zákazníkům poskytovali lepší služby a podporu produktů, které si u nás zakoupí. Pro Decathlon je to jednou ze současných priorit a do budoucna bude opravitelnost hrát ještě větší roli. Právě proto jsme se rozhodli udělat s Vojtou velký rozhovor do tohoto čísla.**

#### **Povinná otázka – jak dlouho jsi v Decathlonu?**

Už od roku 2013, kdy se otevřel českobudějovický Decathlon. Nastupoval jsem tady tenkrát na pozici vedoucího oddělení cyklistiky, zimních sportů, kolečkových sportů a fitness. Byli jsme jen 4 vedoucí, postupně se tým rozšiřoval a každý se zaměřoval na to, co ho bavilo nejvíc. U mě logicky cyklistika, ale o tom ještě asi bude řeč.

#### **Určitě. Co tě do Decathlonu přivedlo?**

Byla to víceméně náhoda. V tom roce 2013 jsem se přestěhoval z Plzně. Jsem původně Budějčák, ale v Plzni jsem studoval na Západočeské univerzitě. Po dvou letech jsem neuspěl u zkoušky z matiky, takže jsem z Plzně páčil zpátky do Budějovic. Tady jsem se rozhodl jít znovu na vysokou školu, na Jihočeskou univerzitu na obor obchodní podnikání. Zjistil jsem, že mě ten retail baví. Pamatuju si, že jsem tenkrát jel zrovna na kole a potkal jsem kámoše, který mi řekl, že jede na pohovor do Decathlonu. Tak jsem si v tu chvíli řekl, že bych to chtěl taky zkusit. Zjistil jsem si pár informací o Decathlonu, protože jsem ho vůbec neznal, a šel na pohovor. Na pohovoru v KFC jsem potkal Pepu Kalouse, který přišel jako ředitel z Ostravy otevřít prodejnu do Budějovic spolu s Honzou Štěpánkem a Pavlem Lyčkou. Hledali lídra cyklistiky a já byl do kol úplně blázen. Kopali jsme traily a pořád jezdili. Pepu to zaujalo. Původně to měla být brigáda, tak jsem rovnou nastoupil na plný úvazek. Samozřejmě. Společně jsme Decathlon v roce 2013 otevřeli.

#### **Co já si pamatuju, tak když se řekne servis v Decathlonu, automaticky se mi k tomu vybavíš ty. Je to jedna z nejtálejších líderských pozic. Jak ses k tomu vlastně dostal?**

No, já se považuju, a teď nechci, aby to znělo nějak sebevědomě, za docela manuálně zručného člověka. Musím tady zmínit svého táta, od kterého jsem se naučil prostě všechno. Můj táta je všeuměl. Je to zedník, který ale uměl vždycky opravit ledničku, televizi, auto, motorku, všech-



no. Myslím, že někdy ve 12 letech jsem rozebral svůj první motor na tátově Pionýru 21. Vždycky jsem byl s tátou v dílně. A to jsem si přenesl do Decathlonu. To znamená, že když jsem tu cyklistiku v Budějovicích otvíral, alfa omega byla mít u ní vybavený servis kol. Ale viděl jsem, že informace a vybavení, které jsme interně měli k dispozici, nestačily. Celý servis jsem přestavil podle sebe a začali jsme být úspěšní. Všimnul si mě Jirka Uher a začal jsem s ním školit cyklistiku. Byla to moje první národní mise. Teď jsem taková spojka mezi komerčním týmem a týmem pro udržitelnost. Servis hraje v obou směrech obrovskou roli, protože s našimi prioritami v udržitelnosti, jako je Rent, Buyback, 2nd life a další projekty, přichází i nutnost se o výrobky starat, například kola z půjčovny. S komerčním týmem naopak řešíme tu businessovou stránku. Je to pro mě čest na této pozici být.

#### **Tys zmínil táta, že ses všechno naučil od něj. Nezdá se ti, že tohle mladší generaci trochu chybí?**

Jedním slovem, ano. Není dneska jednoduché najít kvalitního servisního technika. Já neříkám, že to bylo před 10 lety snazší, ale když ty generace srovnám, pro kluky, který jsem na cyklo nabíral v roce 2013, byla samozřejmost, že věděli, jak se používá pilka na železo nebo stahovák na ložisko. Tyhle věci jsme prostě věděli. A teď samozřejmě nechci nějak snižovat dovednosti a schopnosti mladší generace, oni umí jiný věci, který já neumím, ale z mého pohledu se ta manuální zručnost dost vytrácí.



### **Cítíš, že se přístup firmy k opravitelnosti v průběhu let mění?**

Strašně razantně. Přestože jsme servisy měli v prodejnách a věděli jsme, nebo minimálně já jsem věděl, že je potřebujeme, tak 4 roky zpátky to byl docela boj si u ředitelů prosadit místo a člověka pro servis. Rok a půl jsem strávil přesvědčováním store lídrů, že je potřeba do servisu investovat, protože se nám to vrátí. A myslím, že se nám to vrátilo. V porovnání s ostatními zeměmi, které šly cestou centralizace a spolehly se na to, že mají regionální servisy v logistických centrech, které to všechno vyřeší, tak vlastně teď zjistily, že v prodejnách ty servisy víceméně umí jenom složit kolo. My máme na prodejnách vybavení a tým na úrovni regionálních servisů z jiných zemí. A sám víš, že když někdo v obchodě potřebuje poradit s něčím technickým, tak jde do servisu, protože tam prostě velice často najde vybavení, know-how a člověka, který mu poradí, jak se opravuje cokoliv na prodejně. Takže se to změnilo opravdu razantně od té doby, kdy jsem ředitele „přemlouval“, ať ten servis mají, do té doby, kdy už máme separátní týmy pro servis a jsme schopni sledovat efektivitu a ekonomickou stránku.

### **Tak teda trocha čísel. Dokáže si servis na sebe vydělat?**

Zákazník, který využívá služby servisu, se do prodejny vrací až třikrát častěji a utrací více než běžný zákazník. Ale i bez tohoto efektu jsme jako republika v servisu ziskoví. A to i když započítáme investice do strojů, které jsou v případě servisu lyží za vysoké částky.

