

Nejschopnější manažeři jsou ti, kteří si v určité době prošli peklem

Osobnost Karla Havlíčka mnozí z vás znají, na stránkách Prosperity vystupoval několikrát. Je to muž s velkou erudicí, schopností vidět dál, než nabízí zdánlivě všední pracovní den. Vizionářsky nachází příležitosti tam, kde většina z nás spatřuje jen skládku namísto pokladů. A v tom je to kouzlo. Znalosti, dovednosti, snaha věcně nahlížet na přidanou hodnotu veličiny, již nazýváme čas. Těžit z toho všeho a hledat tak smysl života. A k tomu emoce, nadšení pro věci a kroky, jež jsou všeobecně hodny nás, lidí. Snaha zanechat stopu, která bude mít smysl. To umí a dělá. Věřte, ta slova nemají být oslavná. Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, a generální ředitel společnosti SINDAT, nám poskytli následující rozhovor.

V závěru loňského roku jste se stal šéfem Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a vystřídal tak odvážného bojovníka za „práva malých firem“ Břetislava Ošťáda. Jaká je pro letošní rok strategie vaší asociace, v čem byste rádi postoupili?

Nejsem příznivcem razantních změn, tím spíše, když asociace fungovala deset let dobře. Začínali jsme od nuly, dnes patříme k nejrespektovanějším hráčům hájícím zájmy podnikatelů. Co chceme podchytit, je celoevropský trend řízení asociací, které přecházejí od tzv. horizontální do sektorové politiky. Zjednodušeně řečeno, nebudeme ustavičně omílat, že banky nefinancují malé podniky a že je zde velká byrokracie, ale budeme se zaměřovat na obory, které budou v příštích letech podnikatele živit. Začali jsme v lednu připravovat s CzechTrade projekt popisující perspektivní a rozhodující odvětví tuzemských malých a středních podniků, jejichž zájmy začneme intenzivně obhajovat. Ještě v lednu jsme v rámci NERVU tyto oblasti podnikání zařadili do tzv. vysoce podporovaných odvětví, začínáme je komunikovat na úrovni strukturálních fondů a přípravu strategie konkurenceschopnosti ČR. Připravujeme nový režim regionálních zástupců AMSP ve všech krajích a začali jsme připravovat podmínky pro nábor kolektivních oborových členů AMSP.

Ačkoli asociace pracuje s minimálními náklady, nedisponuje rozsáhlým aparátem, velkými prostory atd., je efektivita výsledku značná. Jednoznačně tedy sázíte na myšlenkový potenciál a jeho šikovné využívání. Dokonce jste nedávno uvedl, že jste byli loni nejmedializovanějším profesním uskupením...

Ano, pár měsíců jsme se drželi na prvním místě, jinak jsme trvale mezi třemi nejcitovanějšími, to ale není podstatné. Jakmile začnete vytvářet velký úřad, začnete ztrácet vazbu na podnikovou realitu. Jestli se nám v posledních pěti letech něco podařilo, bylo to skloubení velmi pracovitěho malého úředního aparátu s přibližně třicítkou úspěšných podnikatelů a manažerů, kteří se nescházejí na našich orgánech jako rada



Předseda představenstva AMSP ČR a generální ředitel společnosti SINDAT Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA

moudrých, jež si přišla vypít kávu, pronést několik frází a na měsíc zmizet. Naopak postupně jsme vytvořili představenstvo a výbory, které pracují, jednají s politiky, podnikateli, pokryli jsme důležitá odvětví a úzkostlivě dbáme na to, abychom se vyjadřovali věcně, odborně a nepoliticky.

Je dnes vůbec prostor na účinný lobbying? Co mají šanci reprezentanti malého a středního podnikání udělat ve prospěch odborného a celospolečenského nahlížení na menší firmy?

Samozřejmě. Lobbying je podstatou všech asociací, svazů a komor všude na světě. Musíme pouze nazývat věci správným jménem. To, že zde je lobbying spojovaný s nevzdělanými podiviny ve skládce-taxikářského typu, je důsledkem dozrívající generace pseudopodnikatelů v kožených bundách devadesátých let. Ovlivňování zákonodárců ve prospěch té či oné skupiny je nejen legitimní, ale i nezbytné, jinak se budou tvořit zákony, které nebudou odpovídat reálným potřebám voličů.

Jak toho chcete docílit, jsou u nás vůbec politici schopni odborné diskuze?

Politiky nesmíte nechat ani na minutu propadnout dojmu, že tím, že byli zvoleni, mají v rukou na pár let moc. Trvale se musí atakovat, odborně ovlivňovat a musíte jim vytvářet zpětnou vazbu. Chytrý politik by o to měl sám usilovat. V tom se velmi lišíme od zažitých demokracií.

A co majitele drobnějších společností dnes trápí, stejně jako před deseti lety?

Obávám se, že je to podobné. Pro uklidnění ale dodávám, že je to tak všude na světě. Hájím zájmy podniků i na evropské úrovni a slyším ve všech zemích v podstatě totéž. Daně, administrativa, znevýhodňování na úkor velkých, nízká ochota bank financovat, přibyla asijská konkurence. Objektivně řečeno, za mnohé jsou odpovědní i samotní podnikatelé.

Nestalo se třeba z boje proti bující administrativě klišé?

Stalo. Ale uvědomme si, že na podnikatele, který řídí dvacet zaměstnanců, padá řízení zakázek, financí, personálu, a pokud k tomu má ještě vyplňovat desetkrát formulář, který je možné bez problémů sdílet elektronikou, přichází o čas. Ten je pro malého živnostníka dražší než pro manažera velké firmy.

Vím, že podnikový management dlouhodobě transferujete i na akademickou půdu, publikujete na toto téma, patříte mezi zakladatele oboru řízení podniku a ekonomické fakulty na Vysoké škole finanční a správní, trvale přednášíte. Co malé firmy v řízení podceňují?

