Dekáč

Jarní číslo magazínu pro spoluhráče

03
20
25



Top produkt
RCR-F: Nejrychlejší kolo Decathlonu

Rozhovor
s Honzou Felcmanem, ředitelem pardubické prodejny, o tom, jak na spokojený tým

Pilíře
Cirkulární projekty v Decathlonu

DECATHLON

EDITORIAL





Milí spoluhráči, milé spoluhráčky,

rok 2024 byl rokem transformace a velkých změn. Byl to rok plný výzev, ale i příležitostí, které nás posílily a ukázaly nám správný směr. Díky našemu úsilí a odhodlání jsme jako jednotlivci i jako tým silnější než kdy dřív.

Naše strategie přinesly hmatatelné výsledky – zlepšili jsme zákaznický zážitek, modernizovali prodejny, získali ocenění za udržitelnost, posílili jsme naši nabídku v oblasti produktů a regionů, například i díky Marketplace. Také v péči o naše spoluhráče jsme dosáhli významných kroků, o čemž svědčí 74 interních posunů nebo projekt návrat rodičů do zaměstnání. To všechno ukazuje, že když táhneme za jeden provaz, dokážeme velké věci!

Pojďme si nadále udržet naše skvělé tempo! Konkurence je silná a prostředí se mění rychleji než kdy dřív. Máme jasnou vizi – být nejoblíbenější sportovní značkou v České republice. Nemůžeme však už podnikat stejným způsobem, jako tomu bylo v minulých letech. Chceme být jiní, chceme být unikátní.

A právě rok 2025 bude rokem růstu – růstu nejen v číslech, ale i v odolnosti, inteligenci a spolupráci. Chceme znovu dobýt český sportovní trh tím, že přilákáme nové zákazníky a posílíme vztahy s těmi stávajícími, odemkneme růst prostřednictvím nových sportů, široké nabídky, omnichannel přístupu a inovativních obchodních modelů. A v neposlední řadě posílíme naši jedinečnou kulturu a budeme lídry v tom, co děláme.

Každý z nás hraje klíčovou roli. Máme společný mindset – hledáme řešení, jednáme, nebojíme se inovací. Každý nejlépe ví, co funguje v jeho městě, v jeho týmu, v jeho byznysu.

A právě na tom musíme stavět.

Hra začíná právě teď. Jdeme na to!
S nadšením a energií do roku 2025,

Petra Baštanová

Sledujte nás:

decathloncz decathloncz Decathlon.cz Decast

3 **Editorial** s fejethlonem od Kuby Šindeláře
4 **Novinky z Decathlonu** Úspěchy Decathlonu United i ČR – co se povedlo na přelomu roku
6 **Rozhovor** s Honzou Felcmanem, ředitelem pardubické prodejny, o tom, jak na spokojený tým
10 **Dostupné produkty** Domácí fitko za pár korun
12 **Top produkt** RCR-F: Nejrychlejší kolo Decathlonu
14 **Fitness ambasador** Roman Rampáček
16 **Kariéra** Mezinárodní kariérní přesuny
18 **Pilíře** Cirkulární projekty v Decathlonu

Dekáč: magazín pro spoluhráče Decathlonu
Číslo 9 | březen 2025

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

Na vydání Dekáče se podíleli: Petra Baštanová, Kristýna Kárná, Alena Kadlčíková, Kristýna Novotná, Jakub Šindelář, Jakub Vaníček

Fotky nafotili spoluhráči Decathlonu

Grafická úprava a sazba:
Veronika Glogrová a David Vavřina

Vytiskla tiskárna Triangl v nákladu 1 500 výtisků
Dekáč vychází několikrát ročně jako magazín tištěný na recyklovatelném papíře.

Změny cen vyhrazeny.
Za tiskové chyby neručíme.

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



FEJETHLON JAKUBA ŠINDELÁŘE

Aneb konkrétně prokazuji svou kreativitu (1. část)

Jestli v něčem příliš nevynikám, tak je to psaní krátkých, výstižných textů. Ale pokusím se. Začnu pár statistickými údaji. Je mi 34 let, mám jednu ženu, čtyři děti (2 lidské, 2 psí) a jednu želvu.
Do Decathlonu jsem nastoupil v roce 2019 (tímto na dálku děkuji Kubovi Dostálovi za poskytnutou šanci) na oddělení turistiky, kde jsem dodnes. Začínal jsem na jihlavské prodejně a po čtyřech letech přestoupil do Pardubic.
Svůj volný čas nejraději trávím v přírodě, v sedle kola, nebo stáním před terčem s šipkami v ruce. Mimoto jsem milovníkem raketových sportů, fotbalu a asi všech přesnostních sportů.
Mám rád filtrovanou kávu, vejce benedikt, česnekovou pomazánku a čokoládu. Jsem přesvědčen o tom, že tofu může být součástí každého jídla. Věřím, že plný žaludek a spánek jsou lékem na všechno. Mimo spánku a jídla si nejlépe odpočinu u knihy, filmu, seriálu, případně sledováním sportu v televizi.
Rád se chlubím tím, že jsem vyrůstal v devadesátkách. Jsem na to opravdu pyšný. Bylo mi ctí tuto éru coby dítě zažít. Podobné texty se většinou uzavírají nějakým citátem, já ale žádný neznám.

Neměl jsem snadné dětství. Na rozdíl od dnešní generace jsem musel vyrůstat ve světě (ve státu) bez Decathlonu. Na druhou stranu jsem si mohl pomoct spoustou kreativních nápadů.

Mé vyrůstání je neodmyslitelně spjato především se dvěma místy a jedním člověkem. Těmi místy byly dům mých prarodičů s dvorkem a zahradou a naše chata, kde jsme trávili prakticky celé léto. A tím člověkem byl můj bratranec.

Jelikož jsme žili v době, kdy sportovní vybavení nebylo tak dostupné, a naši rodiče měli jiné priority, než nás podporovat v našem generátoru rozmarů, museli jsme si často pomáhat sami svou kreativitou. Já tu byl od nápadů, můj bratranec od realizace (nebyl jsem manuálně zručný a zůstalo mi to dodnes).

Výhodou naší chaty a dědovy kůlny nebo garáže byl fakt, že se tam dala najít spousta nástrojů, které nám k realizaci sportovních snů pomáhaly. V jejich temných a neprobádaných zákoutích jsme občas dokonce našli i nějaké to sportovní vybavení. Jako třeba fotbalový míč. Branky jsme samozřejmě neměli, ale dvorek byl svými dispozicemi geniální pro hru dvou hráčů. Nebyl příliš velký a byl ohraničený. Jedna branka byla z výjezdových vrat, ta druhá pro změnu vjezdová brána do garáže.

Vše mezi tím? Hřiště. Aut nám vymezoval nízký živý plot po jedné straně a složené dřevo na straně druhé. Při hře jsme si mohli pomáhat i terénem, například zdí nebo střechou kůlny, právě tím složeným dřevem, živým plotem nebo udírnou. Výjezdová vrata byla o něco větší, ale jejich konstrukce nám dovolila vymezit si „tyčku“ o něco blíž tak, aby byly obě branky plus minus stejně velké. Zápas mohl začít.

Fotbal ale nebyl jedinou kratochvílí našich víkendů. Už tenkrát jsme začínali propadat raketovým sportům a nejdostupnější pro nás byl stolní tenis. Když jsme všem demonstrovali naši vášeň pro tento sport pinkáním s dřevěnými prkénky na krájení na jídelním stole, dostali jsme dokonce pálky a míčky. Stůl ale ne. A tak opět nastal čas na zlaté české ručičky. Z nejhoršího, nejstaršího a nejmenšího stolu na dvoře se tak stalo naše hřiště.

Rollnet pro nás byl v nedohlednu, ale laťka ne. Těch bylo všude plno. Takže jako síťka posloužil kus dřeva. Výhodou tohoto stolu byl fakt, že nebyl rovný. Některé latě byly nakřivo, samotný stůl jsme museli podkládat, aby se neviklal a stál v rámci možností rovně. To dávalo našemu pinčesu ale úplně nový rozměr, protože jsme mohli taktizovat s tím, kam míček zahrajeme. A tím, jak byl stůl malý, a zároveň s naší speciální sítí nešlo úplně zahrát „prasátko“ (protože by spadla), naučilo nás to dávat poměrně přesné údery. Z těch bychom určitě čerpali dodnes, pokud bychom stolní tenis stále aktivně hráli!

V dalším díle Fejethlonu dokončím své vyprávění a přesuneme se společně na naši chatu, kde jsme během dlouhých letních měsíců kreativitou opravdu nešetřili. **Autor článku: Jakub Šindelář**



Petr Salaj a Milan Petržela


Antoine Griezmann

Decathlon partnerství

Decathlon posiluje pozici na fotbalovém trhu a spolupracuje s Antoinem Griezmannem, předním světovým útočníkem.