### **Nemyslíš si, že v minulosti se Decathlon k reklamám nebo celkové opravitelnosti nechoval úplně nejlepším způsobem?**

Dá se říct, že souhlasím. Naším mottem bylo a vždycky bude spokojený nebo spokojený zákazník. Protože jsme ale neměli potřebné vybavení a know-how, reklamované produkty jsme automaticky měnili a možná oprava se tolik neřešila. Ani se řešit nedala, protože jsme neměli možnosti, jak produkty opravovat. To samozřejmě mrzelo nejen mě, ale i spolupráce na prodejnách. Zákazníci v Česku také začali očekávat jiné chování a vyžadovat opravu. To mi dělá radost a už jenom fakt, že sledujeme poměr počtu reklamovaných produktů k počtu opravených produktů, motivuje naše spolupráce, aby nedávali zákazníkům nové produkty vždy. Díky projektu 2nd life navíc můžeme lehce poškozené výrobky vrátit do prodeje s nižší cenou. To už byl takový poslední díl skládačky, abychom náš přístup zlepšili.

### **Jsou přímo v United nějaké tendence k tomu, abychom omezili výrobu neopravitelných produktů?**

Je to tak – zvyšuje se podíl opravitelných produktů. Musím pochválit produktové inženýry, že na tom opravdu pracují a zabývají se dlouhou životností našich produktů. Měl jsem příležitost na jednom produktovém školení ve Francii upozornit na možnost opotřebení jedné krytky sedlovky na skládačce a skutečně ji uvedli jako náhradní díl. V tom je Decathlon skvělý, že nám takto naslouchá.

### **Jaké jsou naše cíle v oblasti opravitelnosti?**

Pro rok 2023 stanovil Decathlon United míru opravitelnosti na 73 %. Zdálo se to jako reálné číslo, nicméně jednotlivé značky začaly raketově brandovat produkty jako opravitelné. Rychleji, než jsme si mysleli. I proto v roce 2023 dosáh-

neme zhruba na 66 %. Ale jsou sporty, kde jsme jedni z nejlepších na světě – turistika, cyklistika. Druhým cílem je podíl opravitelných produktů v nabídce. Aktuálně jsme na 13,9 %, cíl do roku 2026 je 30 %. Mimo to ještě sledujeme ekonomické ukazatele, jako je efektivita a růst zákazníků.

### **Co dnes vlastně všechno dokážeme na našich servisech opravit?**

Je toho hodně a je to naše silná stránka. Interně a externě jsme schopni opravit všechno, co prodáváme. Kola, koloběžky, lyže, paddleboardy, batohy, běžecké pásy, turistické hole, kolečkové brusle, je toho kvanta. Dokážeme opravit i tropiko stanu a tím nemyslím výměnu za nové. Jediné, kde to je náročné, je elektronika, hlavně externích dodavatelů jako Garmin nebo Polar. Problémem jsou hlavně náhradní díly, a tak se zákazníkovi dává většinou nový produkt. Příští rok chceme vylepšit naše služby v opravách textilu. Několik prodejen vybavíme šicími stroji, abychom mohli opravit například rozpárané švy. Vidím v tom velký potenciál, protože asi 38 % lidí sportovní oblečení vůbec neopravuje. Pro přírodu je to ale velká zátěž a na západ od nás je vidět, že to lidi už pochopili. Je naprosto běžné, že turisté nosí 20 let stejný batoh, protože si ho pořád opravují. To se podle mě dostane i k nám.

### **Co domácí opravy? Podporujeme nějakým způsobem naše zákazníky, aby si produkty opravili doma sami?**

Tak úplně v první řadě jim nabízíme obrovské množství náhradních dílů. Celkem jich je přes 11 tisíc. A patří tam i zipy, přezky na batoh a také specifické díly, které nejdou na trhu sehnat, například náhradní díly do našich trampolín či basketbalových košů a mnoho dalších. Tím



dáváme zákazníkovi šanci si náhradní díl koupit. Díky našemu support webu pak ví, jak náhradní díl použít a jak opravu skutečně provést. Mimo to tam najde návody, jak dělat určité úkony údržby, vycentrování běžeckého pásu a kompletní seznam náhradních dílů. Ten v dnešní době zákazník najde i na e-shopu.

### S jakými servisními úkony se setkáváme úplně nejvíce?

Je to určitě servis kol, minulý rok jsme měli přes 19 tisíc zakázek.

### Decathlon se vyvíjí a s ním i jeho produkty. Jak se zvyšuje náročnost na servisní techniky s pokročilými produkty?

Tady musím zmínit úžasný tým expertů na opravu produktů z cyklistiky, který teď máme. Honza Blažek, Nikolas Fencel a Robert Hájek. Spoléháme se na interní školení ve Francii a doplňujeme to lokálními školeními a semináři od profiků, například od firmy Park Tool. V dnešní době mají naše kola high end tlumiče, elektronické řazení nebo pokročilé elektromotory a musíme to umět opravit. Každý rok se to vyvíjí, takže je to v podstatě nekončící proces školení a také objednávání nového nářadí, abychom to také měli jak opravit. Dohromady nabízíme 4 úrovně školení: úroveň 1 a 2 pro nováčky, 3 pro experty a 4 pro vybrané prodejny, kde servisuje ta nejdražší kola v nabídce, například závodní Van Rysel nebo Rockrider.

### Co servis cizích produktů? Provádíme ho?

Ano, ale liší se to sport od sportu. Například u lyží je to úplně jedno, technologie broušení a úpravy skluznice je stejná. U kol je to nároč-



nější, tam prioritizujeme naše kola. Když ale přijde zákazník s cizím kolem, máme časový prostor a díl, tak ten servis taky uděláme. Nicméně, prodejny jsou v tomto autonomní a je to na rozhodnutí daného servisního technika, jestli to zvládnou.