Před pár lety to byla absence marketingu a aktivního obchodu. Báli jsme se atakovat trhy, konkurenty jsme vnímali jako kamarády. To se změnilo, firmy jsou již sebevědomější. Nedávná doba ale prokázala, že nejsme stále připraveni na řízení podniků v krizi, selhává kupecký controlling a nedokážeme pracovat s riziky. Z tohoto důvodu byla krize celkem očistou, prokázalo se, že úspěšná firma není ta, která vykáže v posledních pěti letech červená čísla, ale ta, která prokazatelně funguje dvacet let a přežívá vzestupy i pády.

Chcete naznačit, že úspěšný může být pouze ten, kdo zažije neúspěch?

Já to nechci naznačit, já si za tím bytostně stojím. Pouze pokud se dotknete dna, pochopíte podstatu vztahů, ambicí a rizik, i to, že nesmíte podlehnout dojmu, že jste dobří, když jste nahoře, stejně jako propadnout skepsi, když se nedaří. Nejschopnější manažeři jsou ti, kteří si v určité době prošli peklem. Učí vás to zdravě pokoře, pochopíte, proč se musíte trvale učit.



Projekt INOVACE – VÝZVA I, Evidenční číslo projektu: 4.1 IN01/131 „Realizace soustrojí pro paroplynový cyklus do výkonu 50 kW spalováním nízkokalorických plynů např. bioplyn“

GASCONTROL výrobce, který hledá nová řešení

Firma GASCONTROL, společnost s r.o., je nejen tradičním výrobcem plynových zařízení, ale aktivně usiluje i o získání nových trhů v zahraničí. Tyto aktivity se neobejdou bez inovací, kterými firma reaguje na specifické požadavky zákazníků v těchto teritoriích. Jedním z takových příkladů je i realizace projektu Inovace „Realizace soustrojí pro paroplynový cyklus do výkonu 50 kW“, případně vyšších, které slouží k výrobě elektrické energie.



Naše činnosti:

- Dodávky a servis plynárenských zařízení
- Regulace a měření plynu, odorizace, dálkové měření odorantu
- Plynové a expanzní turbíny
- Plynovody, speciální práce na plynovodech, jiné produktovody
- Průmyslové klimatizace a chladicí systémy
- Důlní investiční a technologické celky
- Výstavba a rekonstrukce kotelen a výměníkových stanic
- Dodávky domovních a průmyslových plynoměrů
- Výstavba a servis CNG stanic, přestavba vozidel

GASCONTROL, společnost s r.o.
Nový Svět 59a/1407
735 64 Havířov-Suchá
tel.: 596 496 411
fax: 596 412 397
gascontrol@gascontrol.cz
www.gascontrol.cz



Mnohokrát jste opakoval, že bez ohledu na jakékoli faktory, které podnikání ovlivňují, se musí firmy umět spoléhat na sebe, a ne očekávat „nějakou“ pomoc z vnějšku, například od státu. Naučili se podnikatelé „větší samostatnosti“, jsou průbojnější, anebo naopak opatrnější?

Tvrdím to stále. Podnikání je od slova podnikat, tedy pracovat s informacemi, přemýšlet, vzdělávat se, rozhodovat a podstupovat trvale rizika. Nikdo nám nic nedaruje, tím spíše stát. Úkolem asociace je dohlédnout na to, aby podmínky pro podnikání byly co možná neoptimálnější a aby byla dodržována pravidla, příp. navrhuje jejich změnu. Mým neskromným cílem je, aby podnikání bylo vnímáno jako první šance pro schopné, nikoliv poslední šance pro neschopné.

Jeden známý analytik zastává názor, že se Češi, majitelé firem, bojí dělat chyby, že opravdu málo riskují a získávají tedy málo zkušeností, které je posouvají dál. Jaký na to máte názor?

Jsem toho názoru, že zde již vzniká generace šikovných podnikatelů i manažerů. Byli jsme minulostí poznamenáni více, než jsme se možná domnívali. Předrevoluční doba, která zabývala ambicí, schopností a snahu vyniknout a naopak podporovala závisť, průměrnost, krutě dokonala to, co zde zasel Hašek a jeho Švejk. Jako román je to fajn, jako vzor nekonečný omyl a falešná berlička, omlouvající lenost, šlendrián a bezbřehé vykládání o tom, jak by to mělo být. Občas tomu někdo ještě podlehně, ale naštěstí to již není pravidlem a podnikání jde opačným směrem.

otázky připravila Eva Brixí

Prosperita je měsíční periodikum o podnikání a vzájemné komunikaci mezi firmami a jejich velkými skupinami, mezi profesními uskupeními a navzájem v prostředí českého trhu. Přednostně informuje své čtenáře o dění v české ekonomice především očima jednotlivých podnikatelských subjektů a svazů, asociací, sdružení, unií, komor a Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR. Velký prostor je věnován prezentacím formou článků a rozhovorů anebo klasické reklamě, která je jediným zdrojem financování tohoto časopisu. Cílem je oslovit široké spektrum podnikatelů a manažerů s tím, že přednost mají informace o aktivním postoji k podnikání a vytváření trvalých hodnot.

Z OBSAHU

- 3** Češi stále víc žádají domácí potraviny
- 5** Manažer roku se hlásí
- 6** Jubilant XANADU – úspěšný český koncept
- 13** Benzin a nafta potřebují ošetření jako točené pivo od hospodského
- 16** Aromaterapie v autech Europcaru pro pohodu a bezpečí

VÍTEJTE NA WWW.

Umíme víc, než si myslíte

Pod svícem tma, říká se a je to tak. Také víme, že samochvála smrdí. Ale když se jeden nepochvává sám, jiný to dnes za něj neudělá. Proto bychom vaši pozornost rádi obrátili na nově připravený katalog referencí v oboru grafických a internetových služeb, které provádíme pod značkou Prosperita. Najdete jej na www.prosperita.info nebo vám jej zašleme na vyžádání mailem nebo v tištěné podobě.