Adam Vlkanova

Kopačky CLR značky Kipsta nosí vítěz zlaté kopačky UEFA z roku 2016 už od konce minulého roku. Nejlepší střelec klubu Atlético Madrid se v rámci partnerství bude aktivně podílet na vývoji budoucích modelů. **Spolupráce Decathlonu a Antoina Griezmanna** tak otevírá novou éru značky Kipsta, jejímž cílem je stát se klíčovým hráčem ve světě elitního fotbalu a zároveň dodávat špičkové vybavení profesionálních kvalit hráčům všech úrovní.

„Když se spojí světový šampion s přední světovou sportovní značkou, vznikne jedinečné partnerství, které nastaví nové standardy v oblasti designu a inovací výrobků. Antoinovo zapojení do výrobního procesu bude hrát klíčovou roli při utváření budoucnosti našich výrobků. Zapracováním jeho postřehů chceme neustále zdokonalovat, inovovat a dodávat vysoce technické produkty nejen pro profesionální sportovce, ale pro všechny vášnivé a náročné hráče," **říká o partnerství Frédéric Boistard, Football Leader DECATHLONu.** Produkty Kipsta nejsou na evropských hřištích žádnou novinkou. Například již na loňském Mistrovství Evropy hráli hráči s míči právě z dílny Decathlonu. Kipsta již dříve oznámila, že její míče budou oficiálními hracími míči ve všech zápasech Evropské i Konferenční ligy UEFA v aktuální sezóně 2024/2025. Kipsta mimo prohlubování spolupráce s UEFOU plánuje také expanzi do dalších lig v Evropě, Asii nebo Jižní Americe. Již nyní dodává míče do první i druhé francouzské fotbalové ligy.

Kipsta proráží i v českém fotbalu

Decathlon je vidět i na české fotbalové scéně. V rámci nejvyšší soutěže jsme minulý rok navázali partnerství s M**ilanem Petrželou.** Všechna jeho tréninková i zápasová výbava, včetně kopaček **CLR Elite Jaguar Boost**, pochází právě z naší dílny. „Spolupráce s takovým hráčem je pro nás velkou radostí a moc se těšíme na všechny góly, které v kopačkách vstřelí. Zároveň ale chceme české fotbalové prostředí a sport obecně podporovat i dalšími způsoby a na všech úrovních. I proto jsme na nadcházející čtyři roky **uzavřeli partnerství s klubem FK Arsenal Česká Lípa**, kde postupně našimi produkty vybavíme celý tým," komentuje Petr Salaj, Country Sport Lídr značky Kipsta pro Decathlon ČR. Navazujeme i další partnerství s českými profesionálními kluby. Na konci roku 2024 jsme odhalili fanouškovský merch **BK Opava v opavské prodejně** a v únoru 2025 jsme slavnostně uvedli **fanshop Baníku Ostrava v ostravské prodejně v Avionu.**

A těsně před uzávěrkou Dekáče jsme odhalili spolupráci s fotbalistou **Adamem Vlkanovou**, který hraje ve stejných kopačkách jako Griezmann!



KIPSTA Kopačky CLR SG Jaguar Boost pro dospělé

1 899 Kč

kód : 8893278







Decathlon prvenství

I v českém Decathlonu máme být hned ze začátku roku na co hrdí!

V druhé polovině roku 2024 probíhala **soutěž Rocket League, ve které se hledaly nejlepší Decathlon prodejny napříč celou Evropou.** Soutěže se zúčastnilo 24 zemí ve třech kategoriích: malé, střední a velké prodejny. V kategorii malých obchodů zvítězila a první místo obsadila naše prodejna ve Zlíně v čele s ředitelem Davidem Musiolem. Tato soutěž je především oceněním celého Davidova týmu za jejich neuvěřitelnou práci na obchodě. Je to uznání jejich úsilí a potvrzení, že svou práci dělají opravdu dobře.

Decathlon Česká republika získal nejvyšší skóre v hodnocení spokojenosti doručení zásilek mezi všemi e-shopy Decathlon po celém světě. Získali jsme známku 84,7 (měřeno metodou Net Promoter Score), která ukazuje, kolik lidí by doporučilo Decathlon. Měřila se nejen celková spokojenost zákazníků s rychlostí doručení, ale také přesnost doručení, pohodlí doručení (možnost výběru) a lidská interakce ať už s řidiči, zaměstnanci zásilkoven, nebo s našimi spoluhráči.
V roce 2024 jsme úspěšně doručili **1,3 milionu objednávek**, přičemž více než 60 % z nich doručili naši kolegové v prodejnách (Click&Collect a Click&Collect 1hour). Velké díky patří celému týmu logistiky a především Oliwii, Antoniovi, Tomovi, Kláře a kolegům ze skladu v Gliwicích Rafaovil a Agatě (viz. foto).

Zákazníci nejvíce ocenili rychlost doručení – rok 2024 jsme zakončili tak, že všech 25 prodejen obdrželo většinu objednávek den poté, co zákazníci vytvořili objednávku online. Velice kladně hodnotili také lidský kontakt, ať už šlo o snadný proces předání na prodejně, nebo o náš skvělý zákaznický servis. Vzhledem k tomu, že většina Click&Collect a Click&Collect 1hour jsou malé objednávky, ocenili zákazníci také naše řešení Bez obalu, díky kterému nevytváříme zbytečný přepravní materiál. Je to důkazem, že dbáme na udržitelnost a zákazníky to zajímá.

Také náš regionální sklad v polských Gliwicích se výrazně posunul v přípravě a expedici objednávek: z TOP 20 v roce 2021 se vyšplhal do TOP 10 v roce 2023 a dosáhl 1. místa mezi všemi sklady Decathlonu. Pro nás to znamená, že máme nejkratší dobu v přípravě a dodání objednávek Click&Collect do našich prodejen, což je opravdu velký úspěch na zemi, jakou je Česká republika, která nemá vlastní sklad. V roce 2024 jsme také započali spolupráci s dalšími dvěma sklady Decathlonu: v Lodži a v Mannheimu. Objem objednávek předčil naše očekávání a díky těmto dvěma skladům jsme dohromady zpřístupnili dalších 15 000 unikátních produktů.

A nejsme pozadu ani v oblasti udržitelnosti a cirkulární ekonomiky. **Za rok 2024 jsme byli v rámci Decathlonu 4. nejlepší zemí na světě v rámci podílu cirkulární ekonomiky na celkovém obratu.**

V neposlední řadě také náš Marketplace mnohonásobně předčil očekávání. Marketplace v roce 2024 dosáhl **neuvěřitelného růstu o 193 %** oproti roku 2023. I přes malý tříčlenný tým – ve složení Petr Jindřich, Tomáš Novák a Matěj Erler – dokázali kluci rozšířit nabídku produktů na 15 000 a počet partnerů na 100. Tento úspěch potvrzuje, že Marketplace má v Decathlonu obrovský potenciál a posouvá hranice online prodeje sportovního vybavení.

Autorka článku: Petra Baštanová

Někdo jde od čísel k lidem, já jdu od lidí k číslům

Honza „Felca“ Felcman je spoluhráčem v Decathlonu už 11 let. Začínal jako sportovní poradce a v současnosti se stará o pardubickou prodejnu v roli ředitele. Jaké strategie využívá k udržení spokojeného týmu? A jak vnímá současnou transformaci, kterou Decathlon prochází?

Jak dlouho pracuješ v Decathlonu? Co tě přimělo pracovat právě tady?

V Decathlonu pracuji už 11 let. Když jsem začínal, studoval jsem vysokou školu v Hradci Králové a zároveň jsem hrál fotbal, který mě tehdy i živil. Moje přítelkyně si hledala brigádu, napsala do Decathlonu a vzali ji. Řekla mi, že je to tam skvělé, ať to taky zkusím. Tak jsem poslal životopis, přestože jsem vlastně práci nepotřeboval, protože jsem měl nějaké peníze z fotbalu. Dodnes se smějeme tomu, že jsem poslal životopis z e-mailové adresy „chuan.felliny“ a napsal jsem, že jsem fotbalista s minimálními zkušenostmi. Pohovor jsem měl s Lukášem Pročkem a vlastně to nebyl ani tak klasický pohovor. Hned jsme začali debatovat o fotbale – já jsem hrál za Slavii, on za Liberec. Potom se mě zeptal, kdy bych mohl nastoupit, a já řekl, že až za měsíc, protože jedu na dovolenou. On na to řekl, že to nevadí a že mě bude čekat. Kdybych měl pohovor podle dnešních standardů, asi bych se ani nedostal – frajírek s e-mailem „chuan.felliny“, bez zkušeností a s tím, že bych nastoupil až za měsíc? (smích)

V kolika prodejnách jsi během své kariéry pracoval?

Pracoval jsem ve třech prodejnách. Začínal jsem v Hradci Králové, poté jsem se přesunul do Olomouce, kde jsem působil jako vedoucí. A teď už jsem třetím rokem ředitelem prodejny v Pardubicích.

