

Vážení a milí kolegové,



čas adventu a Vánoc opět evokuje myšlenky nad končícím a nadcházejícím rokem.

Rok 2015 patřil v historii SEPOSu k těm pracovním nejnáročnějším. Byl to rok, ve kterém se sešly důsledky strategických rozhodnutí z předešlých období. Zároveň jsme se potýkali s výrazným rozvojem výroby, se kterým souvisely instalace nového strojního vybavení a následně mnohdy složité uvedení strojů do provozu. Současně probíhala náročná implementace informačního systému (WMS) do skladového hospodářství a pokračovaly rekonstrukce středisek včetně rozšiřování prodejní sítě. Zavádění procesních změn souvisejících s rozjezdem výroby a přechodem na WMS často postavilo nás, zákazníky i obchodní partnery do nelehkých situací. Avšak nejen díky pečlivě uváženým systémovým postupům, ale také díky odhodlanosti a vysokému pracovnímu nasazení řady zaměstnanců se nám podařilo stabilitu zachovat. Víme, že vaše společné úsilí zároveň přispělo k posílení a utužení vzájemných vztahů. V tomto pracovním

nelehkém období se nám podařilo navýšit hospodářské výsledky, kdy v roce 2015 očekáváme překročení historického maxima v obratu naší společnosti.

V současné době intenzivně probíhají přípravy pro zavedení výrobního informačního systému (MES). Co se týká investičních činností, objednali jsme další strojní vybavení, které nám umožní lépe zvládnout výkyvy, se kterými se výroba potýká. V příštím roce chceme pokračovat také v rekonstrukcích dalších středisek včetně centrály a v plánu máme výstavbu nové skladovací haly v jihlavském areálu. S tímto rozšiřováním samozřejmě souvisí navýšení počtu zaměstnanců - náš tým bychom chtěli rozšířit o další odborníky z našeho oboru.

Lidský potenciál považuji za vůbec nejdůležitější článek naší firmy a jsem rád, že jsou zde nastaveny dobré kolegiální vztahy. Příkladem je pro mě účast zaměstnanců v Memorálu Evy Kašíkové. Rád bych všem, kteří se aktivně zúčastnili nultého ročníku, poděkoval. Vážím si všech nominovaných zaměstnanců, pro které jejich kolegové hlasovali, čímž vyzdvihli jejich pracovní i lidské vlastnosti, tedy filozofii paní Evy Kašíkové, která byla v tomto směru vzorem. Příkladem práce Evy Kašíkové chceme i nadále rozvíjet tímto symbolickým způsobem.

Závěrem bych chtěl popřát všem zaměstnancům klidné vánoční svátky, hlavně hodně zdraví a pracovních i osobních úspěchů.

Lumír Kozubík, majitel firmy SEPOS, spol. s r.o.

UDÁLOSTI

■ **Otevřeli jsme 18. showroom.** Hlavní manažer, Mgr. Lumír Kozubík, k otevření dodává: „Nová prodejna v Hradci Králové je situovaná na Vančurově náměstí, na velmi frekventovaném místě. Nový showroom je koncipován pro širokou zákaznickou klientelu, především pak pro koncového zákazníka. Svým zaměřením vhodně doplňuje naše velmi úspěšné královohradecké středisko na ulici Vázní, které zde funguje již třináct let.“ Novou prodejnu podporujeme v její cestě k rychlé prosperitě. Zrekonstruovali jsme vnitřní prostory a na pobočku pravidelně dojíždí vedoucí prodejny Jihlava za účelem předání zkušeností z praxe. V neposlední řadě zde proběhla lokální marketingová kampaň, která zahrnovala spot na rádiu Černá hora, webovou PPC reklamu a dvě billboardové plochy.



Nový showroom v Hradci Králové

■ **WMS neboli systém pro řízení centrálního skladu byl implementován.** Systém byl spuštěn 10.8.2015 a po dvou až třítydenní fázi intenzivního doladování se stal plně funkčním. Nyní již pomáhá při práci na centrálním skladě.