Dokážeme navrhnout také strukturu složitého portálu, graficky ztvárnit, naprogramovat, naplnit obsahem a provozovat.

Martin Šimek, 606 615 609
martin@prosperita.info

Časopis Prosperita
a příloha Prosperita Madam Business

Vydává: RIX, s. r. o.
Sídlo vydavatelství a redakce
Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9
IČ: 25763164
DÍČ: CZ25763164
tel.: 284 684 212
fax: 284 689 062
e-mail: bixi@prosperita.info
Datum tisku: 18. února 2011
Datum distribuce: 21. února 2011

PhDr. Eva Brixí-Šimková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, e-mail: bixi@prosperita.info

Martin Šimek, obchodní ředitel
mobil: 606 615 609, e-mail: martin@prosperita.info

Pavel Kačer, redaktor
mobil: 724 501 791, e-mail: kacer@prosperita.info

Vratislav Konečný, externí autorská spolupráce
mobil: 602 274 122, e-mail: konecny.vratislav@seznam.cz

Ing. Jan Taraba, odborná obchodní komunikace
mobil: 604 726 009, e-mail: taraba@prosperita.info

Dr. Jiří Novotný, mediální poradce
mobil: 602 668 013, e-mail: jn.orpa@centrum.cz

Korektury: Mgr. Pavla Rožnicková
mobil: 606 512 112, e-mail: roznickova.pavla@gmail.com

Design, zlom: Karel Švihel, mobil: 604 787 464
e-mail: svihel.prosperita@gmail.com

Ilustrátor: Miloš Krmáček, mobil: 723 613 330
e-mail: milo.krmase@seznam.cz

Internetové stránky:
www.prosperita.info, www.madambusiness.cz
www.premium.prosperita.info

Příjem inzerce: Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označené grafickým symbolem ☞.

Bez označení jsou publikovány materiály poskytnuté redakci důvěryhodnými zdroji. Materiály označené (tz) jsou převzaté, případně redakčně upravené tiskové zprávy.

Za textové a obrazové podklady dodané redakci inzertem pro výrobu a otištění inzerce odpovídá inzert.

Tisk: Moravská typografie, Heršpická 6, 658 17 Brno (zakázková kancelář T: 532 163 300)

Distribuce: 5 P Agency, s. r. o., Masarykova 118 Business Park Modrice, 664 42 Modrice

Časopis je v roce 2011 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

Registrace MK ČR E 8255. Mezinárodní standardní číslo sériových publikací ISSN 1213-6492

S TUŽKOU ZA UCHEM

Zaměstnanost pusinek

Mluvíme a mluvíme. Stěžujeme si a stěžujeme. Firmy shání odborníky na to či ono. Nezaměstnaní zase práci, občas spíše zaměstnání. Podnikatelé se diví, že je tolik lidí nezaměstnatelných, že nejsou ochotni na sebe vzít kousek zdravého rizika, že se o nic nesnaží. Aspiranti na práci se cítí ošizeni, aniž tuší, co je čeká. Navzájem klikujeme kolem horké kaše. Až vystydne, nebude vonět a spadne na třetí novou hodnotu. Uživí nás potom?

Eva Brixí

NEJHEZČÍ POZVÁNKA NA TISKOVKU

Místnost na fotce a gastro lákadlo

Když teď listuji lednovými pozvánkami, vidím, že se mi mezi ně přilepila ještě jedna prosincová od Asociace Gremium Alarm, jež zvala na setkání k Roku zabezpečení vozidel. Kromě grafiky jsem ocenil nápad ukázat na fotce prostor, kde se akce uskuteční – prosklenou kupolovitou místnost nacházející se vysoko nad panoramatem Prahy, v nejvyšším bodu „Tančící budovy“.

A abych přeci jen nevynechal lednové pozvánky, byla by tu jedna; tradičně zajímavá a oku lahodící, navozující pocit jako bychom bezstarostně leželi na sluncem rozehráté písečné pláži někde tisíce kilometrů daleko, kde nám nemůže blížící se tisková uzávěrka nervózně ťukat na rameno. Napověděl jsem hodně, to Incheba Expo Praha zvala novinářskou obec na tiskovou konferenci k veletrhu Holiday World 2011. A ona tradiční poklička nad malým exotickým ostrůvkem připomínající přehlídku novinek světové kuchyně v rámci TOP Gastro byla pro mě v daný okamžik signálem nebránit se více pocitu hladu, zapomenout na zimu za okny a zajít si na jednu z nepříliš dietních rychlovek.

(ný)

S Firemním účtem České spořitelny získají klienti výhodný úvěr či kontokorent

Česká spořitelna výrazně rozšířila dostupnost svých služeb pro drobné podnikatele v oblasti nezajištěných firemních úvěrů a kontokorentů. Ty nabízí k Firemnímu účtu ČS od ledna 2011 ve všech 664 pobočkách banky, dosud si je klienti mohli sjednat pouze v 81 pobočkách. Sjednání úvěrů je rychlé a jednoduché, v průměru do 30 minut. Samotný Firemní účet ČS si během ledna 2011 pořídilo téměř 10 tisíc klientů, celkově banka od poloviny července 2010 uzavřela téměř 60 tisíc těchto účtů.

„Naším hlavním cílem je, abychom byli pro klienty dobře dostupní a sjednání produktů i služeb bylo jednoduché a rychlé,“ uvedl Martin Techman, ředitel úseku rozvoj obchodu České spořitelny. „Chceme výrazně posílit náš podíl v segmentu drobných podnikatelů (MSE). Velký zájem o Firemní účet ČS, který klientům nastavíme přesně podle jejich přání a potřeb, ukazuje, že jsme se vydali správnou cestou. Věříme, že i úvěr a kontokorent budou mít stejný úspěch,“ dodal Martin Techman.