Je nějaká prodejna, která je pro tebe srdcovou záležitostí?

Pro mě má zvláštní význam Olomouc. I když se nám s přítelkyní, která pochází z Hradce Králové, původně do Olomouce vůbec nechtělo, nakonec to pro nás byla obrovská zkušenost. Můj životní příběh je spojený s častými změnami míst – pocházím z České Třebové, žil jsem v Pardubicích, Chvaleticích, poté jsem se přestěhoval do Prahy a následně do Hradce Králové, kde jsem studoval. Když jsme se přestěhovali do Olomouce, bylo to pro nás velké rozhodnutí a první měsíce byly opravdu těžké. Moje žena se cítila osamocená, protože zde nikoho neznala a já jsem byl plně ponořený do pracovních povinností. Situace se však změnila, když jsme si na prodejně vytvořili přátele a začali trávit čas společně. Po práci jsme často chodili běhat a večer se setkávali na pivu. A i když to zní paradoxně, díky těmto novým vztahům se nám z Olomouce zpět do Pardubic nechtělo, protože jsme věděli, že opouštíme nejen skvělé přátele, ale i město, které pro nás mělo velký osobní význam.



Říkal jsi, že jsi v patnácti žil sám v Praze. To muselo být celkem drsné, ne?

Stěhování do Prahy v patnácti bylo spojeno s fotbalem. První rok jsem bydlel na internátu, ale poté jsme si s kluky pronajali byt. Byla to pro mě velká zkušenost, protože jsem se musel naučit postarat se sám o sebe. Pamatuji si, že se večeře často skládaly z rohlíků a ochuceného mléka. (smích) Čas na přemýšlení o něčem jiném nebyl – ráno trénink, odpoledne fitko a večer opět klasický trénink. Mezi sportovci a ambiciózními lidmi nebyl prostor pro rozptýlení. To mě hodně formovalo a motivovalo k tomu, abych se soustředil na své cíle a neztrácel směr. Byla to pro mě skutečně hodnotná zkušenost.

Ukončení tvojí fotbalové kariéry bylo spojeno s nějakým zraněním?

Konec mé fotbalové kariéry zapříčinilo přetržení předního křížového vazu v koleni. Po půl roce jsem se začal postupně rozehrávat v Kolíně. Vlastně jsem rád, že se mi to stalo, protože mi to otevřelo oči. Předtím jsem byl „typický" fotbalista, který si myslel, že to dotáhne na vrchol a bude mít velké peníze a slávu. Zranění mi ukázalo, že v klubu jsi vlastně jen malou součástí a jakmile vypadneš, vždy najdou někoho, kdo tě nahradí. Na doporučení trenéra jsem začal studovat na vysoké škole a fotbalu se věnoval méně. Hrál jsem ještě nějaký čas, ale když jsme se přestěhovali do Olomouce, kvůli dojíždění už to prostě nešlo.

Tvůj tým v Decathlonu patří k jednomu z nejspokojenějších v Česku. Jak moc je pro tebe důležitá spokojenost týmu, máš na ni nějaký recept?

Když jsem se připojil k Decathlonu, okamžitě mě oslovila jeho firemní kultura. Ta je pro mě velmi důležitá a je v souladu s hodnotami, které mě od mala učila rodina a trenéři – respekt k druhým, vzájemná pomoc a důvěra. V Decathlonu jsem našel prostředí, kde tyto hodnoty skutečně žijí, což mě motivovalo a práce mě začala bavit. Měl jsem také štěstí na skvělé vzory jako Lukáš Proček, Jirka Uher, Petr Salaj a Vojta Benedikt, kteří se zaměřovali na lidi tak, jak bych se chtěl zaměřovat i já, i když Sali je více ekonom. (smích) Dá se říct, že jsem jejich odrazem a čerpám z jejich zkušeností. Velmi dobře si uvědomuji, že naše firma je postavená na lidech – bez zákazníků bychom nebyli nic. Jako ředitel potřebuji, aby k nám zákazníci chodili. A i když máme produkty, které jsou cenově dostupné, vím, že zákazníci k nám chodí také pro zážitek, který jim nabízíme. Skvělý příklad je Míša Huri z Olomouce – zákazníci, kterým dříve dělal potisk, se po čase vraceli a ptali se, jestli tam Míša je, jenom aby ho pozdravili. To je přesně to, co si představuji – každý zaměstnanec by měl mít svého zákazníka. Někteří se soustředí na čísla a výkon, já jdu od lidí k číslům, protože věřím, že spokojený tým a spokojený zákazník jsou klíčem k úspěchu.

Co je nejdůležitější k udržení spokojeného týmu?

Pro mě je klíčová lidskost v přístupu ke spoluhráčům a k mému týmu. Pokud se někdo dostane do náročné situace, snažíme se mu vyjít vstříc. Třeba tak, že mu umožníme odejít domů a odpočinout si – Decathlon kvůli jednomu dni nepadne. Tento přístup vede k tomu, že lidé v týmu se cítí podporovaní a důvěřují nám, také se soustředíme na jejich dlouhodobý rozvoj a budoucnost. Podporujeme je v profesním růstu, dáváme jim příležitosti k rozvoji a pomáháme jim dosahovat jejich cílů.

Tato orientace na jejich osobní a profesní růst vytváří důvěru a motivaci, což se odráží ve spokojenosti celého týmu. Důvěra se nám vrací zpět, protože nikdo nechce zklamat tým, který ho podporuje. I když dnešní doba často klade důraz na peníze, já věřím, že jsou důležitější hodnoty jako zdraví, přátelství, spokojenost a dělat to, co nás baví. To je naše motto a to, co nám pomáhá udržet spokojený tým.

Jak vnímáš kulturu Decathlonu, k čemu si myslíš, že je potřeba se v tuhle dobu vracet? Co je potřeba vyzdvihovat?

Pro mě je kultura v Decathlonu nesmírně důležitá, protože je postavena na hodnotách jako zodpovědnost, vitalita a lidskost. Během krátké doby může člověk udělat obrovský pokrok, například přejít z pozice prodavače na vedoucího. Všichni vědí, že Decathlon je místo, kde panuje lidský přístup, kde je prostor pro samostatnost a důvěru. V těžších obdobích je klíčové ukázat, že dokážeme táhnout za jeden provaz. Je to o jasném nastavení cílů a zajištění, aby všichni pochopili, kam směřujeme a proč. Když máme pevně stanovený cíl, který dává smysl, a když v něj všichni věříme, tak jsem si jistý, že toto složité období společně zvládneme.
V roce 2025 se zaměřím na dva klíčové aspekty, které utváří naši firemní kulturu. Hodnoty a osobní rozvoj všech zaměstnanců. V rámci prvního bodu se budeme snažit důkladně definovat a komunikovat naše základní hodnoty, které budou sloužit jako kompas pro rozhodování a chování každého z nás. Plánujeme organizovat workshopy a školení, aby každý zaměstnanec porozuměl, jak jeho práce přispívá k našim cílům. Druhým zaměřením bude osobní rozvoj, který považujeme za klíčový pro naše dlouhodobé úspěchy. Budou probíhat školení a workshopy, které zaměstnancům pomohou rozvíjet jejich dovednosti a potenciál. Věříme, že investice do rozvoje jednotlivců povede k posílení celé prodejny. Těšíme se na rok plný příležitostí a společného růstu!

Cítil ses někdy pracovně na dně? Co ti pomohlo zabojovat a vzchopit se?

Ano, i mě to potkalo, a to zejména kvůli osobním důvodům. Byl jsem ve fázi, kdy jsem fungoval na 100 % v práci, ale doma jsem si nedopřál potřebný odpočinek. V práci jsem stále musel působit pozitivně a plný energie. Bylo těžké neustále předávat pozitivní energii, která mně samotnému chyběla. Nejvíce mi v té době pomohl můj kouč Jirka Uher. S ním jsem mohl otevřeně probírat své pocity a obavy, což mi pomohlo se z toho dostat. Jirka mi poskytl střízlivý pohled na věc, uklidnil mě a díky němu jsem ty těžké časy přečkal. Jsem mu za to vděčný a stále je pro mě velkou inspirací.

Kdybys mohl změnit nějaké pracovní rozhodnutí, jaké by to bylo?

Nic bych neměnil, protože všechna rozhodnutí, která jsem udělal, byla v daný moment správná a každé z nich mě něčemu naučilo. Poučil jsem se z chyb, které jsem udělal, a tyto zkušenosti mě posunuly dál. Pokud bych ale měl zmínit jedno konkrétní poučení, je to třeba situace, kdy jsem příliš dlouho hledal řešení v případě, kdy to prostě nefungovalo. Uvědomil jsem si, že někdy je třeba udělat těžké rozhodnutí pro dobro týmu, i když to znamená obětovat něco jiného. To je důležitá lekce, která mi pomohla růst, ale jinak bych na svých rozhodnutích neměnil vůbec nic.