### Když se podíváš na současný stav servisu v Decathlonu, kde vidíš největší rezervy? Kde bychom se mohli zlepšit?

Myslím si, že je to organizace práce. To je něco, co já budu chtít v příštích letech zlepšovat. My umíme spoustu věcí, ale jsme rozlitaný. Jedna věc je nějaká ergonomie pracoviště, jakože já dělám servis kola a potřebuju nachodit co nejméně kroků. Potřebuju být efektivní jako na výrobní lince. Potřebuju pracovat efektivně a nepřerušovat svoji práci. Takže chceme zlepšovat organizaci pracoviště jako takového, ale potom i rozmístění lidí v tom servisu. A teď samozřejmě musím říct, že řada servisů je na tom výborně a vím, že ne všechny prodejny si můžou dovolit

mít dva lidi na servisu. Když to ale vezmu jako měřítko efektivity, tak to, že ten člověk od montážního stojanu musí neustále odbíhat k potisku, k prodeji pohárů, k příjmu na servis, to hodně zdržuje. Ideální stav je, že servis má svoji recepci, kde člověk zpracovává zakázky, které jdou na servis. Týž člověk pak může dělat třeba prodej pohárů nebo potisk. A pak uvnitř v servisu máme jednoho člověka, který od rána do večera jede jedno kolo za druhým a tu práci přerušuje co možná nejméně. Protože samozřejmě, když od té práce musíš odejít, něco máš rozdělaného, tak to prodlužuje dobu zpracování a snižuje to efektivitu práce. Tam si myslím, že máme prostor ke zlepšení. Ale naopak, kde jsme se výrazně zlepšili, tak je obecně bezpečnost. Nemyslím si, že bychom v tom byli předtím špatní, ale důraz na bezpečnost byl v Decathlonu dlouhodobě velký. A to se zlepšilo v horizontu pěti let třeba opravdu hodně.

Autor článku: Jakub Vaníček

## SERVIS | DECATHLON

# KOMPLETNÍ SERVIS

BEZPEČNOSTNÍ PROHLÍDKA KOLA od 499 Kč

ZÁKLADNÍ SERVIS LYŽÍ od 399 Kč

POTISK TEXTILU od 149 Kč

BROUŠENÍ BRUSLÍ od 99 Kč

A photograph of two children, a girl and a boy, running happily on a grassy hill. The girl is on the left, wearing a light pink jacket, light blue pants, and a white beanie with a pom-pom. The boy is on the right, wearing a dark blue and white patterned jacket, brown pants, and a dark beanie. They are both holding hands and appear to be in motion.

## Oblíbený produkt našich spoluhráčů, tentokrát maminek a tatínků

**V předchozích číslech jsme vám představili řadu oblíbených produktů našich spoluhráčů – B-twin odrážedlo, Easybreath 900, kopačky Kipsta Ginka 900. Nicméně však nezapomínáme ani na naše zákazníky. Zejména na jednu skupinu, která má velice speciální postavení.**

Nejčastěji nás navštíví, pokud potřebují doplnit arsenál pro jejich oblíbený sport, ať už se jedná o fotbal, jezdeckví, nebo balet. Našich služeb využívají zejména v jednom speciálním období, jehož začátek se datuje k 1. září. Hádáte správně, jedni z našich nejdůležitějších (a samozřejmě také nejváženějších) zákazníků jsou děti.

Abychom jim co nejvíce usnadnili průběh této cesty, vyvinuli jsem pro ně na míru šité, kožíškem vystlané, nepromokavé boty SH 500. Nejenže se botky mohou pyšnit ekodesignem, kdy jejich svršek tvoří až 60 % hovězí kůže, ale zároveň mají podešev ze 100% syntetického kaučuku. Při jejich výrobě jsme využili technologii Snow Contact. Díky této technologii obuv neklouže a je velmi přilnavá na zasněženém povrchu. Botky byly navrženy s membránou, která zajišťuje nepromokavost a prodyšnost. Membrána zamezuje prosakování vody dovnitř, ale zároveň nebrání odpařování vlhkosti z boty ven. I když jsou boty testovány v horách, aby vyhovovaly specifickým horským podmínkám, myslili jsme i na jejich využití ve městech, proto jsme

se také snažili zachovat jejich elegantní a moderní vzhled. Vzhledem k tomu, že jsou boty vystlané teplým kožíškem, při testování jsme jejich komfortní teplotu stanovili na -4 °C. Limitní teplotu pak na -13,5 °C. K dostání jsou v pěti barvách – zelené, modro-šedé, hnědo-šedé, modro-růžové a modro-hnědé. Ačkoliv si našich dětských zákazníků velice ceníme, na názor na jedny z našich nejoblíbenějších dětských botiček jsem se ptali těch, kteří přece jen nejlépe vědí, co je pro naše děti nejlepší – jejich maminek a tatínků.

**Autorka článku: Kamila Komárková**





**899 Kč**

**Dětské turistické nepromokavé kožené zimní boty SH 500**

kód: 8544121

## Co na dětské turistické boty říkají naši rodičové?

*Za rodiče se jedná o super kompromis kvalita/cena, kupovali jsem je v modré barvě minulý rok a tento rok máme zase nové, akorát o dvě velikosti větší. Malej je nosí do školy, na procházky, zkrátka maximální spokojenost.*

Ondra Fiala, vedoucí oddělení turistiky, Olomouc



*Na dětských botách SH 500 oceňuji, že zvládnou veškerá outdoorová dobrodružství od podzimu do jara. Je skvělé, že si děti mohou vybrat z více barevných provedení. Nevadí jim mokro, sníh ani zmrzlá půda či bláto. Ještě se nám nestalo, aby promokly. Hodí se do přírody i do města, zvládnou veškeré školkové lumpárny a vy budete mít jistotu, že dítě bude stále v suchu a teple. Navíc jsou přilnavé a nekloužou ani na sněhu. Snadno se nazouvají i utahují. Nejsou vyloženy na celodenní pobyt v zasněženém terénu, tady bych volila asi pogumované sněhule s kožíškem, ale naše české zimy v nížinách, kdy se sníh udrží pár dní v roce, zvládnou a dětem je dávám hned, když se na podzim více ochladí.*

Veronika Glogrová, grafička, Praha



*Díky chytře vymyšlenému jednoduchému zapínání je obutí velmi rychlé a dcera ho zvládne bez problému sama. Zároveň dobře padnou – děti v nich vidím běhat tak lehce, jako by měly tenisky, a současně je noha dobře izolovaná a kotník perfektně drží. Zvládnou nejen podzimní a jarní období, ale díky membráně v nich děti odchodily i naše pobyty na horách a nohy měly stále v suchu a teple. Takovou třešničkou na dortu je vícero barev pro dívky i chlapce. Boty už má dcera třetí v řadě a to vždy pouze kvůli větší velikosti. Velmi dobře konkurují botám od jiných výrobců za dvojnásobné i trojnásobné ceny.*

Markéta Vránová, HR koordinátorka, Pardubice





# To nejlepší z Decathlonu: Nafukovací boby 900 Pumpslide

**S jakou novinkou přišli vývojáři značky Wedze na letošní zimní sezónu? Čím si můžete zpestřit radovánky na sněhu? Odpověď jsou první nafukovací boby z Decathlonu!**

## **Nový rozměr zábavy na sněhu**

Představujeme novinku ze světa zimní zábavy – nafukovací boby 900 Pumpslide od značky Wedze. Jde o inovativní produkt, který přináší neuvěřitelnou porci zábavy pro děti i dospělé. Ať už vyrazíte na zasněžený kopec za domem, nebo na pěkně strmou sjezdovku, váš sjezd najednou dostane zcela jiný rozměr. Každý dospělák, který boby vyzkouší, se vmžiku stává dítětem s jiskřičkami v očích. Pojdme si představit, díky čemu jsou boby tak výjimečné.