Firemní úvěr České spořitelny nabízí klientům možnost předčasněho splacení i mimořádné splátky zdarma. Stávajícím klientům stačí k jeho sjednání pouze občanský průkaz. Úvěr mohou získat fyzické osoby podnikatelé a právnické osoby. V ceně Firemního účtu ČS nabízí banka také Firemní kontokorent ČS, který mohou dostat i začínající podnikatelé. Banka poskytuje úvěr až do výše 1,5 mil. Kč a kontokorent až do výše 1 mil. Kč, a to bez zajištění nemovitostí.

Firemní účet České spořitelny umožňuje klientům individuální nastavení produktů a služeb podle jejich přání a potřeb. Díky tomu klienti zaplatí jen za ty služby, které opravdu využívají. Klienti mohou složení zvolených služeb také rychle a zdarma změnit. Účet nabízí rovněž zvýhodněné podmínky plateb – čím aktivnější klient je, tím výhodnější jsou pro něj transakce.

(tz)

Redakční rada pracuje ve složení: Ing. Vladimír Feix, generální ředitel společnosti Český porcelán, a s. s. Dubí, Jan Wiesner, předseda Svazu českých a moravských výrobních družstev, PhDr. Hana Vaněčková: ředitelka externí a interní komunikace MPSS, Ing. Irena Vlčková, vedoucí sekretariátu a pr manager Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, Ing. Karel Havlíček, Ph.D., MBA., generální ředitel společnosti SINDAT GROUP, předseda představenstva Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, Prof. Ing. Jaroslav Antonín Jirásek, DrSc., předseda dozorčí rady, Strojírny Tatra Praha, Martin Malý, tiskový mluvčí, LG Electronics CZ, s.r.o., Ing. Ivo Gajdoš, viceprezident České manažerské asociace

MEDIÁLNÍ PARTNERSTVÍ V ROCE 2011

- Národní politika kvality
- Akce České manažerské asociace a Manažerského svazového fondu
- Marketér roku 2011
- Moderní trendy propagace vína 2011
- Semináře AMSP ČR
- Akce společnosti 1. VOX a. s.
- Motocykl roku 2011
- Střechy Praha 2011
- Akce AIP ČR v roce 2011
- AUTO ROKU 2011 v ČR
- Konference Výzvy rodinné firmy: rozbit, či nerozbit rodinné prasátko? 2011
- Konference Kvalita – Quality 2011
- Franchising Forum 2011
- Pražské výletní restaurace – výstava pořádaná Muzeem hl. města Prahy
- Setkání COSMOPOLITAN EXECUTIVE HELAS LADIES CLUB
- Večer s firmou Lady Moda

Účetní a poradenská firma

FISKUS CZ s.r.o.

vám nabízí:

vedení jednoduchého i podvojněho účetnictví zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová příznání všeho druhu a řadu dalších služeb ekonomických a daňových (podnikatelské plány, úvěry, ekonomické vedení firem, krizové řízení apod.)

Kontakt: U Kanálky 1, 120 00 Praha 2,
tel.: 224 918 293; 224 922 420; 224 922 688;
224 917 584; 223 016 650; 223 016 651,
fax z jakéhokoli uvedeného čísla
www.fiskus.cz, mojmir@fiskus.cz 602 217 061
karel@fiskus.cz 603 423 097

PROSPEPOST ' ŘEHY?

Učit se, učit se, učit se



Život tropí hlouposti a život jsme my všichni. Na jednom místě v Praze 9 je cosi k pouštění. Inu, národ český je hravý a rád slovíčkaři. Mnozí také rádi fotí a ta slovíčka uchovávají v paměti nejen své vlastní. Inu, každá doba má své a nic není dané, snad věčná je jen ta proměna času. I slovutný muž, o jehož osudu se vedou pořád ještě četné dohady, v mnohých vrstevnících zanechal stopy. Když už pro nic jiného, tak alespoň jako symbol čehosi, co také patrně bude patřit dějinám. Nebo ne?

foto Kateřina Šimková,
text Eva Brixí

šetřete

Tel.: +420 221 092 444
e-mail: CNG-autopujcovna@ppas.cz
www.ppas.cz

životní prostředí

CNG zemní plyn

jezdím levně na zemní plyn

Půjčovna pro Vás

Češi stále víc žádají domácí potraviny

Už víc než dvacet let si mohou čeští spotřebitelé vybírat na domácím trhu z nejširší nabídky potravinářských výrobků a porovnávat kvalitu, sortiment a další vlastnosti tuzemského a zahraničního zboží. České značky se v mezinárodní konkurenci rozhodně neztratily a v poslední době zaznamenávají výrazný růst poptávky. Není to náhoda, zákazníci si lépe uvědomují přednosti zemědělských produktů, které vznikly na domácí půdě. Na toto téma jsme připravili rozhovor s ing. Janem Velebou, prezidentem Agrární komory ČR.

Letošní rok začal pro zemědělce, zpracovatelský průmysl, potravinářský obchod i pro české spotřebitele velmi nešťastně – dioxinovou aférou. Podařilo se zabránit průniku masa s obsahem karcinogenních dioxinů ze zahraničí na domácí trh? Pociťili čeští producenti na vlastní kůži důsledky skandálu s dioxiny? A jak dopadl v ČR „test odolnosti“ vůči takovým rizikům?

Málokdo si připouští, jaký průšvih se v Německu stal. Pro představu – z tří tisíc tun kontaminovaného tuku přimíchaného do krmných směsí se vyrobí 50 000 tun vepřového masa. Do ČR se dováží denně v průměru 85 kamionů vepřového masa, z toho téměř polovina z Německa. Proti tomu se uskutečnilo několik desítek kontrol, takže při stávajícím systému zcela otevřeného trhu a hranic podle mne není možné průniku kontaminovaného masa zabránit, respektive garantovat, že je vše v pořádku. Pro české producenty má celá záležitost velmi negativní dopady. Důvod je ten, že v Německu poklesl o vepřové maso zájem a obchodníci to řešili zvýšeným vývozem za dumpingové ceny. Nic jiného jim ani nezbývá. Pokud se týká produkce vepřového masa v ČR, pak nic takového jako v Německu se u nás stát nemůže. U nás se totiž při výrobě krmných směsí průmyslový tuk, který byl v Německu příčinou problému, vůbec nepoužívá. Využívá se přírodní rostlinný tuk a nebo tuk živočišného původu.