Kdybys nepracoval jako ředitel Pardubic, máš nějakou vysněnou práci, kterou jsi vždycky chtěl dělat?

To je zajímavá otázka. Vlastně už mám svou vysněnou práci – pracuji v Decathlonu jako ředitel Pardubic. Kdybych ale v Dekáči nepracoval, pravděpodobně bych se věnoval fotbalu, třeba jako trenér mládeže. Stále přemýšlím o možnosti založit nějaký kroužek nebo letní tábor pro děti, to by mě opravdu bavilo. Bohužel na to v současné době nemám čas. Kromě toho mě dlouho lákala i armáda, takže možná bych šel touto cestou. (smích)

Je nějaký sport, který jsi ještě nezkoušel a chtěl bys?

Díky Decathlonu jsem měl možnost vyzkoušet některé sporty, které bych si normálně nezkusil, jako je třeba curling nebo padel ve Francii, když ještě nebyl v ČR k dispozici. Jednou bych ale určitě rád zkusil surfování nebo kiteboarding. Představuju si to – pohodindu u moře, vlny a prkno. To je pro mě sen, který bych si někdy chtěl splnit.

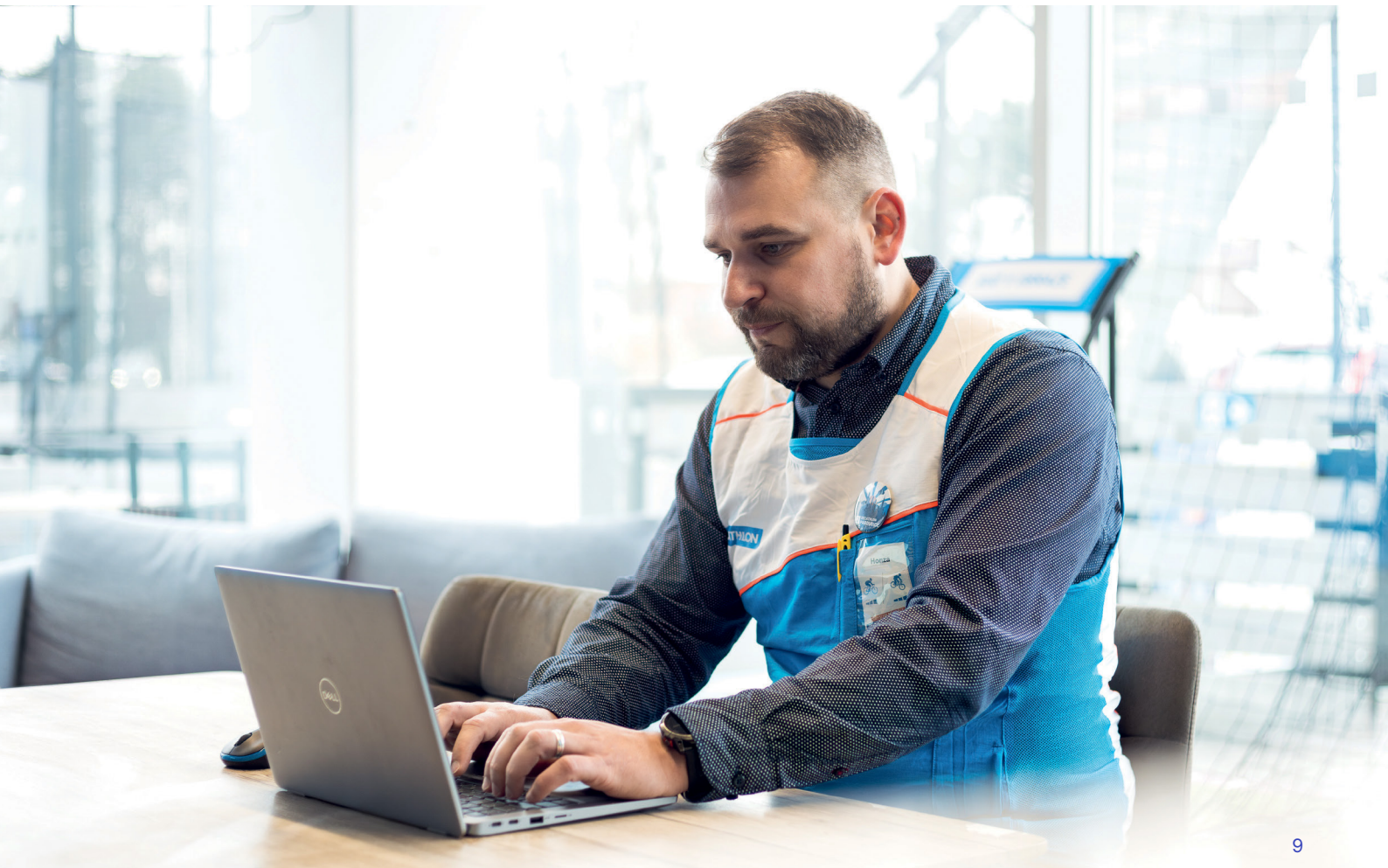
Je naopak nějaký sport, který vůbec nemusíš?

Nemám žádný sport, který bych úplně nemusel. Co se týče sportu, rád zkouším všechno. Po taťkovi mám takový dar, že ať se do něčeho pustím, obvykle se mi to daří, nebo to alespoň zvládnu. Hrozně mě to baví, jsem dost soutěživý, takže se často sázím s kolegy v Decathlonu. (smích)

Máš něco, co bys chtěl na závěr říct nebo vzkázat spoluhráčům?

Na závěr bych chtěl hlavně poděkovat všem spoluhráčům, kteří dočetli až do poslední otázky. (smích). Rád bych řekl, že Decathlon je skvělý v tom, že podporuje lidi v jejich cílech a pomáhá jim růst. Mám například problém s angličtinou, ale firma mi umožnila chodit na lekce a zlepšovat se. Nedávno jsem dokonce mluvil s novým commercial lídrem Stephem, a i když to nebylo perfektní, byl to pro mě velký krok. Decathlon je také unikátní svou lidskostí a soudržností. Když měl David (náš spoluhráč z Pardubic) vážnou autonehodu, lidé a celá firma se snažili pomoci a podporovali jeho rekonvalescenci. Bylo pro mě krásné vidět, jak lidé dokážou držet při sobě. Po několika měsících se vrátil zpět na prodejnu, což ukazuje, jak silná je naše týmová podpora. To jsou důvody, proč jsem v Decathlonu – nejen kvůli práci, ale i kvůli lidem okolo.

Autorka článku: Kristýna Novotná





1

CORENGTH Sada činek na posilování 20 kg

1 499 Kč

kód: 8018574

Domácí fitko za pár korun

Začátek roku je za námi a vánoční permanentky do posiloven pomalu končí. Chcete s cvičením pokračovat a udržovat se ve formě, ale při představě, že se musíte vrátit do přeplněného fitka, vám naskakuje husí kůže? Pořiďte si gym domů.

Domácí fitko nemusí znamenat sklep plný železa a posilovací lavici místo gauče. S několika chytrými pomůckami si můžete vytvořit funkční tréninkový koutek, který vám nevysaje peněženku a zabere minimum místa.

1 Sada činek

Moderní gym, klasická posilovna, fitko v obchodním centru nebo posilovací koutek u lezecké stěny mají jedno společné. Ve všech jsou činky. Různě velká závaží, která lze snadno uchopit do ruky, jsou vhodná jak pro silový, tak i kardio trénink. Pokud nemáte místa nazbyt, ideální je pořídit si tzv. nakládací činky. Třeba s **20kg nakládací sadou (2 tyče + 12 kotoučů)** můžete snadno cvičit to, na co máte zrovna náladu.

Lehčí závaží se hodí pro vyšší počet opakování, pomáhá zlepšit vytrvalost a tvarovat svaly.
Větší zátěž slouží k budování síly, pomáhá se zvětšením objemu svalové hmoty.
Díky kotoučům si hmotnost činek nastavíte přesně podle potřeby. Nemusíte pořizovat hromadu různých jednoruček, protože si jednoduše naložíte to, co chcete. Můžete začít se samotnými tyčemi nebo si naopak dokoupit další závaží.

2 Odporové gumy

Nepotřebujete stroje a hromady železa, **sada odporových gum** zvládne posilování, protahování i aktivaci svalů před tréninkem. Mnohá cvičení si s jejich pomocí můžete usnadnit – lze je používat samostatně nebo v kombinaci s jinými posilovacími pomůckami. Skvělá zpráva je, že gumy jsou levné, skladné a lehké – snadno je schováte třeba do kapsy. Špatná zpráva je, že tím přijdete o všechny výmluvy.

Nízký odpor na rozehřátí nebo rehabilitaci.
Střední odpor na posilování nohou, zad a středu těla.
Vysoký odpor pro náročnější cviky a větší zapojení svalů.