## **Zážitky plné adrenalinu**

Decathlon se vydal za cílem vytvořit něco výjimečného. A jízda na nafukovacím bobu 900 Pumpslide představuje skvělý způsob, jak proměnit obyčejné bobování na adrenalinový zážitek. Ochromí vás jeho blesková rychlost, odolnost a nebývalý komfort. Při výrobě bylo podstatné zajistit perfektní skluz, proto zespoda najdete speciální drážky, abyste snáze udrželi rovný směr. Ač jsou boby nafukovací, slibují dobrou odolnost vůči nárazům. Speciální tvar umožňuje stabilní jízdu, směr ale korigujete sami nohama nebo dvěma zabudovanými brzdami. Co ale ocení zvláště dospělí, je pohodl-

né posezení. Kdejaký rodič si asi vybaví, jak si s dítětem nasedá na maličkaté boby a cítí se namačkaný jako sardinka. Na to už zapomeňte a poříďte si Pumpslide, který je prostornější a má také opěradlo a zarážky na nohy, abyste si jízdu opravdu užili bez křečí v zádech.

## **Jízda snů? Hlavně ta, která je bezpečná!**

Než se zběsile rozjedete z kopce, nezapomeňte především na svoji bezpečnost. Boby jsou určeny na mírné zasněžené svahy. Nezkoušejte žádný hazard na trávě, černé sjezdovce nebo rodeo drive za autem. Pokud vás přece jen čeká prudší kopec, vezměte si pro jistotu lyžařskou helmu. Na škodu nebudou ani brýle, sníh vás může slušně ohodit.

## **Snadné použití i případná oprava**


Boby jsou složené v tašce, která má rozměry 80 x 25 x 16 cm. Obal má na sobě nakreslený návod k použití a také popruh, takže tašku hodíte na záda a jednoduše přenesete tam, kam potřebujete. Poté je stačí vytáhnout z obalu a nafouknout ideálně co nejbližší místu, kde budete bobovat, abyste minimalizovali změnu tlaku. Pro rychlejší nafouknutí použijte pumpičku – tu si však

musíte koupit zvlášť. Doporučujeme například dvojčinnou nízkotlakou ruční pumpu ITIWIT za 279 Kč, která je z nabídky nejlevnější i nejspolehlivější. Boby zvládnete nafouknout i ústy, ale bude vám to trvat o něco déle.

Po nafouknutí už jen čapnete tažné lano a hurá na kopec. Počítejte s tím, že nafukovací boby jsou oproti klasickým plastovým těžší, váží celkem 2,6 kg. Za ty zážitky to ovšem stojí. Můžete si užít legraci klidně ve dvou, jen myslete na maximální nosnost 140 kg.

Pokud by se vám některá část bobů rozbila, neváhejte kontaktovat náš servis. Návrháři věnovali zvláštní pozornost odolnosti i opravitelnosti. Všechny součásti podléhající opotřebení, jako jsou brzdy, vnitřní trubka či ventilek, lze snadno opravit. Proces vyřízení reklamace nebo opravy je v Decathlonu velmi snadný. Boby tedy vydrží spoustu zimních sezón a vy se tak s nimi můžete, aspoň na chvíli, stát zase dětmi.

*Autorka článku: Kateřina Tlachová*



**Nafukovací boby  
900 Pumpslide  
pro děti i dospělé**

**1799 Kč**

kód: 8643297

**POHODLÍ**

Prostornější boby o rozměrech 120 × 60 × 46 cm s opěradlem a zarážkami na nohy.

**KONTROLA SMĚRU**

Boby můžete ovládat dvěma odolnými bočními brzdami nebo vlastními nohama.



**SKLADNOST**

Vyfouknuté boby se skladují v tašce o rozměru 80 × 25 × 16 cm, jež disponuje transportním popruhem a je součástí výrobku.

**RYCHLOST**

Odolný materiál a drážky pro udržení rovného směru zajišťují kvalitní skluz, díky kterému zažijete opravdovou rychlost.



## Martin Sikora: vášnivý lyžař, který nás reprezentuje ve Francii

**Zima už je za rohem, a tak jsme do této kapitoly Dekáče oslovili našeho velvyslance ve Francii Martina Sikoru, bývalého školitele Wedze, aby nám představil svou cestu Decathlonem a jeho tipy na lyže. Martin byl zrovna na skok v Praze, takže jsme moc rádi, že se rozhovor podařilo uskutečnit!**

### **Jak ses vlastně dostal k lyžování?**

K lyžování mě přivedl taťka, který mě to naučil. Byl to on, kdo věnoval hodně času do mého lyžařského umění. Poprvé jsem se s lyžemi setkal, když mi byly dva roky. Začínali jsme na malých kopcích okolo Ostravy – Bílá, Vaňkův kopec. Když jsme pak byli starší, jezdili jsme s rodiči a se sestrou do Alp.

### **A ty jsi nějakým způsobem závodil, nebo to byla jenom taková záležitost do volného času?**

Popravdě, když jsem byl menší, tak jsem nikdy nezavodil, ale tím nadšením a tím, jak lyžuješ, tak máš takovou radost a všichni okolo mají taky radost, že mi lyžování hodně přirostlo k srdci. Jsi na čerstvém vzduchu, parta lidí, to bylo skvělé. Když jsem začal studovat vysokou školu, tak jsem si udělal instruktorský kurz a začal jsem pracovat jako instruktor lyžování kousek od ostravské prodejny Decathlonu, na Vaňkově kopci. Tam jsem učil nejenom děti, ale i dospělé. Studoval jsem přes týden a o víkendů jsem na kopci trávil více a více času.