Veřejnost má jen malou možnost orientovat se v nabídce potravin a vybírat si zboží podle



Ing. Jan Veleba, prezident Agrární komory ČR

země původu. Podle čeho se má rozhodovat, když chce nakupovat kvalitní české zemědělské produkty? Kde bude mít jistotu, že prodejce nabízí jen tuzemské a prověřené potraviny?

Tak u hovězího masa to je od doby BSE v roce 2001 (nemoci šílených krav) vyřešené. Tam je povinnost značení nejenom země původu, ale i chovatele. U vepřového masa je to obtížné. Zde je na dobrovolnosti obchodníků, jestli je na obalu zákazník informován, odkud maso pochází. Za tohoto stavu lze doporučit pouze to, aby spotřebitel nakupoval u těch obchodníků, řezníků, které zná. Podobné to je s ostatními druhy potravin. Staré přísloví praví, že každé zlo je k něčemu dobré. Platí to i pro dioxinovou aféru. Zpráve se čeští spotřebitelé začínají probouzet a vyžadují české potraviny. Zadruhé se zvedá velká diskuze o značení potravin, která určitě přinese pozitivní změny. Například u nás se připravuje označování českých potravin vlaječkou a ministr zemědělství prosazuje tzv. „rodné lis-



**AGRÁRNÍ KOMORA
České republiky**

dohoda s obchodním řetězcem Billa je zacílena právě tímto směrem. V čem je podle vašeho názoru nezastupitelná a jak by se mohla dále rozšiřovat?

Program Regionální potravina znamená významnou propagaci českých potravin a podporu kvalitních regionálních výrobců. Znamená i oživení sortimentu a prolomení globalizace, která díky síti nadnárodních řetězců zasáhla výrazným způsobem i trh potravin. Ukazuje se, že lidé už jsou přesyceni obchodními řetězci s jejich uniformní a co do výrobců anonymní nabídkou a touží po jiném druhu potravin. Po takovém, který je spjat s územím, kde žijí a po potravinách, které jsou kvalitní a je přesně známý jejich původ. Názvy regionálních potravin z jednotlivých krajů hovoří za vše – „Chutná hezky jihočesky“, „Mls Pardubického kraje“, „Perla Zlínska“, „Zlatá chuť jižní Moravy“ atd. Vedle toho je zde boom farmářských trhů, který ukazuje hlad spotřebitelů po něčem jiném, než nám servírují obchodní řetězce. Zkrátka jsme

ty“ masa. My společně s Potravinářskou komorou ČR chystáme databázi prodejen s českým masem. Reagují i někteří zpracovatelé a sami svoje maso označují. Nejenom, že je české, ale i farmu, kde bylo zvíře odchováno. To všechno by bez německé aféry asi nebylo.

Agrární komora ČR podporuje nejen výrobu, zpracování a prodej českého zboží, ale velký důraz klade na rozvoj tzv. regionálních potravin a specialit. Předpokládám, že

na prahu nového trendu regionálních kvalitních domácích potravin. Odhaduji, že v letošním roce dojde k dalšímu rozvoji farmářských trhů v dalších a dalších městech a oblastech.

BILLA

Spotřebitelé chtějí nakupovat nejen kvalitní, čerstvé a výživově hodnotné potraviny, ale stále více žádají i bioprodukty získané šetrným způsobem, a jsou ochotni si za ně připlatit. Jak se osvědčila spolupráce AK s Billa při podpoře prodeje a propagace biopotravin a jak budou aktivity komory dál pokračovat?

S obchodním řetězcem Billa máme uzavřenou už druhým rokem smlouvu o spolupráci, jejímž cílem je propagace a podpora umístování českých biopotravin do obchodní sítě tohoto řetězce. Forem spolupráce a podpory českých biopotravin je mnoho. Od tiskových konferencí a představení konkrétních producentů, přes výrobu propagačních materiálů až třeba po katalog českých biopotravin, který jsme ve spolupráci s okresními agrárními komorami sestavili. Za minulý rok stoupl objem českých biopotravin v tomto řetězci o více než 50 %, což je číslo hovořící za vše. Billa například koncem minulého roku zastavila nákup biojogurtů z Rakouska a přešla na zboží z mlékárny Valašské Meziříčí. Neznám podobný, jiný příklad, a proto nemáme problém tento řetězec podporovat.

Tato skutečnost ale nic nemění na našem kritickém hodnocení praktik obchodních řetězců. Billa patří k těm slušným a zejména dbá na co největší podíl českých potravin, nejen těch bio. Její generální ředitel má názor, že obchod má prodávat především potraviny, které se vyrábějí na území, kde se řetězec nachází. Nejenom, že má takový názor, ale prosazuje ho u svých podřízených v obchodní politice řetězce Billa a otevřeně ho propaguje. V tom se liší od většiny ostatních řetězců. Tyto aktivity jsou nám samozřejmě sympatické, a proto budeme ve spolupráci pokračovat a aktivně se podílet na stále větším objemu českých biopotravin na pultech Billy.

za rozhovor poděkoval Pavel Kačer

Šili jsme mikiny z dětských dek

Radek Nováček je šéfem vývoje libereckého výrobce outdoorového oblečení Direct Alpine. Textilní průmysl je odvětví, které v minulé dekádě zažilo hluboký útlum. Na situaci výrobců i záležitosti spojené s vývojem oblečení jsme se zeptali v našem rozhovoru.

Jak dlouhá cesta vede k vlastní firmě s outdoorovým oblečením?