Posilování

Posilovací gumy umožňují procvičovat různé svalové skupiny stejným způsobem jako s klasickými činkami. Jsou vhodné na všechna vaše oblíbená cvičení. Můžete s nimi snadno provádět izolované posilovací cviky, výpady, jumping jacks, dřepy, tahy, komplexní cviky, různá kompenzační cvičení a další aktivity. Nápady na cvičení najdete v bezplatné **aplikaci Decathlon Coach.**

2



CORENGTH
Sada 3 posilovacích gum 15, 25 a 35 kg

kód: 8785433

529 Kč

3



CORENGTH
Masážní váleček měkký nebo tvrdý

kód: 8858864, 8858862

499 Kč

Zahřívání a protahování

Zahřátí i protažení s odporovou gumou je jednoduché, efektivní a šetrné k tělu. Při zahřívání před výkonem a protahování po sportu využijete především gumy s nižším odporem.

3 Masážní válec

Máte pocit, že masáže a regenerace jsou jen pro vrcholové sportovce? Omyl. Pokud chcete, aby vás den po cvičení nebolel každý pohyb, masážní válec by měl být vaším nejlepším parťákem. Funguje jako osobní fyzioterapeut, pomáhá totiž uvolnit svaly, snížit napětí a zlepšit pohyblivost.

Měkčí varianta je ideální pro začátečníky a ty, kteří jsou citlivější.
Tvrdší válec je skvělý pro intenzivní masáž hlubokých svalových struktur. Zrychlí regeneraci a rozproudí krevní oběh.

Nemusíte mít doma posilovnu jako kulturista, abyste si dali pořádně do těla. Stačí chytře vybrané vybavení, které vám umožní posilovat, protahovat se a regenerovat bez složitostí.

Autorka článku: Alena Kadlčíková



TIP Romana Rampáčka na cviky s činkou

Začátečníkům doporučuji cvičit s takovou zátěží, se kterou zvládnou 8–12 opakování s perfektní technikou a správným zapojením svalů.

TIP Romana Rampáčka na cviky s gumou

Na cviky doporučuji zelenou (15kg) a žlutou (25kg) gumu – lze s nimi procvičit prakticky celé tělo. Cílem je maximální procítění zapojovaných svalů. Můj oblíbený cvik jsou přítahy na záda v sedě. Sedněte si, gumu natáhněte na chodidla a s rovnými zády ji přitahujte směrem k tělu.

Další tipy na cvičení s gumou

Dřepy s gumou – stoupněte na gumu oběma nohama a přetáhněte si ji za krk a provádějte klasické dřepy. Zvýšíte aktivaci svalů hýždí a stehen.
Přitahování gumy – gumu upevněte k pevnému bodu, uchopte ji do rukou nebo do ní zahákněte nohu a přitahujte ji k tělu.

TIPY na protažení s gumou

Dynamické protažení ramen – Gumu držte nataženou oběma rukama a pomalu ji zvedejte nad hlavu a za záda. Pohybujte se kontrolovaně a nechte ramena pracovat v plném rozsahu.
Dynamické výpady s rotací – Gumu si obtočte kolem rukou, natáhněte je před sebe a při každém výpadu rotujte trupem do strany. Aktivujete tím nohy i střed těla.
Hamstringy a spodní záda – Lehněte si na záda, jednu nohu protáhněte ke stropu a omotejte kolem ní odporovou gumu. Jemně přitahujte nohu směrem k sobě, dokud neucítíte tah na zadní straně stehna.

TIPY na cvičení s válcem

Rolování zad – lehněte si na válec, pokrčte nohy a přejíždějte po celé délce zad. Pozor, příliš se neprohýbejte a podpírejte si hlavu rukama.
Masáž stehen – v sedě si masírujte zadní stranu stehen, nebo se přetočte na břicho, opřete se o předloktí a přejíždějte po válci přední stranou nohy.
Uvolnění lýtek – posaďte se, položte válec pod lýtka a pomocí rukou posouvejte tělo dopředu a dozadu.



Nejrychlejší kolo Decathlonu

Decathlon v roce 2025 představí převratnou novinku v oblasti silniční cyklistiky. Značka Van Rysel ve spolupráci se členy týmu Decathlon AG2R La Mondiale vyvinula model RCR-F. Kolo je výsledkem důkladné práce na optimalizaci aerodynamických vlastností, tuhosti a minimální hmotnosti kola. Jeho vlastnosti ocení jak profesionální sportovci, tak nadšení amatérští cyklisté a triatlonisté.

Vlámské dědictví

Značka Van Rysel je na trhu teprve několik let. Vznikla v roce 2019 pod záštitou společnosti Decathlon a od počátku se specializuje na vývoj, konstrukci a výrobu špičkových silničních kol a cyklistického vybavení. Její výrobky jsou ceněné pro precizní technické provedení, elegantní design i dostupnou cenu.

Název Van Rysel znamená ve vlámštině „z Lille“. Centrum výzkumu, designu a montáže sídlí v severofrancouzském Lille, v srdci Flander – regionu zaslíbeném silniční cyklistice. V roce 2024 se značka stala jedním z hlavních partnerů profesionálního cyklistického týmu Decathlon AG2R La Mondiale, který patří do seriálu UCI World Tour.
Díky spolupráci s profesionály může Van Rysel vyvíjet, testovat a vyrábět ta nejrychlejší kola světového pelotonu. Model RCR již v minulé sezóně patřil ke špičce – Ben O'Connor na něm vybojoval druhé místo na Vueltě a získal stříbro na mistrovství světa v silniční cyklistice. Nová varianta RCR-F (Fast) má ambici ovládnout rovinaté úseky legendárních cyklistických etapáků, včetně závodů jako Tour de France, Giro d'Italia, Paris-Roubaix a vybraných jarních klasik s hromadnými dojezdy.

Proč další model, když už máme jedno z nejrychlejších kol pelotonu?

Cyklistika se neustále vyvíjí, a spolu s ní i technologie a konstrukce kol. Neustálá snaha o výrobu toho nejlepšího vybavení vede k prozkoumávání nejrůznějších výrobních postupů a strategií.

Dříve se kola dělila na vrchařská a časovkářská, později se k nim přidala i rovinářská. Konstruktéři optimalizovali vrchařská kola na úkor aerodynamiky tak, aby umožnila co nejlepší výkon při náročných stoupáních. Oproti tomu kola rovinářská se stavěla tak, aby vysoké ráfky, agresivní profily trubek i geometrie rámu zaručily ty nejlepší výsledky ve vysokých rychlostech. Taková kola však kvůli vyšší hmotnosti měla nevýhodu v horských etapách.



Už brzy odhalíme náš nejnovější přírůstek!



Univerzální modely

Kolem roku 2010 získala na oblibě univerzálnější kola, často označovaná jako all-rounder nebo aerolite. Výrobci propojili nízkou hmotnost vrchařských kol s výbornou aerodynamikou časovkářských speciálů. Kola měla lehčí aerodynamické rámy a hodila se tak pro většinu závodních úseků. Do této kategorie patří modely jako Specialized Tarmac, Trek Emonda nebo třeba Van Rysel RCR-R.

Návrat ke speciálkám

S neustále se zvyšujícími nároky na výkon a s dokonalejší výrobní technologií se v posledních letech objevuje trend návratu ke specializaci. Vrchařská kola jsou ještě lehčí a aero kola mají na první pohled znatelné prvky zlepšující jejich aerodynamiku. Integrovaná řídítka, speciální profil trubek i geometrie rámu jsou stvořené pro co nejrychlejší a nejsnadnější prořezávání vzduchu. Moderní materiály a postupy umožňují výrobcům vytvářet lehká kola s aerodynamickými prvky nebo naopak aerodynamická kola, která nejsou příliš těžká. Profesionální cyklisté i rekreační jezdci si totiž stále častěji vybírají kola optimalizovaná pro specifické jízdní podmínky.

RCR-F

Specialisté značky Van Rysel ve spolupráci se členy týmu AG2R Oliverem Naesenem a Samem Bennetem intenzivně pracovali na vývoji nového rovinářského modelu RCR-F. Spolu s odborníky na aerodynamiku ze společnosti Swiss Side vytvořili kolo, které při rychlosti 45 km/h šetří jezdci 13 wattů oproti modelu RCR-R. Kolo je pak nejefektivnější na rovinatých úsecích s převýšením maximálně 1 500 m na 100 km.

Pro lepší představu to znamená, že při 200km závodu s převýšením 1 500 m přijede na novém modelu cyklista jedoucí rychlostí 45 km/h s průměrným výkonem 250 W do cíle o 5 minut dříve než na kole RCR-R.
Rám kola je díky vysoce kvalitním karbonovým vláknům Super High Modulus Toray z Japonska o 7 % pevnější. Díky tomu dosahuje maximální efektivity při vysokých rychlostech, sprintech a prudkých nástupech. Každá součástka kola je zkrátka optimalizována tak, aby zajistila vynikající účinnost i na posledních stovkách metrů závodu, kdy o vítězství často rozhodují pouhé centimetry.
Model RCR-F bude k dispozici v několika konfiguracích s osazením značek Shimano a SRAM. V obou případech je samozřejmostí elektronické řazení, celokarbonový kokpit a měřič výkonu. Použité komponenty budou ovlivňovat hmotnost, výkonnost i pořizovací cenu kola.