### **A pak jsi nastoupil do Dekáče, nebo to bylo jinak?**

Ne tak úplně. V Decathlonu jsem byl na brigádách už předtím, ale jako opravdový start bych považoval rok 2015, kdy jsem nastoupil na plný úvazek. Studoval jsem IT na Vysoké škole Báňské v Ostravě a na stránkách Decathlonu jsem našel otevřenou pozici webmarketera. Šel jsem na pohovor a když jsem jel tramvají zpátky na nádraží, už mi volali, že mě berou. Takže škola dálkově, stěhování, jo, to byla zábava.

### **A dneska už jsi několik let ve Francii v IT. Co přesně děláš?**

Ještě bych se vrátil k tomu, jak to začalo. Postupem času jsem poznal kolegy v Lille, kteří zajišťovali chod e-shopů v různých zemích. Díky svým IT znalostem jsem začal integrovat některá řešení pro český e-shop až do momentu, kdy jsme přešli ze starého systému Decashop na novější Osmose. Po úspěšném přechodu a integraci nového webmarketérského týmu se naskytla možnost přesunout se přímo do Lille. Nejdřív,

v roce 2019, jsem pracoval na pozici Scrum master. Po chvíli jsem se přesunul na pozici lídra týmu, který zaváděl systém Cube v nových nebo stávajících zemích. V současné době pracuji jako Technical Program Manager a mým úkolem je animovat větší technické projekty a programy, které jsou kritické pro naši společnost. Také zaručit jejich dodání na čas. Do toho ještě vedu tým 9 lidí – projektových i programových manažerů.

### **Vraťme se zpátky k lyžování. Tebe hlavně znám jako milovníka freestylu a freeridu. Čím tě tyto disciplíny, které v Česku nemají moc podmínky, zaujaly?**

Je pravda, že jsem byl vždycky na sporty, které nebyly úplně moc bezpečné. V létě jsem jezdil na BMX, což se sice moc nezdá, ale blíží se to freestyle a freeride lyžování. Jsou tam nějaké rotace, skoky, důraz na rovnováhu a tak dále. Spousta lidí to kombinuje spolu s lyžováním. Časem jsem se dostal do fáze, kdy mi moje úroveň lyžování umožnila přejít na tyhle náročnější disciplíny a jezdit mimo sjezdovky a ve snowparku. Byla okolo toho skvělá parta, adrenalin, zábava.

### **Jezdil jsi i na nějaké závody?**

Postupem času jsem začal ve freestylu i závodit na menších lokálních závodech v Česku, Rakousku i ve Francii. Bylo to ale hlavně o zábavě a komunitě, výsledky byly až na druhém místě.

### **Pamatuješ si na svoje první Wedze lyže?**

Na svoje první Wedze lyže si moc dobře pamatuju, mám je dodnes. Jsou to freestyleové Wedze, na kterých francouzská lyžařka Marie Martinová



získala stříbrnou olympijskou medaili v U-rampě na hrách v Soči v roce 2014. Dovezl jsem si je tehdy z Francie, kde jsem byl zrovna v tu dobu na služební cestě.

### **V Česku jsi pracoval jako webmarketer a zároveň si tě pamatují jako produktového školitele pro lyžování. To se stalo jak?**

Byla taková idea propojit lidi z e-shopu s prodejny, a protože jsem byl docela dobrý lyžař, stal jsem se produktovým školitelem. Organizovali jsme ve skupince školitelů produktové testy pro naše zaměstnance i teoretickou přípravu na sezónu. Bylo skvělé, že jsme si mohli jako zástupci naší země vyzkoušet všechny páry lyží přímo ve Francii a dát na ně zpětnou vazbu. Dělal to třeba 20 až 30 párů ročně, takže mi nohama prošlo opravdu hodně lyží. Dodnes jsem pořád v kontaktu s jedním produktovým manažerem z Wedze, který mi občas nějaké lyže na test pošle.

### **No teď už ti je posílat nemusí. Stěhuješ se přímo k vývojovému centru Wedze do francouzských Alp!**

Je to tak. Stěhujeme se s přítelkyní do Sallanches, městečka ve francouzských Alpách, kousek od Mountain storu v Passy, kde se naše lyže vyvíjí. Na sjezdovky pár minut, stabilní sněhové podmínky a na ledovec to taky není daleko. Moc se těším. Jediná věc, která mi dělá starosti, je internet. Budu dělat na dálku a optika tam není úplně k dispozici (smích).

### **V čem se liší lyže, které ty používáš na freeride, od těch klasických, co má drtivá většina z nás doma?**

Mě teďka nejvíc baví backcountry lyžování...

### **Backcountry? To by asi možná chtělo vysvětlit.**

Jasný. Je to v podstatě a hodně ve zkratce kombinace výhod lyžování na sjezdovce a freeridingu.

Backcountry lyžař se většinou nechá vyvézt lanovkou do vhodného místa a dále pokračuje po svých. Nasadí tulení pásy na lyže, vázání přepne do chodícího režimu a pokračuje skialpinistickým způsobem mimo lyžařský areál. Odměnou mu je dokonalý prašan, skoky a spousta zábavy ve volném terénu, která končí opět dole u lanovky. Jízdu v prašanu kombinuje i s jízdou na sjezdovce, kde lyže umožňuje dělat velké oblouky. Lyže na backcountry lyžování jsou pro tento typ jízdy uzpůsobeny. Mají jinde těžiště, jsou o mnoho širší a mají jiný tvar. Dodávají vztlak v hlubokém sněhu, ale zároveň se necítí špatně ani na sjezdovce, obzvláště při sněžení nebo na rozbitém podkladu. Přizpůsobit se ale musí i lyžař, protože musí přenést váhu dozadu pro ideální stabilitu v hlubokém sněhu.

### **Když to tak slyším, tak backcountry lyže by se hodily i na rozbité odpolední kopce v českých horách.**

Stoprocentně. Jízda na nich bude určitě pohodlnější než na tvrdých slalomkách, které budou skvělé v 9 hodin ráno, ale odpoledne se na nich člověk už trochu trápí.