Na střední škole mě spolužáci seznámili s lezením. Začal jsem jezdit s nimi a strašně mě to chytlo. Pak na mě hodně zapůsobil klasický alpinismus. Člověk jde dlouho a může se plně soustředit na prostředí, má dostatek času vnímat hory kolem sebe. Baví mě na tom to dobrodružství. K takovým sportům potřebujete dobré vybavení a po revoluci tady těch skutečně kvalitních věcí moc nebylo. Kalhoty se zesílenou látkou v kolenou a zadní části tady vůbec nebyly k dostání a bundy se nehodily na delší túry nebo bylo nutné je za velké ceny koupit za hranicemi.

Proto jsme si jako spousta dalších lidí šili věci sami. Liberec byl textilní město a materiál nebylo těžké sehnat. Od Textilany jsme sehnali kvalitní látku na skotské kilty a šili z ní kalhoty nebo jsme z dětských dek dělali fleacové mikiny. Prvních 200 kalhot se prodalo hned, a pak jsme zkusili udělat bundy, které už jsme prezentovali na výstavě. Výroba se začala postupně rozjíždět, začali jsme šít u místní malé firmy a tím začala existence značky Direct Alpine.

Většina firem vyrábí velkou část sortimentu v Asii. Je to i případ Direct Alpine?

Před pár lety, kdy krize byla ještě daleko, všichni viděli přesun do Asie jako jasnou věc. Zástupci tamních továren nabízeli dobré podmínky, dodávky chodily včas. Veškerou výrobu jsme tam ale nepřesunuli, protože se to ne vždy vyplatilo. Zkušenosti s našimi dodavateli máme dobré, svůj podíl na tom má maximální přizpůsobení vývoje produktů zahraniční výrobě. Vždy připravíme model co nejvíce odladěný pro výrobu, pak už zbývá vylepšovat detaily, což není tak těžké. Nejdříve se pošle prototyp, který má zipy, poutka a jiné drobnosti pouze z papíru. Kdybychom posílali jen střihy, museli bychom spoustu věcí dodělat následně a naše věci by nebyly tak zpracované, protože bychom to prostě nestihli.

Ve firmě jste šéfem přes vývoj, určovat strategický rozvoj firmy vás neláká?

Na outdooru mě vždy zajímala praktická stránka, jak jsou věci udělány



Radek Nováček, ředitel vývoje společnosti Direct Alpine

a navrženy. Obchod a vedení rád přenechám jiným. Celé odvětví outdoorového oblečení se nějak vyvíjí a vytváří vnější vlivy, na které musíme reagovat. Přizpůsobujeme se aktuálním trendům a situaci. Dlouhodobá vize a strategie Direct Alpine se proto vytváří ve firmě jako celku a všichni zaměstnanci ji sdílejí. Podstatnou část produkce vyvážíme do Švýcarska, Rakouska, Německa a Itálie, a podle požadavků a trendů na těchto trzích plánujeme vývoj a výrobu. V tuto chvíli například víme, co bude v kolekci na zimu 2011. Direct Alpine je firma, která jede v určitých kolejkách. Protože mám rád horolezectví a paragliding, může

se mi něco přihodit. Firmu by to ale zásadním způsobem neovlivnilo. To je koneckonců správně, protože jediné tak si Direct Alpine udrží své hodnoty a směr, nemůže stát na jedné osobě.

Vaše oblečení je určeno pro vysokou zátěž, v čem se liší od značek zaměřených více na poměr výkon/cena?

Já si naopak myslím, že u našeho oblečení zákazník vždy dostane za danou cenu mnoho. Dáváme si velmi záležet na materiálech. Dodavatelé nás sice informují o jejich parametrech, ale pro úplnost je necháváme testovat na Technické univerzitě v Liberci. Látky na našem oblečení musí splňovat řadu limitů. Při klečení ve sněhu nesmí kalhoty promoknout, bunda vás musí udržet v suchu při celodenním pochodu v dešti a lezecké kalhoty musí vydržet alespoň 3 roky, než začnou žmolkovat. Kromě toho je moc důležitý i návrh. Kapsy nesmí být pod batohem, kapuce zase musí jít zapnout přes helmu. Na tohle všechno je potřeba myslet a důkladně to vyzkoušet. Proto vždy beru prototypy s sebou na cesty, kde dostávají pořádně zabrat. Proto jsem přesvědčen, že naše věci stojí za každou korunu své ceny. A nemusí to ocenit jen skalní sportovci. I rekreační turisté se dnes vydávají na delší túry do Tater nebo oblíbené ferraty. Už při prvním použití se pozná, kdo u návrhu přemýšlel. Za sebe mluvím naše spolupráce s horskými službami a průvodci ve Francii nebo na Slovensku. Tihle lidé si někdy naše věci kupují za své peníze místo výstroje, kterou dostávají. U profesionálů použití našeho oblečení považujeme za vysoké ocenění a vážíme si toho.

(red)

Směrnice o službách rok poté!

Poslední lednový den se v Bruselu konala konference věnovaná Směrnici o službách, kterou pořádaly Evropská asociace průmyslových a obchodních komor EUROCHAMBRES a evropská federace zaměstnavatelských a průmyslových svazů BUSINESSEUROPE. Cílem konference bylo zhodnotit implementaci Směrnice o službách po roce fungování v praxi. Služby se podílí ze 75 % na tvorbě HDP EU a ze 70 % na tvorbě pracovních míst. Devět nových pracovních míst z deseti vzniká právě v sektoru služeb. Přesto však služby představují pouze pětinu všech intrakomunitárních transakcí.

Úlohou Směrnice o službách, která byla přijata po dlouhé diskuzi v prosinci 2006, je odstranit bariéry poskytování služeb, tedy usnadnit jejich pohyb napříč EU. Díky směrnici může opravář počítačů usazený na Slovensku volně poskytovat své služby v České republice bez požadavku na oprávnění a potřeby zapsat se do českého obchodního rejstříku. Implementace směrnice spočívá zejména v přizpůsobení národní legislativy uvedenému evropskému předpisu a zřízení tzv. jednotných kontaktních míst (JKM). JKM poskytují důležité informace týkající se podmínek pro poskytování služeb v daném státě a zároveň umožňují podání potřebných dokumentů. Právě u JKM je potřeba učinit mnoho dalších kroků, aby byla plně zajištěna kvalitní implementace směrnice. Na evropské JKM lze vstoupit prostřednictvím portálu www.eu-go.eu.