Autorka článku: Alena Kadlčíková



RCR-F DURA ACE DI2

KÓD PRODUKTU	SIGNATURE: 8826384 TEAM: 8826383
LAYUP	SUPER HIGH MODULUS
SADA	SHIMANO DURA ACE DI2 12S PWM
KOLA	SWISS SIDE HADRON 625 ULTIMATE
PLÁŠTĚ	CONTINENTAL AERO 111 / GP 5000 S TLR
VELIKOST	XS > XL
CENA	9 500 €
HMOTNOST (M)	7,5 KG



Roman Rampáček: Sportovec tělem i duší

Roman Rampáček působí v ostravském Decathlonu jako vedoucí fitness už 2 roky. Zápal pro sport i práci s lidmi se v jeho roli dokonale propojuje. Kromě toho má na starost bezpečnost celé prodejny a působí jako republikový školitel pro CrossTraining & Bodybuilding.

Roman přišel do Decathlonu na základě inzerátu a rychle se stal nepostradatelnou součástí týmu. „V Decathlonu mě baví všechno – od práce se zákazníky až po spolupráci s kolegy. Tým v ostravském Avionu je skvělý, lidé jsou nadšení a vzájemně si vycházíme vstříc. Taky mě moc baví kontakt se zákazníkem, především to, že mu můžu jako expert nabídnout opravdu to, co potřebuje," říká Roman.

Od sprintů k posilování

Romanova cesta k fitness začala už v dětství, kdy se věnoval atletice, konkrétně sprintům. Po ukončení školy se rozhodl, že sport zůstane jeho nedílnou součástí. „K posilování mě přivedl můj strejda, který cvičí už 30 let. Byl pro mě velkým vzorem a naučil mě základy, na kterých stavím dodnes," vysvětluje Roman. Dneska už je Romanův strejda spíš nervózní, že je Roman větší než on. Jako vedoucí fitness oddělení v Ostravě dobře vnímá, že posilování je zde mimořádně populární. Je zde velký trh a také široká síť posiloven. Crossfit zde má dokonce speciálku, která je pouze ve velkých městech ČR. Právě na crossfit a bodybuilding se podle Romanovy zkušenosti lidé v Ostravě nejvíce zaměřují.
Roman se však dnes specializuje na silový trojboj, kde exceluje ve třech klíčových disciplínách – bench pressu, mrtvém tahu a dřepu. „Už to dělám od svých 16 let a pořád mě to baví. V roce 2016 jsem si dokonce udělal trenérskou licenci 2. třídy a radím i jako výživový poradce," dodává. Nejradši Roman cvičí právě ve fitku, protože i když jsou domácí posilovny super věc a člověk neztratí čas cestou, fitko je úplně jiný rozměr toho, co může člověk dokázat a jak se namotivovat.

Motivace nejen pro sebe, ale i pro ostatní

Roman přiznává, že jeho největší motivací je překonávat sám sebe. „Každý trénink se snažím jet na maximum a posouvat své limity. Když vidím pokroky u sebe i u ostatních, naplňuje mě to," říká.
Své nadšení pro sport přenáší i na kolegy. Na prodejně založil tradici ranních kruhových tréninků. „Scházíme se jednou týdně už v 7:15 přímo v centrální uličce prodejny. Cvičíme celé tělo a krásně to vychází, že se stihneme ještě před směnou osprchovat a dát společnou snídani. Kruháč tě nabudí na směnu a každý si přitom zlepší kondici," popisuje Roman s hrdostí. Tato iniciativa dokonce inspirovala další prodejny, například v Opavě. „Naše kolegyně Zuzanka například nechyběla ani jednou… a je to sportovkyně tělem i duší. Nováčci jsou často překvapení, jak spolu tým drží, a rádi se k nám připojí," dodává Roman.



379 Kč

kód : 8545108

Romanův oblíbený produkt

Jako fitness ambasador hodnotí Roman naše výrobky velmi kladně. „Ze začátku jsem měl trochu obavu, ale dneska jsou výrobky opravdu hodně kvalitní. Třeba posilovací gumy (viz. str. 10) jsou top, ty se dají použít na celé tělo. Můj oblíbený produkt, na který nedám dopustit, je žlutá posilovací guma a naše BCAA s příchutí lesních plodů. Skvěle chutná a má i super složení.

Složení
Jedna dávka dodá sportovci 4,8 g BCAA: vhodné před a/nebo během tréninku.

Snížení únavy
Obsahuje vitamíny B6, B9 a C.

Jak na zdravý životní styl podle Romana

Roman klade důraz na vyváženou stravu. „Základem jsou makroživiny – bílkoviny, sacharidy a tuky. Lidé často zapomínají na důležitost bílkovin, přitom právě ty jsou klíčové pro růst svalů," upozorňuje. Varuje také před radikálními dietami, které tělu spíše škodí. Pořád panuje mýtus, že méně jídla znamená hubnutí. „Zdravý jídelníček je o rovnováze. Nejlepší je jíst pravidelně a kvalitně a také nepodceňovat regeneraci." Roman sám vstává denně v 5 hodin, aby si uvařil a připravil krabičky na celý den – snídani, svačinu, oběd, svačinu, večeři. O půl sedmé už je na tréninku, protože upřednostňuje ranní klid před odpoledním plným fitkem. Jednou měsíčně si také v rámci regenerace zajde do bazénu a na masáž.

Rada pro začátečníky

Pro ty, kdo s fitness začínají, má Roman jasné doporučení: „Nebojte se říct si o pomoc. Každý nějakým způsobem začínal. Důležitá je vytrvalost, disciplína a správná technika. Výsledky se nedostaví hned, ale pokud vydržíte, budou stát za to." Když člověk neví, co má přesně dělat nebo to dělá špatně, přestane ho to brzy bavit. Důležité je také neočekávat výsledky hned. To prostě nejde. Nemějte na sebe vysoké nároky, vše chce čas. Vytrvejte! Velký mýtus je, že všechno se dělá ve fitku, přitom je to tak, že 20 % dělá trénink a 80 % se odehrává v kuchyni. „Můžeš udělat 1 000 sklapovaček, ale je to k ničemu, když si pak dáš burger, pizzu a colu."
Romanův příběh je důkazem, že sport není jen fyzická aktivita, ale životní styl, který přináší radost a motivaci.

Autorka článku: Petra Baštanová



činky správně
lokty u těla, víc vpředu



činky špatně
lokty víc vzadu za tělem

Jaký je rozdíl mezi crossfitem a silovým trojbojem?

Zatímco crossfit je spíše všestranný přístup, dynamický a rozmanitý trénink zaměřený na různé fyzické schopnosti, silový trojboj se zaměřuje na sílu ve třech základních cvicích s důrazem na maximální váhy. Oba přístupy mají své kouzlo – crossfit pro ty, kteří chtějí rozvíjet komplexní fyzickou kondici, a silový trojboj pro ty, kteří chtějí být co nejsilnější v základních disciplínách.



Silvie Čechmánková



Tomáš Švub



Jusuf Nawabi

Mezinárodní přesuny

Silvie Čechmánková

Vedoucí Brno Modřice – Otevírající ředitelka Brno Ivanovice – Otevírající ředitelka Praha Nový Smíchov – Finanční tým Praha – Finanční tým Dublin

Decathlon Irsko

Decathlon v Irsku je relativně novou destinací na mapě Decathlonu. Přestože první prodejny v Irsku otevřely až v roce 2020, Decathlon zde působil už dříve v oblasti zásobování (supply). Irsko je dokonce vlastníkem veškerého zboží v evropských skladech, což znamená, že obrat v oblasti supply je obrovský. Oproti tomu maloobchodní síť v zemi je zatím omezená – v současnosti zde fungují tři prodejny. První irská prodejna otevřená v Dublinu v roce 2020 se rychle zařadila mezi deset obchodů s nejvyšším obratem v celém Decathlonu. Další pobočka v Limericku se postupně rozjíždí a v roce 2024 přibyla prodejna v centru Dublinu. Plány na expanzi jsou ambiciózní – do roku 2026 by měly přibýt další dvě pobočky, v Dublinu a Corku. Vzhledem k velikosti trhu – Irsko má pouhých pět milionů obyvatel, z toho 1,5 milionu žije v hlavním městě – zůstává Dublin klíčovou prioritou. V back office působí zkušení manažeři jako CEO a CFO, ale na nižších úrovních je situace složitější. Konkurence na trhu práce je vysoká, protože v Dublinu sídlí globální technologičtí giganti jako Google a Facebook. To vede k vyšší fluktuaci zaměstnanců a obsazování retailových pozic je tak výrazně náročnější.