AKTUÁLNĚ

■ **Sobotní prodej jsme na podzim rozšířili na většinu našich vzorkových prodejen.**

■ **Zavedení MES (systému pro optimalizaci a plánování výroby) je ve fázi dokončené analýzy.** Ve výběrovém řízení zvítězila česká firma MERZ. Z prvotních jednání vyplynula potřeba celkové analýzy, v rámci které byl zpracován harmonogram zavádění v těchto třech krocích: 1. Výroba polotovárů, 2. Výroba v truhlárně, 3. Výroba zárubní. Zavedení MES do celého výrobního procesu by mělo být podle plánu dokončeno na jaře 2017. V první fázi bude implementována výroba polotovárů.

■ **Jsmo výhradním dodavatelem dveří s povrchovou úpravou EBC pro český trh.** Do sortimentu jsme zařadili kolekci bílých dveří EBC. Více o technologii elektronického vytváření laku (EBC) zde:



■ **Výroba v číslech.** Přes všechny technické i provozní problémy, které jsme museli ve výrobě řešit, zaznamenáváme oproti předchozím obdobím nárůst. Předpokládáme, že celková letošní výroba bude přesahovat 130 tisíc kusů zárubní. Ve výrobě OKZ, která vykazuje v truhlárně nejmarkantnější nárůst, jsme se například za měsíc listopad 2015 dostali na 312 kusů OKZ (pro srovnání za celý rok 2011 jsme vyrobili 776 ks). Výrazný nárůst zaznamenáváme ve výrobě polotovárů (materiálu do výroby), jedná se o výro-

bu obložek a kaširování desek. V současné době je kaširování desek z kvalitativního i ekonomického hlediska na velmi dobré úrovni. Co se týká výroby obložek (jednotlivých dílů obložkové zárubně), ty jsme začali vyrábět v polovině letošního roku. Zde se nám podařilo vyřešit problémy s kvalitou a výroba se postupně stabilizuje. Výroba zárubní a materiálu za prvních 10 měsíců v letošním roce byla celkem za 132 419 465 Kč. Statistickou zajímavostí je, že v případě, že udržíme výrobu zárubní v současných číslech, předpokládáme, že v příštím roce překročíme 1 000 000 kusů zárubní vyrobených v SEPOSu.

PLÁNUJEME

■ **Značku SEPOS uvidíte opět na TV PRIMA.** Jsme partnerem a sponzorem projektu Jak se stává sen. Série 15 dílů se bude natáčet od ledna do března 2016, natáčení bude probíhat také v našem showroomu Na Jarově. Naš sponzorský spot se objeví v celé sérii. V každém sudém díle bude realizovaná proměna zahrnovat dveře, zárubně a kování z našeho sortimentu. TV PRIMA bude tuto sérii vysílat od začátku března do poloviny června, vždy v sobotu v 17:50. V repríze pořad poběží na stanici PRIMA LOVE.

■ **Rozvoj výroby bude pokračovat i v roce 2016.** Plánujeme instalaci speciálního kapavacího stroje a nové linky na výrobu zárubní. V případě, že nové stroje splní všechny technické i množství parametry, chtěli bychom jimi v příštích letech postupně nahradit původní linky na výrobu zárubní a kapacita výroby by se měla navýšit až na 750 ks zárubní za jednu směnu.

ROZHOVOR

Tentokrát s projektovým manažerem, panem Ing. Romanem Psohlavcem.



„Obrovským potenciálem SEPOSU je zapálení zaměstnanců, jejich iniciativa a aktivita,“ říká Roman Psohlavec.

Jak dlouho v SEPOSu pracujete? Ve společnosti Sepos pracuji od 1.2.2011, tedy téměř 5 let.

Co si máme představit pod pojmem projektový manažer? Moje pracovní náplň je velice pestrá a pozice projektového manažera v tomto případě není o zajišťování developerských a stavebních projektů, tak jak by se mohlo na první pohled jevit a jak je tomu v některých případech u jiných firem, ale zahrnuje činnosti spojené s projekty uvnitř společnosti. Například projekty spojené s vyhledáváním dalších nových a vhodných míst pro naše pobočky a podobně. Mezi mé činnosti tedy patří vedení poboček po stránce provozní a dohled nad nimi včetně naplňování a přenosu závěrů vedení firmy na ně, součinnost a spolupráce v personální oblasti při jejich obsazování a v některých případech i spolupráce při řešení obchodních případů vedených pobočkami. Například pomoc při jednání s jejich obchodními partnery. Dále též vedení jednání s pronajímateli nemovitostí a objektů, kde máme pobočky umístěné, případně kde bychom rádi pobočku zřídili. Dále je to činnost obchodní a to styk s některými vybranými dodavateli v tuzemsku a zahraničí a v neposlední řadě zodpovědnost za zahraniční obchod, tedy exportní aktivity. Takže rozsah činností, které zajišťuji v mnoha případech ve spolupráci s ostatními kolegy ve firmě, ať již na centrále a nebo na pobočkách, je velice různorodý a o to zajímavější a bez týmové spolupráce práce by byl nemyslitelný.