Účastníci lednové konference upozornili na ne příliš častou možnost JKM vyplnit formuláře on-line a použít elektronický podpis, na nízký počet jazykových mutací a v některých případech na nedostatečně kvalifikovaný personál. Pouze 17 JKM umožňuje vyplnit formuláře on-line. Elektronické nástroje a jazykové mutace jsou právě klíčem k tomu, aby JKM umožňovaly výměnu informací napříč EU. Účastníci rovněž doporučili, aby JKM pokrývaly více procedur a sektorů služeb, byly doplněny o další poradenské služby např. v oblasti DPH a zaměřily se na informovanost podnikatelské veřejnosti.

Pět členských zemí EU však prozatím JKM funkčně nezprovoznilo. Důležitou úlohu v kvalitě JKM sehrává také spolupráce mezi členský-

mi státy a zpětná vazba od uživatelů, která je vhodným zdrojem informací pro zlepšení kvality samotných JKM.

Vedle technických aspektů JKM přetrvávají další bariéry pohybu služeb, a to například nedostatečné uznávání odborných kvalifikací, různost právních forem pro některá řemesla napříč EU či odlišná pravidla pro držení kapitálu ve vlastní společnosti. „Z tohoto důvodu se Evropská komise zaměří v následujících dvou letech na kontrolu fungování jednotného trhu služeb z pohledu uživatelů a ověří interakci mezi jednotlivými nástroji EU,“ uvedl na konferenci komisař pro vnitřní trh a služ-

by Michel Barnier. Vzájemná interakce různých pravidel může obchod omezovat a mít negativní účinky. Za tímto účelem přijala Evropská komise 27. ledna dokument, ve kterém si stanovuje úkoly pro odstranění zbývajících překážek pohybu služeb. Současně bude Komise vyvíjet nátlak na ty země, které směrnici plně neimplementovaly. V roce 2011 také uskuteční první ekonomické posouzení účinků provedení smě-

nice a jejího dopadu na fungování trhů služeb.

V České republice funguje 15 JKM u regionálních živnostenských úřadů. JKM jsou fyzicky decentralizovány a centrálně přístupné přes jednotný web www.businessinfo.cz. ČR se však podařilo jako první v EU sjednotit poradenství pro začínající podnikatele, podporu pro uvádění nových výrobků na trh a pomoc proti chybným rozhodnutím správních orgánů do jednoho celku. Všechny tři systémy – JKM, ProCoP a Solvit – zatím v Čechách pracovaly odděleně, a přestože fungují jen poměrně krátce, dokážou ročně vyřídit přes 3000 dotazů. Fungování českých JKM již ocenila sama Komise, ale i Evropský parlament.

EUROCHAMBRES (www.eurochambres.eu) a BUSINESSEUROPE (www.businessinfo.eu) pravidelně hodnotí implementaci směrnice prostřednictvím svých členských organizací. Obě brožury lze nalézt na výše uvedených stránkách.

Alena Vlačířová, zástupce ředitele CEBRE – České podnikatelské reprezentace při EU (podporováno CzechTrade)



3D Placky plné zábavy



3D televizor je vaše multimediální okno do světa zábavy. Sport, filmy, koncerty, to všechno vám zprostředkuje. Ale aby byl zážitek dokonalý, potřebujete také dokonalý televizor.

Kdo chce televizor bez kompromisů, ten by měl přemýšlet i o značce LG. Právě jejich televizory patří dnes mezi ty nejlepší. Vždyť třeba LCD televizor LG 42LE5300 získal prestižní ocenění EISA v kategorii „Best Value LCD TV“ a 55palcový Full LED HDTV 3D televizor s připojením k internetu získal nejvyšší ocenění „Best of Innovations“ na největší světové výstavě elektroniky CES 2011. Co se týká 3D televizorů, je potřeba se nebát a přestoupit na tuto novou technologii.

Řada zákazníků je k 3D televizorům skeptická. Ještě před pár týdny bychom možná souhlasili, dnes už má však nákup 3D televizoru

značky LG smysl. Na trhu je velké množství 3D filmů, před pár dny byl spuštěn také satelitní kanál Brava3D ve Full HD rozlišení (1920 x 1080i) a zvukem Dolby E. Kanál ze satelitu Astra je dostupný i na území ČR. Pro koho má ale 3D televizor největší smysl, to jsou hráči počítačových her.

K televizoru připojíte 3D herní konzoli nebo počítač a uživatelé si fantastické 3D. Takový zážitek vám nenabídne žádný monitor. Formule řízená na 3D televizi je dokonalým zážitkem! A kterou 3D televizi vybrat? Podle prestižního serveru www.techradar.com patří mezi deset nejlepších 3D televizorů dva do stáje LG. Doporučujeme model LG 47LD950. 3D televizor má špičkové parametry, samozřejmě jej můžete používat i pro klasické dvourozměrné vysílání.

(red) ⇨

Nepřetržité střežení

Pultы centralizované ochrany (PCO) jsou dnes dokonalým propojením moderních zabezpečovacích systémů s dispečerským stanovištěm s nepřetržitým provozem, aby chránily bezpečnost firem, jejich objektů i samotné zaměstnance. S růstem kriminality však význam pultů centralizované ochrany stále roste a jejich služby se přibližují domácnostem.

Společnost MAFAS SECURITY SERVICE s. r. o. investovala do moderního systému PCO nemalé finanční prostředky a není asi až natolik důležité podrobně popisovat typy zabezpečovacích, monitorovacích a dalších systémů či přenos signálů. Připomeňme jen, že vše funguje tak, aby byl dispečer okamžitě upozorněn na nestandardní situace a výjezdové skupiny dorazily v co nejkratší době na inkriminovaná místa.