Kulturní adaptace a život v Irsku

Jak říká Silva, Irsko je přátelská země, kde lidé snadno navazují konverzaci. „Na zastávkách autobusů se mnou lidé běžně navazují hovor, řidič autobusu mě nejen pozdraví, ale upřímně se ptá, jak se mám. To je velký kontrast oproti české mentalitě. Z pracovního hlediska zde nejsou velké rozdíly oproti českému Decathlonu, všichni jsou tu sportovci, takže mají hned společné téma. Hned po nástupu mi kolegové nadšeně doporučovali trasy na běh a turistiku. Sport skutečně spojuje."

Zahraniční zkušenost: neocenitelná příležitost

Silva už toho má za sebou v Decathlonu opravdu hodně – otevřela dvě prodejny v Česku a pak se, poněkud netradičně, z pozice ředitelky přesunula do finančního týmu. Čísla ji lákala a finanční tým v té době zrovna procházel transformací – rozdělil se na účetní a business partnery, kde mohla Silva naplno zúročit své zkušenosti ředitelky. Pozice Financial planner and analyst jí poté pomohla dostat se do Irska. Měla totiž právě ty zkušenosti z retailu, které v Irsku potřebovali. Přesun do Irska byl velkou změnou nejen profesně, ale i osobně, protože Silva s partnerkou mají tříletou dceru a doposud měly nablízku babičku. Nicméně Silva věří, že dceru tato zkušenost ovlivní na celý život. Své partnerce je pak moc vděčná za to, že ji podpořila.

„Z profesního hlediska mohu všem kolegům doporučit zahraniční zkušenost. Nejen že často zjistíme, že věci nejsou o moc lepší jinde, ale rovněž to rozšiřuje obzory a posiluje naši adaptabilitu. Navíc příležitosti jsou – stačí se jen ozvat. Například aktuálně se hledá ředitel prodejny na Bali. Takže pokud vás láká nová výzva, stačí udělat první krok."

Tomáš Švub

Vedoucí turistiky Chodov – Otevírající ředitel Teplice – Country Sport Leader Oxelo ČR – Country Sport Leader cyklistiky a in-line Chorvatsko/Srbsko/Slovinsko

Tom si prošel klasickou kariérní cestou v Decathlonu – po studiu VŠ ve Zlíně narazil na letáček, že Decathlon hledá vedoucí po celé republice. Firmu tehdy vůbec neznal a do Prahy cíleně nechtěl, ale jako sportovce ho to zaujalo. Nakonec strávil 4 roky na Chodově, kde poznal i svou současnou ženu Janču. V roce 2018 už jako ředitel otevřel prodejnu v Teplicích. Postupně také vedl školení zákaznického servisu a značku Oxelo jako Country Sport

Lídr. Nikdy přesně nevěděl, jaká bude jeho další cesta, ale protože s manželkou rádi cestovali po světě, řekl si Tom po návratu z dovolené v Thajsku, že by se mohl zkusit podívat na globální pracovní nabídky Decathlonu. Objevila se pozice Country Sport Lídra pro cyklistiku a in-line v Chorvatsku, Slovinsku a Srbsku a po konzultaci s manželkou se rozhodl, že to zkusí.

Tři země, jedna centrála

Decathlon v Chorvatsku, Slovinsku a Srbsku funguje jako jeden celek. Hlavní část centrály je sice v Chorvatsku, ale celý tým pracuje pro všechny tři země. „Je to, jako bych byl CSL třikrát – země jsou si podobné, ale mají i své rozdíly. Je to pořád menší projekt než Česko, ale i tak je to slušná nálož práce," popisuje Tomáš. V Chorvatsku je momentálně osm prodejen, ve Slovinsku šest a v Srbsku pět. Konkrétně Chorvatsko, kde Tom nyní žije a kde Decathlon otevřel v roce 2014, je velká země, kde se však vše točí kolem velkých měst, jako jsou Záhřeb nebo Split. Vzdálenost mezi těmito dvěma městy je sice jako do Česka, ale mezi městy vlastně nic moc není – Chorvatsko je rozlehlé a ne tak hustě osídlené. Zatímco v Česku byl Tomáš především na prodejně, tady je součástí back office. „Tím, že je projekt mladší, je atmosféra jiná – připomíná mi český Decathlon před pěti lety. Lidé tu mohou rychle vyrůst, což je skvělé, ale zároveň někdy chybí pevné základy. Mně se líbí, že mladšímu projektu můžu hodně přinést," vysvětluje. „Určitě mi pomohlo to, že jsem měl už nějakou CSL zkušenost. Nicméně pohovor jsem neměl jen s obchodním ředitelem, který mě nabíral, ale s celým týmem, který musel potvrdit, že se jim líbím a zapadnu mezi ně."

Rodinná výzva

Změna nebyla jednoduchá, a to nejen pracovní, ale i rodinná. Když Tomáš nabídku přijal, jeho žena byla těhotná. „Bylo skvělé, že Decathlon neviděl naši situaci jako překážku. Během náboru se už o těhotenství vědělo a firma se nám maximálně přizpůsobila. Než jsme se přestěhovali, pracoval jsem ještě pár týdnů z Česka, aby si naše rodina mohla v klidu zvyknout," popisuje Tomáš. Chorvatsko je krásná země, ale život tam přináší nečekané situace. „Je velký rozdíl mezi tím, když tu trávíte dovolenou a když tu žijete. Chorvatsko je dražší než Česko, což nás překvapilo – potraviny jsou tu třeba mnohem dražší. Na druhou stranu bydlení je levnější," říká Tomáš. Velkou výzvou bylo i zdravotnictví. „Rodit jsme se rozhodli v Česku. Kromě kvality péče nás odradilo i množství papírování. I teď jezdíme do Česka každé dva až tři měsíce na návštěvu za rodinou a rovnou si tam plánujeme lékařské prohlídky pro dceru," dodává.

Jak získat zahraniční zkušenost?

Tomášova rada pro ty, kteří uvažují o zahraniční pracovní zkušenosti, je jednoduchá: „Musíte si uvědomit, že na vás nikdo nečeká s otevřenou náručí. Sami musíte být iniciátory a mít co nabídnout. A zároveň si i něco odnést zpět – jinak to pro vás ani firmu nemá smysl."
Byla to pro něj správná volba? „Určitě ano. Naložili jsme si toho hodně, ale zvykáme si. Bylo to naše rozhodnutí a uvidíme, jestli po této zkušenosti zamíříme ještě někam dál, nebo se vrátíme do Česka," uzavírá s úsměvem.

Jusuf Nawabi

Sportovní poradce turistika, Chodov, Praha Chodov – Účetní tým, Praha – Finanční tým, Francie – a zpět :)

Když před deseti lety Jusuf poprvé vstoupil do Decathlonu na pražském Chodově, hledal pouze brigádu při studiu. Ani ve snu by ho nenapadlo, že ho cesta zavede až na centrálu firmy ve Francii, kde se stane odborníkem na klíčový firemní systém. Jeho příběh je důkazem, že pokud člověk chce, příležitosti jsou všude – stačí se jich chopit.

Začátky na prodejně a první kroky do financí

Jusuf začínal jako sportovní poradce v oddělení turistiky. Po dvou letech na prodejně ale začal hledat praxi ve svém oboru – financích. Díky podpoře svého vedoucího se seznámil s tehdy vznikajícím finančním týmem Decathlonu a nakonec místo praxe získal rovnou pracovní pozici účetního. Brzy poté se přesunul do role finančního kontrolora, kde měl na starosti otevírání nových prodejen a dohled nad oblastí východních Čech. Jak sám říká, období velkých náborů a transformací ho naučilo rychle se adaptovat.

Odvaha vyjet do zahraničí

V roce 2021 začal přemýšlet o práci v zahraničí. Díky zkušenostem se systémy, které používala centrála Decathlonu ve Francii, se mu otevřela příležitost stát se expertem na tento systém přímo tam. Jusuf se rozhodl zkusit štěstí – a vyšlo to. Na začátku roku 2022 se stěhoval do Francie. „Když jsem odcházel, neuměl jsem ani slovo francouzsky. Jakmile mi potvrdili nabídku, začal jsem se učit. Za tři měsíce jsem zvládl základy, ale začátky byly těžké," vzpomíná. Díky intenzivnímu každodennímu kontaktu s jazykem a jazykovým kurzům hrazeným Decathlonem se však postupně zlepšoval. Po třech letech ve Francii už zvládal francouzštinu na komunikativní úrovni.

