

# Byznys s vůní heřmánku

Na začátku podnikatelského příběhu Pavla Popova bylo sedm bylinných mastiček z kostivalu, řebíčku a dalších rostlin. Dnes je rodinná firma Dr. Popov, kterou založil v devadesátých letech s manželskou Miluší, předním českým výrobcem bylinných produktů s ročním obratem 70 milionů korun. Ze západočeské Plané u Tachova jimi zásobuje lékárny a bylinkářství po celém Česku. Nyní chce své jméno více prosadit i v zahraničí.



**Který z Vašich produktů si berete do lékárničky třeba na dovolenou?**

Je to Echinafit, Tea Tree olej, to je taková lékárnička v lahvičce, pak grepové kapky, které mají hodně vitamínu C. Potom ještě mumio, to je výborné na doplnění minerálů přirozenou cestou. Původní profesí jste geochemik.

**Kudy vedla cesta k bylinářství?**

U nás to bylinkami vonělo už od mého dětství. Léčivými rostlinami se zabýval můj dědeček i otec. Právě on dostal po revoluci nápad vyrábět bylinné masti. Začali jsme je dělat podomácku a jezdili je prodávat po trzích. Poptávka byla velká, bylinné masti na trhu tehdy chyběly.

### **Jaké byly začátky podnikání?**

Hodně těžké. Pracoval jsem třeba 16 hodin denně a vše si dělal sám. Pět let jsem to táhnul bez jakéhokoliv zaměstnance, bál jsem se, že bych ho neuživil. Prosadit se na trhu tehdy nebylo jednoduché. Po čase jsem přijal prvního dealera, který u nás poté vydržel 25 let, a postupně se firma začala rozjíždět.

**Největší uspokojení z práce mi nepřinášejí peníze, ale to, když vidím, že naše produkty fungují a pomáhají lidem.**

### **Jak váš byznys vypadá dnes?**

Dodáváme naše bylinné masti, čaje, kosmetiku a doplňky stravy do lékáren a bylinkářství napříč Českem a zaměstnáváme 30 lidí.

### **O jaké produkty je největší zájem?**

Naším nejprodávanějším výrobkem je Psyllium. Je to vláknina se slupek Jitrocele indického, v tom jsme jedničky na trhu, stejně tak jako v bylinných mastech. Dobře se prodávají také bylinné kapky, které máme v portfoliu zhruba tři roky, a jejich prodeje stále rostou.

### **Vyrábíte na základě rodinných receptur, zároveň vytváříte receptury nové. Kde berete inspiraci a na základě čeho nové produkty vznikají?**

Řídíme se poptávkou, tím, na co se zákazníci nejvíce ptají. Inspiraci čerpám z vlastních zkušeností a z prověřených knih o bylinách. Mám jich dva tisíce a stále nakupuji další. Nové i staré v antikvariátech. Chtěl bych všechny ty staré knihy zachránit a předat je dalším generacím. Ale zpět k tématu.

Když dostanu nápad na novou recepturu, ponořím se do knih a studuji do té doby, než se dostanu k optimálnímu složení, o kterém si myslím, že bude fungovat. Poté si produkt ve firmě testujeme, a když zjistíme, že funguje, uvedeme ho na trh.

### **Jak dlouho trvá vývoj produktu od první myšlenky po jeho distribuci na trh?**

Někdy rok, jindy třeba pět let. Je to různé. Mám rozpracované recepty, na kterých pracuji i několik let. Když si dáte cíl, tak se to nakonec vždy povede. To je síla pozitivního myšlení.

### **V posledních letech roste zájem lidí o různé formy alternativ vůči klasické medicíně. Vnímáte tento trend?**

Ano, to mohu potvrdit. Dnes je i díky internetu podstatně více informací o bylinách, než bylo v herbářích za první republiky, nebo v 18. století. Znalosti lidí prudce rostou. Zároveň je informací tolik, že člověk ani není schopen se v nich zorientovat.

### **Dá se podle vás říct, že zažíváme renesanci bylinkářství?**

Myslím si, že ano. A netýká se to jen Česka, ale celého světa. Na trhu jsou tak byliny prověřené, jako třeba měsíček lékařský, jitrocel, lípa nebo řepík a pak byliny módní. Já jsem před pětadvaceti lety například neznal Červené Lapacho, které je mimochodem výborné. Nové byliny se k nám dostávají s tím, jak se vše stále víc propojuje. Globalizovaný svět dnes nabízí možná 30 tisíc léčivých rostlin.