V čem spatřujete největší potenciál SEPOSu? Mezi přednosti společnosti SEPOS patří zejména ta skutečnost, že dokáže reagovat na požadavky trhu a zákazníků a též na trendy v oblasti nových výrobků a jejich designu a že vlastní vývoj výrobků neustále pokračuje. Obrovským potenciálem je dle mého názoru zapálení zaměstnanců společnosti, jejich iniciativa a aktivita směřující k neustálému růstu firmy.

Jak se daří etablovat značku SEPOS na zahraničním trhu? Dle mého názoru se daří značku SEPOS prosazovat celkem úspěšně, a to zejména z toho důvodu, že jsme schopni nabídnout komplexní sortiment a dokážeme rychle reagovat na požadavky zákazníků.

Jaké konkrétní body ovlivňují zahraniční obchod negativně i pozitivně?

Nedá se jednoznačně specifikovat, co pozitivně a negativně ovlivňuje zahraniční obchod. Negativně jej můžou samozřejmě ovlivnit vnější vlivy, jako je vývoj kurzu české koruny vůči EURu, ale tento vývoj může obchod ovlivnit též pozitivně. V současné době je pro exportní aktivity tento vliv pozitivní. Samozřejmě dalším vlivem je cenová politika konkurenčních firem v oblastech, kam vyvážíme a kde se s nimi střetáváme. Tak jako my se snaží v těchto destinacích prosadit i zahraniční konkurence, která mnohdy ke svému prosazení sahne k dumpingovým cenám. Nejsme ale v pozici, kdy musíme za každou cenu do dané oblasti dodávat. A i dumpingovým cenám se lze bránit, a to zejména servisem a spolehlivostí, kterou našim zahraničním partnerům poskytujeme.

Vzpomínáte na nějakou kuriozitu, ke které došlo při komunikaci se zákazníkem? Nevím, zda se dá říci, že se jedná o kuriozitu, ale při jednání s jedním zahraničním, padla z jeho strany otázka: „...jakou rozteč mají zámky

ve vámi dodávaných dveřích?“ V okamžiku, kdy se dozvěděl, že 72 mm, byla jeho odpověď: „Tak v tom případě můžeme zahájit spolupráci.“ A skutečně od té doby s tímto zákazníkem spolupracujeme a úspěšně mu dodáváme.

Jste pořád „na cestách“. Zvykl jste si nebo je to pro Vás náročné? Pravda je, že na cestách jsem neustále, ale k mé činnosti toto patří a vzhledem k tomu, že jsem zvyklý takto pracovat již mnoho let a byl jsem vždy „někde“ na cestách, a to i dlouhodobě, nevnímám to nijak negativně a snad bych si ani neuměl představit, že bych dělal něco jiného. Je to práce jako každá jiná a náročné je spíš vypořádat se někdy se situacemi, které vznikají na silnicích.

A na závěr prozradíte, u čeho se odraaguje? Jak trávíte volný čas? Pokud je čas, tak se výborně odraaguji s vnoučky, občas jízdu na kole po Šumavě a potom též cestováním na motorce, které je zcela jiné, než za volantem automobilu.