### **Jakou nabídku lyží na freeride Wedze nabízí?**

Wedze aktuálně nabízí 4 modely lyží na freeride – Rookie, Patrol, Slash a Pow chaser. Každá z nich se hodí na jiný typ jízdy i pro jiné lyžaře. Rookie, jak název napovídá, se hodí pro první objevování freeridu. Snadno se ovládají, odpouští chyby a je s nimi zábava jak na sjezdovce, tak v mělkém prašanu. Na hlubší sních jsou tady modely Patrol a Slash. Prvně jmenovaný model používá francouzská horská služba. Jsou to maximálně univerzální lyže, které musí fungovat v jakýchkoliv podmínkách a na které je vždy spolehnout. Slashe mám já a je to moje aktuálně nejoblíbenější lyže. Pow chaser jsou nejširší lyže z naší nabídky a jsou navrženy pouze pro jízdu v prašanu. Poskytují excelentní vztlak, stabilitu a hodí se pro velmi zkušené freeridery.

### **A co říkáš na ty Slashe?**

V dnešní době, když jedete na týden na dovolenou a potřebujete jedny lyže, tak si myslím, že Slashe jsou ideální volbou. Může se totiž stát, že bude celý týden sněžit, budou se tvořit muldy, sjezdovka se hned rozbije. A řekněme si na rovinu, že sjezdovkové lyže nejsou s muldama úplně kamarádi. Slashe jsou s tím v pohodě. Na ledu si s nimi musíte samozřejmě dávat pozor, ale zkušený lyžař to zvládne i tak. Je to hodně lehká lyže, široká a pružná díky dřevěnému jádru. Řekl bych, že u ní je to tak 30 % sjezdovka, 70 % mimo sjezdovku, možná 40 % ku 60 %. Doporučil bych ji zkušeným lyžařům, kteří se občas můžou na sjezdovce začít nudit a vyrazí do prašanu. Tam si s nimi užijí při různých skocích a podobně. Naopak bych ji nedoporučil začátečníkům. Ta lyže je zkrátka velká a nedá se s ní naučit lyžovat, chce to už trochu umu.

### **Co bys té lyži vytknul, jestli vůbec něco?**

To vázání, se kterým ji prodáváme (smích). Děám si srandu. Prodáváme ji ve dvou verzích – s a bez vázání. Já sáhnul po té bez vázání, protože mě baví backcountry a k tomu potřebuju vázání, které mi umožní chodit, což to naše nedovoluje. A pak by se také mohly vyrábět i v delších variantách. Mám 193 cm, takže bych ocenil, kdybychom nabízeli variantu třeba 195 nebo 200 cm dlouhou.

### **Co tvoje plány na zimu? Když už budeš teda v Alpách, tak už máš vyblokován týden nebo dokonce 14 dní na lyžování?**

Popravdě řečeno roční permanentka už je připravená.

### **Fakt? Kolik stojí taková roční permanentka?**

My jsme to kupovali v předprodeji a vychází na nějakých 470 €. To je docela fajn. Takže plány na zimu jsou jasné, hlavně víkendy na horách.

Autor článku: Jakub Vaníček

# V Decathlonu Česká republika nepracují jen Češi

V sekci Kariéra v Decathlonu jsme vám už nejednou ukázali kolegy a kolegyně, kteří neváhali přijmout větší odpovědnost a přestěhovat se za pracovní nabídkou do jiného města. Tentokrát to vezmeme z opačného konce a představíme vám naše spoluhláče, kteří se rozhodli si pro svou další misi zvolit Česko. Odpovědi jsou volně přeloženy z angličtiny.



## OLIWIA GUZIEL ---- Polsko

*V Decathlonu jsem začala pracovat v roce 2016 v oddělení logistiky v regionálním skladu v Gliwicích. Bylo to moje první zaměstnání po dokončení vysoké školy. V roce 2020 jsem se přestěhovala do Prahy, kde jsem se přidala k e-commerce týmu. Zastávám roli last mile delivery manažerky. Poté jsem začala budovat logistický tým a také After sales tým, který nyní vedu. Myslím si, že Decathlon je pro cizince velmi dobrý zaměstnavatel, protože je to mezinárodní společnost. Jedním ze základních kamenů Decathlonu je také spolupráce mezi zeměmi, sdílení dobré praxe, inspirace a nápadů. Decathlon u zaměstnanců také velmi oceňuje mobilitu, což znamená, že podporuje spoluhláče v zapojení se do mezinárodních projektů.*

*Do ČR jsem přišla, protože se mi líbil projekt, který se zde rozjížděl. Navazoval na moji předchozí zkušenost a zároveň byl pro mě zajímavým posunem vpřed. Navíc miluju Prahu a myslím si, že je to úžasné město pro život. Propojení kariéry a osobního snu bylo doslova požehnáním :).*

*Oliwiina autentická reakce na to, jak dobře umí česky: Učím se česky už 3 roky. Rozumím už skoro všemu, ale stále se stydím a nejsem si dostatečně jistá na to, abych mluvila. Slibuji, že se příští rok zlepším! :)*

*Na Češích se mi líbí, že jsou klidní a vyrovnaní, zaměřeni na svůj byznys, jsou praktičtí a skromní. Taký věřím, že Češi si váží svého volného času a času s rodinou, je to pro ně důležité. V České republice se mi líbí a ráda bych tu ještě zůstala. Praha je rozhodně mým nejoblíbenějším evropským městem. Je tu všeho dostatek, jsou tu příležitosti, zábava i možnost relaxace. Taký si myslím, že je bezpečná a navíc velmi krásná a romantická. Pro expaty je tu navíc vše jednoduché.*

*Zkusit práci v Decathlonu v jiné zemi bych rozhodně všem doporučila! Je to skvělá možnost, jak nastartovat kariéru, a taký prostor pro získání nových zkušeností i v osobním životě. Myslím si, že život v zahraničí, mimo domov, je asi mojí zatím nejcennější životní zkušeností. Dostaneš se ze své komfortní zóny a právě tak se z tebe stane moudřejší, zkušenější a otevřenější člověk.*



#  
Kariéra



## ANTONIO VILLASCUSA ---- Španělsko

V Decathlonu pracuji 2 roky, konkrétně v logistice jako Omnichannel Leader. Rozhodl jsem se udělat změnu v kariéře a Decathlon jsem si vybral proto, že spousta mých přátel ve Španělsku a Francii v Decathlonu pracovalo a dali mi dobré reference. Decathlon Česká republika je tak můj první Decathlon. Vnímám ho jako globální značku a mezinárodní společnost, ve které má každý zaměstnanec míru zodpovědnosti. Prodejny jsou orientovány nejen na zákazníka a jeho návyky, ale především také na to, aby se zde každý zákazník-sportovec cítil jako doma. Tohle přátelské prostředí dělá z Decathlonu místo, kde je radost pracovat, protože Decathlon je ve velké míře zaměřen také na své zaměstnance-spolupráce. Jsem moc rád, že mohu přispívat k českému projektu, abychom dosáhli našich ambiciózních cílů.