Výzvy práce na centrále Decathlonu

Přechod z českého prostředí do srdce firmy byl trochu šok. „Najednou jsem byl součástí obrovského ekosystému, kde se rozhoduje o všem. Člověk musí pochopit, jak fungují jednotlivé procesy, protože každé rozhodnutí ovlivňuje spoustu dalších lidí," říká. Jeho úkolem bylo spravovat systém pro nepřímé nákupy – od vybavení prodejen po IT nástroje či marketingové kampaně. Systém tehdy používalo 35 zemí, dnes se blíží 50 a do roku 2026 bude globálním standardem pro všechny pobočky Decathlonu. Jusuf se v práci rychle osvědčil. I když byl v týmu jediným cizincem, jeho přístup měl pozitivní efekt: „Francouzi milují dlouhé meetingy, kde se každý chce vyjádřit. Ale když se jednalo o technická témata, přešel jsem na angličtinu – a v tu chvíli byly schůzky mnohem kratší a efektivnější," směje se.

Návrat do Česka a nová výzva

Po třech letech ve Francii se Jusuf rozhodl vrátit do Česka. V tu dobu český tým hledal experta na nákupy, a protože Jusuf systém dobře znal, stal se ideálním kandidátem. Francouzský tým ho sice chtěl udržet, ale rozhodla příležitost pomáhat českému Decathlonu růst. Jeho rada pro kolegy? „Stačí koupit letenku, dorazit na místo, vyzvednout si počítač a začít pracovat. Příležitostí je v Decathlonu spousta. A pokud člověk chce, firma ho maximálně podpoří – stejně jako mě i moji přítelkyni, která díky Decathlonu dostala lekce francouzštiny, aby si také mohla najít práci."

Odvážní mají dveře otevřené

Jusufův příběh dokazuje, že i brigáda může být odrazovým můstkem k mezinárodní kariéře. Dnes už má silnou síť kontaktů a je připraven pomoci dalším kolegům, kteří by chtěli jeho cestu následovat. „Pokud někdo uvažuje o zahraniční zkušenosti, neváhejte se mi ozvat," uzavírá s úsměvem. **Autorka článku: Petra Baštanová**

Nákupem to nekončí: naše cirkulární projekty





Tomáš Gall
Sustainability lídr

Projekty Decathlonu mají za cíl udržet sportovní vybavení v oběhu co nejdéle. V loňském roce získaly tyto projekty novou vizuální identitu, která souvisí s celkovým rebrandingem Decathlonu. Pojďme si tyto projekty, jejich cíle a principy fungování postupně představit a podívat se na jejich novou vizuální identitu.

Opravy & údržba – servisní služby a náhradní díly

Pod tímto názvem se skrývají nejen servisní služby v prodejnách, ale také nabídka náhradních dílů a příslušenství pro údržbu produktů. Nezapomeňme ani na support web, který nabízí velké množství návodů pro vlastnoruční opravy z pohodlí domova. Cíle tohoto projektu jsou asi jasné. Sportovní vybavení, které už vlastníme, se neobejde bez patřičné péče. Pravidelná údržba a servis jsou klíčové pro to, aby produkty zůstaly v perfektním stavu co nejdéle. V našich servisech proto najdete širokou nabídku služeb – od běžné údržby až po opravy a výměnu dílů. Nejčastějšími úkony jsou servis kol, lyží a broušení bruslí. Dostupnost náhradních dílů a návodů v nabídce prodejny i webu pak zajistí možnost si primárně produkt opravit vlastnoručně, místo toho, abychom hned kupovali nový. A o to jde především. Vybavení, které s námi podniklo tolik sportovních aktivit, nám přiroste k srdci. A proč se ho zbavovat při prvním znaku opotřebení?

Rent – půjčovna sportovního vybavení

V Decathlonu vybavení nejen prodáváme a opravujeme, ale také půjčujeme! V půjčovně najdete široké množství produktů k zapůjčení. Vždy se kopíruje sezóna – v létě si můžete půjčit stany, paddleboardy a kola, v zimě naopak lyže, běžky nebo třeba lední brusle. Díky půjčovně je sportovní vybavení ještě dostupnější – není potřeba si ho pořizovat nebo složitě skladovat. Jeden paddleboard tak může sdílet hned několik sportovců. Pokud se pro některý produkt rozhodujete, může to být skvělý způsob, jak si produkt otestovat před nákupem. Produkty tak cirkulují a nabízí alternativu k nákupu. V nabídce jsou dostupné i delší pronájmy, například pro fitness vybavení, kde je minimální doba zapůjčení jeden měsíc. V Rentu se ale postupně objeví i dlouhodobé možnosti pronájmu, tzv. předplatné, kdy sportovec může s vypůjčeným vybavením sportovat tak dlouho, jak bude potřebovat. Půjde tak o krok dále v principu sdílení.

Buy back – odkup použitého sportovního vybavení

Co kdyby vaše sportovní vybavení mohlo dostat nový život a dělat radost dalším sportovcům? To přesně umožňuje Buy back, který funguje na principu bazaru. Produkty, ze kterých děti vyrostly, nebo které už sami nepoužíváme, ale jsou stále ve funkčním stavu, dostávají druhou šanci díky možnosti odkupu. Díky online kalkulačce je odhad částky dostupný předem. Finální peněžní hodnotu pak získá zákazník v podobě digitální dárkové karty na další nákup. Produkt dostane potřebnou péči a je zařazen zpět do prodeje za sníženou cenu. Co je tak výjimečného zrovna na tomto našem bazaru? Odhad částky za odkup je k dispozici v podstatě okamžitě. Odkup probíhá pohodlně přímo v prodejně. Dárkovou kartu pak může zákazník využít třeba na okamžitý nákup většího kola. Díky Buy backu dáváme produktům našich zákazníků druhou šanci zazářit a prodloužit jim sportovní život.

Second life – druhá šance produktům s kosmetickou vadou za sníženou cenu

Projekt Second life, dříve známý jako Zpátky ve hře, funguje v Česku už od roku 2021 a dává sportovnímu vybavení s kosmetickými vadami novou šanci. Vrácení takového vybavení do běžného prodeje dříve nebylo možné, produkty tak nemohly dostat druhou šanci. Second life ale toto umožňuje, a tak do této kategorie spadají například produkty s poškozeným obalem, drobnými škrábanci, odřením nebo s vyměněným dílem. Do Second life nabídky spadají i produkty původně odkoupené v rámci Buy backu. Všechny tyto produkty jsou však funkční a bezpečné, záruku mají minimálně 2 roky. Navíc jsou jedinečné právě svou nedokonalostí. Výhodou je i nižší pořizovací cena, která může dosahovat až na 50 % původní ceny.

Nová vizuální identita X cirkularita

V minulém roce Decathlon změnil vizuální identitu. Všechna loga nyní vychází z orbitu (stejně jako logo Decathlonu), který odkazuje právě na cirkularitu, a v něm je umístěn symbol pro danou službu. Barvy odpovídají nové barevné paletě. Propojení a návaznost všech těchto projektů je tak více než patrná. S novou grafickou podobou se setkáme již ve všech prodejnách i na webu.



Autorka článku:
Anna Šedinová
SD communication leader





Vojtěch Kříž
CSL Workshop

Opravy & údržba

Věděli jste, že...

Každý rok projde našimi servisy téměř **30 000** jízdních kol. Téměř stejného čísla dosahují naše servisy i v počtu nabroušených lyží a snowboardů.





Hynek Petřík
Rent lídr

Rent

Věděli jste, že...

Více než **11 000** zákazníků využilo půjčovnu Rent v roce 2024. Stany, kola nebo lyže jsou nejoblíbenějšími produkty v nabídce. Průměrně se jeden autostan MH 500 vystřídal u 10 různých sportovců v rámci letní sezóny.



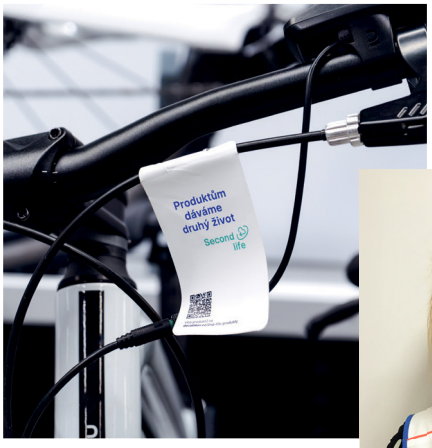


Dominika Hrušková
Buy back lídryně

Buy back

Věděli jste, že...

Více než **4 000 produktů** jsme odkoupili od zákazníků v roce 2024 a více než **3 000** z nich má již nové majitele, sportovce. Dětská kola a lyže jsou nejčastěji vykupovaným vybavením. V průměru do 1 měsíce najde odkoupený produkt nového majitele.





Michaela Drašarová
Second life lídryně

Second life

Věděli jste, že...

Více než **21 000 produktů** bylo v roce 2024 nabídnuto k prodeji na webu a v prodejnách*, 4x více se jich prodalo v prodejnách. Největší úspěch mezi zákazníky má kategorie cyklistiky.

*Mimo produkty původně odkoupené v rámci Buy back, ty jsou uvedeny samostatně v rámci Buy backu.

Otevřeli jsme pro vás

DECATHLON

Fitness & Run Store

OC Arkády Pankrác