Děkujeme za rozhovor

Memoriál Evy Kašíkové



Nultý ročník Memoriálu Evy Kašíkové zná své vítěze. Memoriál s podtitulkem „Vyzdvihněte práci svých kolegů a navrhněte je na ocenění“ byl založen u příležitosti vzpomínky na obchodní ředitelku Evu Kašíkovou. Memoriálem se symbolicky nesla filozofie Evy Kašíkové, její pile a pracovitost, se kterou k práci přistupovala. Účastníkem se mohl stát každý člen týmu SEPOS, kterého nominovali zaměstnanci SEPOSu. Nominace probíhaly od 11.11.2015 do 24.11.2015 prostřednictvím e-mailové schránky memorial@sepos.cz (nebo odevzdáním na sekretariátu). Celkem se ve schránce sešlo 26 nominací, z nichž 23 bylo nominací zaměstnanců-jednotlivců a 3 kolektivy. Nominace vyhodnotila komise složená z členů vedení. K vyhlášení výsledků a předání cen došlo v rámci slavnostní firemní porady. Ocenění za významné přispění k rozvoji firmy získalo a na „stříbrné příčce“ se umístilo těchto 9 zaměstnanců (abecedně): **Pavel Čírtek, Libuše Dafčíková, Roman Havlíček, Mária Jarcová, Michal Klimeš, Vlastimil Kros, Tomáš Pokorný, Hana Špinarová, Marcela Vokřálová.** Stříbrem oceněným kolektivem se stal **Kolektiv prodejny Praha 3.** Pomyslné „zlato“ získalo 5 zaměstnanců (abecedně): **Roman Balín, Luboš Dočekal, Martin Jíra, Veronika Šťastná a Jiří Zamazal.**



„Stříbrná příčka“ – jednotlivci (zleva): H. Špinarová, T. Pokorný, V. Kros, M. Klimeš, M. Jarcová, R. Havlíček, L. Dafčíková, P. Čírtek, M. Vokřálová



„Stříbrná příčka“: 5 zástupců osmičlenného kolektivu prodejny Praha 3

„Zlatá příčka“ (zleva): J. Zamazal, V. Šťastná, M. Jíra, L. Dočekal, R. Balín

TO JSME MY

Tentokrát jsme v rámci rubriky „To jsme my“ navštívili Žďár nad Sázavou, město s cca 22 tisíci obyvateli. Odtud jsme se přesunuli do našeho hlavního a současně 15. největšího města EU, do Prahy.

ŽĎÁR NAD SÁZAVOU

Vzorková prodejna ve Žďáře zahájila provoz v březnu 2009. Sídlí na Strojírenské ulici vedle prodejny PENNY MARKET. Jako vedoucí zde působí paní Magda Dědková. Pozici obchodního referenta zastává slečna Iveta Juráčková.

Na otázky odpovídá paní Magda Dědková:

Vzorkovna právě prochází rekonstrukcí. Můžete nám říct, na co se mohou zákazníci těšit? V první řadě se vzorkovna „oblékne“ do současného firemního stylu. Chystáme se zde vystavit více než 50 vzorků dveří a zárubní. Budeme mít ukázkou i různých dveřních systémů, speciálních dveří a doplňků. V nové vzorkovně by měli najít ty „správné dveře“ pro svoje projekty také architekti, projektanti a stavební firmy. Jednoduše řečeno, nová zrekonstruovaná a rozšířená vzorkovna by měla maximálně plnit slogan, který uvidíte např. na nákladních vozech SEPOS: „Připravte se, u nás si vyberete!“

To je poměrně rozsáhlý projekt. Všímají si firemní zákazníci změn? Rekonstrukce vzorkovny probíhá ideálně, bez omezení provozu. Drobné úpravy a změny jsme již na vzorkovně provedli před rokem, např. rozšíření otevírací doby, zkvalitnění služeb a rozšíření nabídky. Na tyto změny máme velice dobrou odezvu od našich zákazníků. Očekávám, že současné rozšíření vzorkovny a její další proměna přinese opět pozitivní reakce.

A jak jste spokojená s polohou prodejny ve městě? Vzorkovna se nachází u jedné z hlavních ulic ve Žďáře nad Sázavou u obchodního marketu PENNY, kde se dá velmi pohodlně zaparkovat. Je zde i zastávka MHD, takže se k nám dostanete i po vlastní ose. Jsme nedaleko několika panelových sídlišť. Rekonstrukce bytů nyní výrazně převažuje nad výstavbou nových domů, takže jsme velice dobře dosažitelní právě pro tyto účely.

Jaká je podle Vás největší přednost SEPOSu jako hráče „na poli dveří“? Myslím si, že je to služba, kterou dokážeme našim zákazníkům poskytnout. Široký sortiment dveří a zárubní, osobní a kvalifikovaný přístup pracovníků a součinnost obchodu a výroby.