Jsem Španěl a moc rád trávím čas venkovními aktivitami, tudíž jsem vždy chodil do Decathlonu nakupovat. Když jsem se v roce 2009 přestěhoval do Prahy, měl jsem už náš oranžový stan 2Seconds. V té době se množství takových stanů v Česku dalo spočítat na prstech jedné ruky. V roce 2009 ještě Decathlon nebyl v ČR a já jsem nebyl spokojený s nabídkou, která tu tehdy byla. Do Decathlonu jsem vždy musel v Alicante nebo Valencii, když jsem jel domů.

Dnes jsem v Praze už 14 let a díky své slovenské ženě, se kterou mám dvě děti (obě narozené v Praze), dokážu mluvit plynule česky. Nicméně v pracovním prostředí se stále cítím jistěji v angličtině. Proto taky spousta kolegů ani neví, že česky umím, to se většinou ukáže, až když jdeme na nějaký sport nebo na pivo :). Moje nejoblíbenější česká věta je „když nemůžeš, tak přidej“ a asi nejčastěji používám „ještě jedno, prosím“.

Na Česku se mi líbí, že tu tolik lidí sportuje. Hlavně děti! Bydlíme ve čtvrti, kde je opravdu široká nabídka kroužků a zájmových aktivit. Samozřejmě, že Češi jsou dost jiní než Španělé, ale jakmile poznáte Čechy blíže, zjistíte, že vlastně nejsou tak chladní a že jsou si se Španěly v leccem podobní. Jedno je ale jisté – že Češi nejsou tak hluční jako Španělé. V českém Decathlonu nepracuji jen s Čechy, ale také s Poláky, hlavně s těmi ve skladu, který je v Gliwicích. Je tu taky hodně Slováků, několik Francouzů. Jsem taky v kontaktu s lidmi z logistiky ze sousedních zemí, protože si sdílíme osvědčené postupy a učíme se jeden od druhého. Žil jsem už ve třech různých zemích a stěhování je něco, co bych určitě doporučil. I když to samozřejmě není pro každého. Teď se dvěma malými dětmi jsem rád v Praze.



## MARTIN BONDUE ---- Francie

V roce 2016 jsem začal pracovat v Kipstadiu, což je základna kolektivních sportů Decathlonu v Lille. Jsem Francouz, takže jsem s Decathlonem vyrostl a vždycky to pro mě bylo spolehlivé místo i v zahraničí. Věřím, že i pro cizince je Decathlon skvělým místem pro práci.

Do Česka mě zavál florbalový projekt. Společně s kolegy z Francie a ČR jsme vytvářeli mezinárodní nabídku pod naší značkou Oroks. Česko je florbalová země, tak jsme sem hodně jezdili. V jednu chvíli se mě můj tehdejší lídr zeptal, jestli nechci pokračovat v kariéře právě v Česku. Vždycky jsem toužil po mezinárodní zkušenosti, tak jsem nabídku přijal.

Ano, česky mluvím, umím například „dělej, co tě baví“ a „ještě jedno pivo, prosím ;).“ (Martin Bondue se opravdu velmi rychle naučil skvěle česky, možná byste ani na první dobrou nepoznali, že není Čech, pozn. red.)

Nejde v krátkosti říct, co se mi líbí na Česku a na Češích. Už tady žiju 5 let a zažil jsem tu tolik skvělých věcí. Jsem moc vděčný za vřelé přijetí, kterého se mi zde dostalo od kolegů, když jsem nastoupil. Od prvního dne jsem se cítil jako součást týmu.

Jako země je ČR skvělá, je docela malá, ale protkaná železniční sítí (i když ve vlaku není potřeba spěchat :)). Je velmi bohatá, jsou tu hory i nížiny, jezera, řeky, stále je tu co objevovat. Praha je nádherná, ale stejně tak i menší města a zámky. Na Češích je skvělé, že tolik sportují, všechno je tu dostupné – kolo, lyže, běžky, turistika. V létě je teplo, v zimě zima a to mám na Česku rád. Samozřejmě nemůžu zapomenout na pivo, skvělý společenský nápoj, cenově dostupný, chutný a osvěžující :).

Zahraniční zkušenost můžu jedině doporučit. Objevujete novou kulturu, tradice, jazyk, je to opravdu život měnící zkušenost. Jistě, není to každý den jednoduché a někdy je to naopak dost těžké, ale vyplatí se to. Decathlon mě v tomto kroku podpořil a já jsem velmi vděčný, že pracuji ve společnosti, která takové příležitosti nabízí.





## Nový projekt Decathlon Rent půjčovna sportovního vybavení

Decathlon přináší další způsob, jak udělat sport ještě dostupnější. V letošním roce se povedlo spustit projekt Decathlon Rent, který umožňuje půjčení vybavení na vodní sporty, turistiku či kempování, cyklistiku, fitness a nově také na zimní sporty.

Od srpna 2023 si zákazníci mohli zpestřit svojí letní dovolenou paddleboardem nebo horským kolem s lehkým karbonovým rámem. Rodiny s dětmi mohly kempovat díky prostornému rodinnému stanu, aktivní rodiče s malými dětmi vyrazili na výlety s dětským nosítkem a díky autostanu zažilo několik desítek nadšených cestovatelů dovolenou, která dostala úplně jiný rozměr. Možností se otevřelo zkrátka spousta, a to vše díky půjčovnám v prodejnách Decathlonu.