### **V jaké části světa je podle vás bylinkářství nejdál?**

Určitě jsou to východní země jako Indie, Tibet, Čína, dále pak Latinská Amerika. Tradice bylin je ale v podstatě všude. V době, kdy nebyly chemické léky, které existují zhruba sto let, si lidé museli pomoci sami a byliny k tomu běžně využívali. Zkušenosti si pak předávali po generace.

### **Tradice bylin je ale v podstatě všude. V době, kdy nebyly**

chemické léky, které existují zhruba sto let, si lidé museli pomoci sami a byliny k tomu běžně využívali. Zkušenosti si pak předávali po generace.

### **Od koho nakupujete byliny?**

Vždy se snažíme upřednostňovat české dodavatele. Pokud to nejde, bereme samozřejmě i z ciziny. Například Psyllium dovážíme z Indie. U každého dodavatele pečlivě prověřujeme kvalitu a byliny laboratorně testujeme.

### **Kde vidíte firmu Dr. Popov za pět let?**

V následujících pěti letech bych chtěl růst a firmu dále rozvíjet. Zároveň se ale trochu obávám příchodu případné krize. Trh je příliš optimistický. Nevím přesně kdy, ale jsem přesvědčený, že krize brzy přijde. Jedním z důvodů je to, co cítíme na vlastní kůži, a to sice mzdová spirála. Mzdy, kvalitní suroviny i další náklady rostou a tím pádem klesají marže.

### **Říkáte, že byste v následujících letech rád rostl. Kde vidíte prostor pro zvýšení obrátu?**

Uvažuji o vlastních prodejnách Dr. Popov. Zároveň přemýšlím o zúžení našeho portfolia, které je poměrně široké. Jsme manufaktura, která vyrábí 500 produktů, což je hodně složité s ohledem na legislativu a výrobu. Další plán je firmu posunout na exportní trhy. Český trh je omezený a tím pádem i možnost růstu. Zatím jsme ale spíš česká firma vyvázející na Slovensko a testujeme Německo a Polsko. Za hranicemi je to běh na dlouhou trať.

### **Chcete v cizině působit pod domácí značkou Dr. Popov?**

Značka Dr. Popov určitě zůstane. Do budoucna bychom chtěli jednotlivým trhům přizpůsobit spíše vzhled obalů.



### **Jak vám ve vašem podnikání pomáhá ČSOB?**

Dlouhodobě a rád spolupracuji s ČSOB. Jsou tam ke mně přátelští a vycházejí mi vstříc. Úvěry zatím nepotřebuji, protože mám dost vlastních zdrojů, banka mi teď pomáhala vytvořit holdingovou strukturu, protože vedle firmy Dr. Popov mám ještě další podnikatelské aktivity.

### **Co vás na podnikání nejvíc baví?**

Začal jsem podnikat proto, abych byl svobodný, abych nemusel ráno vstávat do práce a vydělal i slušné peníze na živobytí. Takže to, co mě na tom nejvíc baví, je svoboda. Nicméně to největší uspokojení z práce mi nepřinášejí peníze, ale to, když vidím, že naše produkty fungují a pomáhají lidem. Tahle firma je moje srdcová záležitost. Není na prodej. Je to něco, co bych rád předal dětem.

## Pohled experta



### **Petr Manda**

ředitel Firemního bankovníctví ČSOB

---

Unikátní spojení tradice, byznysu a zdravého životního stylu. To je rodinná firma, kterou od devadesátých let buduje Pavel Popov a postavil se za ní i svým jménem. Společnost Dr. Popov se svými produkty vrací ke kořenům a podstatě tradiční lidové medicíny a postupně stala jedním z lídrů bylinkářství na českém a slovenském trhu. Má tisíce věrných zákazníků, rostoucí obrát a uvažuje o další zahraniční expanzi. Jsem proto rád, že mu ČSOB v jeho podnikatelském příběhu může dlouhodobě pomáhat. Pavel Popov je naším klientem totiž více než 15 let a vedle běžné finanční spolupráce jsme mu nedávno pomohli vytvořit holdingovou strukturu jeho skupiny. Osobně na něm nejvíce oceňuji pracovní nasazení, odhodlání, pozitivní přístup a velkou pokoru. Tuto atmosféru propasal do celé firmy, takže když do ní přijdete na návštěvu, všichni vás přivítají s úsměvem. A pochopitelně vám uvaří skvělý heřmánkový čaj.