Jaký produkt, případně také dekor, je na Žďársku nejprodávánější? Řekla bych, že nejprodávánější jsou vkusné kvalitní dveře. V současné době převládají spíše světlejší dekory a velkou oblibu získávají i bílé dveře. Nejpoptávanější jsou dveřní komplety (dveře



Žďárský tým: zleva M. Dědková, I. Juráčková

a zárubně) s kvalitní bílou lakovanou povrchovou úpravou.

A co konkrétně se líbí nejvíce Vám? Nemám žádného favorita. Téměř kterýkoliv model dveří z naší nabídky má svoje místo v nějakém interiéru.

Na závěr nám poradte, co bychom měli ve Žďáře navštívit? Za návštěvu rozhodně stojí poutní kostel sv. Jana Nepomuckého na Zelené hoře. Žďársko, Novoměstsko i Bystřicko nabízí také spoustu možností ke sportu, aktivnímu i pasivnímu odpočinku.

PRAHA 5

V pořadí druhá založená prodejna SEPOS v Praze je relativně „mladá“ – byla otevřena v únoru 2013. Nachází se v městské části 5 (nově 16) nazývané Lahovice. Vedoucím je pan Tomáš Primas. Dvojčlenný tým doplňuje obchodní referentka, paní Helena Čermáková.

Na otázky odpovídá pan Tomáš Primas:

Jako první mě hned napadá otázka: Praha 16 - Praha 5? Jaký důvod má tato změna? Označení Praha 5 je původní označení této městské části, jejíž polohu většina lidí, žijících či pohybujících se po Praze, snadno identifikuje. Vzhledem k rozrůstající se Praze se městské části rozpadly na menší územně správní celky, které mají čísla nad 10. Protože se jedná o relativně nové označení, rychlá identifikace konkrétní lokality už není tak jednoduchá. Proto jsme se rozhodli k prezentaci „po staru“.

A jak jste s polohou prodejny ve městě spokojení? Jsme de facto na jižním okraji Prahy přímo na jedné z hlavních dopravních tepen města. Je k nám tedy velmi dobrá dostupnost vozem, ale taktéž MHD (když je na Vltavě 3. povodňový stupeň, dá se k nám dostat i lodí – zastávka je pak asi 30 m od prodejny ☺). Takže stručně řečeno, poloha je dle mého soudu téměř ideální.

Kdybyste měl jmenovat tři největší přednosti Vaší vzorkovny, jaké by to byly? To je pro mě velmi jednoduchá otázka. Na první, druhé i třetí místo stavím kvalitu obsluhy zákazníka.



Tým pražské prodejny: zleva T. Primas, H. Čermáková

Máte nějakou metu, něco, čeho chcete dosáhnout? Při nástupu do SEPOSu jsem měl za osobní cíl vytvořit prosperující středisko, které bude pro zákazníky atraktivní a bude se jim u nás dostávat péče, kterou budou dále doporučovat svému okolí. S trochu „namyšlenosti“ si troufnu tvrdit, že se to docela daří a je to na dobré cestě. Určitě je stále na čem pracovat, ale již teď je milé slyšet od zákazníka větu: „Nám na Vás dali kontakt naši

známí. Mají od Vás dveře a byli moc spokojeni.“

Jak byste ohodnotil práci s lidmi? Jak dlouho v tomto oboru působíte? Zaznamenal jste nějaké zásadní změny?

Letos jsem završil dvacetiletou dekádu práce v této branži. A musím říct, že za tu dobu se „Zákazník“ výrazně změnil. Je mnohem náročnější a fundovanější ale bohužel také velmi nedůvěřivý a „chladný“. Nicméně i s tímto materiálem se dá pracovat, jen aby člověk byl občas trochu psycholog.

Vzpomínáte na nějakou kuriozitu, ke které při komunikaci se zákazníkem došlo?

Jednou bylo docela úsměvné, když zákaznice při montáži oslovovala našeho montážníka „pane Seposi“.

A produkt, případně také dekor, který u vás vychází jako nejprodávánější? Dá se vůbec určit? Myslím, že zákazníci k vítují hlavně nabídku dveří Vertika a Dominant. Z povrchových úprav se snažíme maximálně preferovat lamináty. Aktuálně se hodně prodávají dekory nebrasca, natural, ořech a bílá.

Jaké dveře byste si pořídil k sobě domů? Jsem trochu konzervativní, takže plně hladké dveře, maximálně Vertiky. Povrch určitě laminát a určitě natural.