### Nabídka se rozšiřuje o zimní sporty

Ještě letos v zimě si budete moci zapůjčit lyže, běžky, snowboardy, ale také lední brusle, nemesky, sněžnice či boby. „Naším cílem je, abychom do konce roku 2023 otevřeli půjčovnu ve všech 25 obchodech po celé České repub-

lice,“ říká projektový lídr Rentu Hynek Petřík. V lednu by měli zbystrit také zájemci o skialpinismus. Skialpy si budete moci díky půjčovně zkusit. Ne každý si může dovolit investovat do koupě drahého skialpového setu, který začíná na částce 10 tisíc. Obecně celá řada produktů z nabídky Rent představuje vybavení, do kterého je potřeba investovat nemalé peníze. Přitom spousta sportovců vybavení využije jen několikrát za rok. Proto je půjčovna tím ideálním řešením, jak ušetřit peníze. A ač se to nezdá, tak i životní prostředí.

### Další projekt podporující cirkulární ekonomiku

Díky půjčovně si sportování s jedním produktem mohou užít desítky zákazníků. Nedočká-

zí tak k situacím, že si zákazník koupí produkt, který použije jen párkrát, a poté ho vyhodí. Následkem toho vzniká obrovské množství odpadu. Rent tedy vedle servisu a opravitelnosti, projektu Second life či BuyBacku rovněž zastupuje model cirkulární ekonomiky.

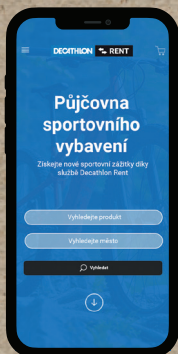
### Proč zvolit půjčovnu právě z Decathlonu?

Takřka na každém rohu najdeme půjčovnu sportovního vybavení. Proč zvolit zrovna tu v Decathlonu? Pojďme si shrnout několik základních výhod:

#### 1. Jednoduchý proces rezervace

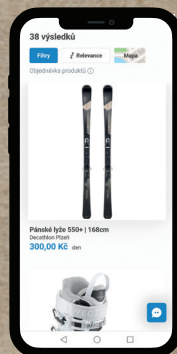
Stačí navštívit webové stránky [rent.decathlon.cz](https://rent.decathlon.cz), kde si vyberete produkt a termín výpůjčky na nejbližší prodejně, vyplníte potřebné údaje

# Jaký je **postup** při rezervaci?



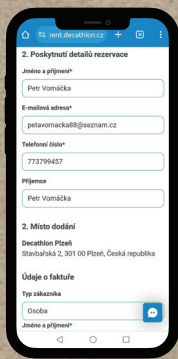
1.

Navštivte stránku [rent.decathlon.cz](https://rent.decathlon.cz) a vyhledejte si produkt nebo město, ve kterém si vybavení půjčíte.



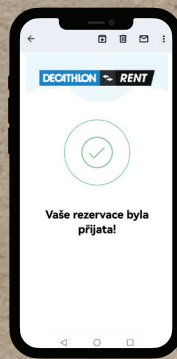
2.

Vyberte si z nabídky produkt a zarezervujte si ho na daný termín dle dostupnosti.



3.

Vyplňte Vaše údaje a proveďte okamžitou platbu online.



4.

Do e-mailu Vám přijde potvrzení o rezervaci a pak už stačí produkt vyzvednout na servisu zvolené prodejny.

a provedete rezervaci s okamžitou online platbou. V den vyzvednutí stačí přijít na servis zvolené prodejny, podepíšete předávací protokol a můžete jít sportovat. V den vrácení vybavení přinesete zpět na stejnou prodejnu a je hotovo. Jednoduché, že?

## 2. Žádná vratná záloha

Ať už si vyberete jakýkoliv produkt, neplatíte žádnou vratnou zálohu. Zvláště pro studenty by půjčení autostanu se zálohou až 20 tisíc mohlo být značně limitující. V Decathlonu chceme dělat sport dostupnější, proto nic takového nežadujeme.

## 3. Výhodná cena

Od 4. dne výpůjčky se započítává sleva, díky které může být cena opravdu bezkonkurenční. U dlouhodobého pronájmu (např. autostanu na 14 dní) je cena oproti konkurenci nižší o 30–50 %.

## 4. Zrušení rezervace den předem bez storno poplatku

Stala se náhlá událost, kvůli které musíte svou dovolenou zrušit? Žádný problém. V Decathlonu můžete rezervaci snadno zrušit i den předem bez poplatku.

## 4. Kvalitní servis produktů

Každý zapůjčený produkt se po vrácení kontroluje a personál provádí pečlivý servis, aby vybavení bylo v perfektním stavu a připravené k zapůjčení dalšímu sportovci.

## Šíře nabídky

Nabídka produktů k zapůjčení se bude neustále rozšiřovat. Aktuálně si z nabídky sjezdových lyží, běžek a snowboardů vyberou především začátečníci nebo mírně pokročilí, kteří chtějí zlepšit svou techniku. Platí to jak u sortimentu pro děti, tak pro dospělé. Do budoucna bude Decathlon Rent podporovat také racionální nakupování a zákazník bude mít příležitost otestovat i vysoce kvalitní technické produkty. „Naším záměrem je podpořit důvěru ve značky Decathlonu. V nabídce máme velmi kvalitní produkty pro zkušené sportovce, které konkurují i specializovaným obchodům. Zákazníka chceme o kvalitě přesvědčit, proto mu chceme dát příležitost si vybavení před koupí vyzkoušet,“ doplňuje Hynek Petřík.

## Plány do budoucna

V následujících letech se plánuje zavést možnost dovozu produktu až k zákazníkovi domů nebo možnost vrátit produkt na kterékoli prodejně.

Samozřejmostí je také rozšiřování nabídky vybavení pro krátkodobý i dlouhodobý pronájem. V některých zemích Evropy také existuje forma předplatného – zákazník si půjčí produkt na nomezeně dlouhou dobu, dokud platí pravidelné měsíční poplatky. „Předplatné chceme v České republice v budoucnu také zavést, určitě to představuje další skvělou příležitost pro sportovce, kteří žijí opravdu aktivním způsobem života a mají zájem si vyzkoušet celou řadu sportů, navíc za výhodnou cenu,“ komentuje Petřík. Proto sledujte webové stránky [rent.decathlon.cz](https://rent.decathlon.cz) a sportujte ještě dostupněji než kdy dříve.

Autorka článku: Kateřina Tlachová



**DECATHLON**



**V novém roce Vám přejeme,  
abyste měli dostatek času na sport!**