V SEPOSU SLAVÍ

BLAHOPŘEJEME A PTÁME SE těch, kteří oslavili svá jubilea v období uplynulého půl roku, tedy od začátku června 2015 do konce prosince 2015.

Jak nejraději trávíte volný čas?

Jakou zemi, případně jaké konkrétní místo, byste nejraději navštívil/a a proč?



Hanna Dzyamka
výroba, Jihlava

Odpovědi: Věnuji se rodině, zahrádce, na další koníčky většinou nezbývá čas.

Chtěla bych se podívat do Ameriky, ale tady v Česku

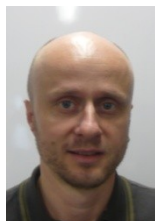
a na Ukrajině je taky dobře.



Roman Havlíček
výroba, Jihlava

Odpovědi: Už 25 let je mým koníčkem „koníček“. Buď trávím volný čas u koní, nebo kolem domku. Věnuju se rodině.

Pokud by to šlo, přestěhoval bych se do Francie. Mám rád nejen zdejší přírodu, ale i povahu Francouzů.



Jan Janků
skladník, Třebíč

Odpovědi: Ve volném čase chodím se starším synem na aikido, rád se scházím se sběrateli pivních suvenýrů a nejvíce času trávím s rodinou a přáteli

na zahrádce.

Nejčastěji navštěvuji Itálii, kam jezdíme skoro každé léto s dětmi. Pokud byli kluci menší, tak jsme cestovali po republice, kde máme též svá oblíbená místa.



Jarmila Kozubíková
mzdová účetní, Jihlava

Odpovědi: Nejraději trávím volný čas s vnoučaty a ráda čtu. Starám se o maminku. Chtěla bych navštívit Dominikánskou republiku.



Slavomila Lašková
výroba, Jihlava

Odpovědi: Volný čas trávím nejraději aktivním sportem – běhám a bruslím.

Chtěla bych se podívat do Dubaje nebo na Seychely.



Mgr. Zdeněk Lukes
vedoucí střediska, Lanškroun

Odpovědi: Jelikož aktivně zasahuji do fotbalového dění, je těch volných chvil opravdu málo a pokud se objeví, snažím se něco málo udělat okolo rodinného domku a určitě i poznávat krásy naší republiky.

Letos jsme si se synem udělali turistický výlet na Phuket a opravdu během 12 dnů poznali hodně krásných míst. Bylo to hodně fyzicky náročné, ale i přes to bych se sem ještě chtěl znovu podívat. Ale na druhou stranu jsem zastáncem výletů a poznávání České republiky, kde je mnoho krásných a ještě nepoznaných míst.



Marek Pojer
výroba, Jihlava

Odpovědi: Mezi mé záliby patří rodina, stavím rodinný domek.

Rád bych navštívil Rio – je tam krásně- krásná příroda a teplo.



Iveta Reslová
výroba, Jihlava

Odpovědi: Nejraději trávím čas s rodinou – s vnoučaty.

Chtěla bych se podívat na Seychely. Viděla jsem dokument - musí tam být nádherně.



Marcela Vokřalová
obchodní referentka, Praha 3

Odpovědi: Volný čas trávím nejraději aktivně - in-line, cyklistika, lyžování, tanec. Ráda poslouchám hudbu. Nejvíce času věnuji závodnímu veslování jako

rozhodčí.

Kdysi jsem navštívila Thajsko a okouzila mě tamní mentalita. Lidé jsou srdeční, bezstarostní a sálá z nich pozitivní energie. Nejen proto je mým snem podívat se na Bali, místo předurčené k relaxaci, kde se snoubí ta nejkrásnější příroda s posvátnými chrámy.

FIREMNÍ JUBILEUM

10 let ve firmě oslavili:



David Zýka
(výroba, Jihlava)

Světlana Illíková
(obchod, Opava)

HLEDÁČKEM FOTOAPARÁTU

Showroom v Brně na ul. Křenová po rekonstrukci



Showroom v Hradci Králové na ul. Vážní v rekonstrukci



Z výroby vybíráme: „Olepovačka“ Edgeline



„Obalovačka“ P.Z.



NARODILY SE

Přírůstkem v rodině se mohou pochlubit:



Bc. Zuzana Havlová,
(marketing, Jihlava)

dcera Rozálie,
nar. 26.6.2015