Kromě dokonalého technického vybavení se současná PCO ochrany v podání společnosti MAFAS odlišuje od jiných i širokou škálou poskytovaných služeb. Patří sem jak střežení s automatickým výjezdem doplněné dočasným hlídáním napadeného objektu, méně nákladné střežení a hlídání v režimu následné kontroly objektů samotným zákazníkem, připojení objektu – ať se již jedná o dům, či byt klienta – k systému PCO, tak i nadstandardní a doplňkové služby. K těm patří napří-



klad přenos dat, výpis událostí, kontrola zajištění a fungování bezpečnostních systémů, kontrola vstupu, patroly – namátkově kontroly objektů motorizovanou hlídkou nebo hlídání staveb. Zmíněné služby lze koncipovat přesně na míru podle potřeb a možností zákazníka.

Pultы centralizované ochrany se tak stávají platformou pro univerzálnější možnosti ochrany majetku a osob. Díky moderním technologiím i přijatelnějším cenám se tyto služby stále více přibližují nejen podnikatelským subjektům, ale jak již bylo zmíněno, i domácnostem. A to je v současné době jistě příjemným zjištěním. Více informací poskytnou internetové stránky www.mafasgroup.cz nebo www.mafas.cz. Případní zájemci mohou využít bezplatné služby bezpečnostních konzultantů.

(no)

**www.mafas.cz
www.mafasgroup.cz**

Váš alternativní dodavatel zemního plynu

www.vemex.cz

- Spolehlivý dodavatel zemního plynu velkým, středním a malým odběratelům;
- Balíček výhod pro firemní zákazníky;
- V Havířově jsme otevřeli svoji první plnicí stanici CNG pro váš automobil;

premium
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek Stát se členem Kontaktujte nás

Dočtěte si na www.premium.prosperita.info **HLEDEJ**

DIRECT jedničkou na trhu
Podle výzkumu agentury Millward Brown je DIRECT Pojišťovna jedničkou na trhu online pojištění s tržním podílem 26 %. Zákazníci na sjednání pojištění přes web DIRECT Pojišťovny oceňují především jednoduchost a také spravedlivou cenu. Tu získají na základě zadávaných údajů, jejichž škála je u DIRECT Pojišťovny nejdetailejší na trhu. V roce 2010 navštívilo www.direct.cz přes 800 tisíc unikátních návštěvníků. Popularitu online prodeje pojištění potvrzují také dosažené výsledky. ⇨

Zákazníci upřednostňují internet
Stále více zákazníků by upřednostnilo využití internetu a nových technologií přímo v kamenných obchodech. Více než polovina z nich by uvítala virtuální poradce či porovnávač cen na dotykových obrazovkách. Zákazníci využívají především dostupné technologie k porovnávání cen výrobků a k úspoře času. Vyplývá to ze studie společnosti Cisco. Podle průzkumu chtějí mít spotřebitelé ve Velké Británii a USA možnost nakupovat novými způsoby. ⇨

Zdravotní péče v r. 2011
Svaz zdravotních pojišťoven ČR (SZP ČR) na jednání Rady SZP ČR odsoudil stupňování nátlakové akce Lékařského odborového klubu. Rada SZP ČR současně projednala, na základě odpovědí na svoji výzvu z ledna 2011, aktuální stav v nemocnicích. Výzva nemocnicím byla zaslána ve snaze řešit problém komplexně, ne pouze za jednotlivé zdravotní pojišťovny. Některé nemocnice poklesy objemu poskytované zdravotní péče nepředpokládají nebo mají operativní plán přesunu pacientů. ⇨

Pneumatiky.cz zvýšily obrát
Internetovému obchodu Pneumatiky.cz se v roce 2010 podařilo meziročně navýšit obrát o 29 %. Nárůst zájmu přinesla především zimní sezona, kdy se zákazníci obávali nedostatku zboží. Proto pneumatiky na internetu nakupovali i zákazníci, kteří běžně e-shopy nenavštěvují. Obchod zaregistroval nejvyšší počet objednávek již v říjnu. Zdražení kaučuku a omezení výroby pneu kvůli doznívající ekonomické krizi způsobilo nedostatek zboží na trhu s pneumatikami. ⇨

Manažer roku se hlásí

O tom, že soutěž Manažer roku přinese každoročně vzruch do pohybu manažerského světa v České republice, již není pochyb. Duben se blíží milovými kroky a vyhlášení nejlepších osobností brzy upozorní na další z těch, kteří si zaslouží úctu a obdiv. Soutěž je letos organizována pod záštitou předsedy vlády ČR a je to jedna ze stěžejních akcí programu Národní politiky kvality 2011.

Vyhlašovatelé jsou Česká manažerská asociace, Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR a Svaz průmyslu a dopravy ČR.

O letošním ročníku Manažer roku 2010 jsem hovořila s ředitelem Manažerského svazového fondu (soutěž má organizačně na starost), Dr. Rastislavem Lukovičem:

Co nového letos soutěž přinese?

Navazujeme na dosavadní zkušenosti, dále zpřesňujeme a propracováváme kritéria tak, aby byla soutěž co nejobjektivnější a odrážela složitou situaci ve firmách, neustálé poznatky, trendy a vlivy v managementu. V rámci kategorií však klademe důraz na vyhledávání mladých manažerů, tedy na kategorii Mladý manažerský talent do 35 let. Zajímavé osobnosti nemusíme hledat jen v lidech, kteří na svých pozicích působí desetiletí, ale je potřeba se navzájem učit i od těch, kteří jdou na věci jinak, nově, bez zatížení letitými zkušenostmi. Jde nám také o podchycení mladších ročníků – aby vnímaly význam takové soutěže, aby se jejich příslušníci nebáli přihlásit se a aby mladší generace věděla, že se ceny „nerozdávají“ jen těm „zasloužilým věkem“.

I letos bychom rádi uvedli výrazné osobnosti, které se zasloužily o rozvoj managementu v teorii i praxi do Síně slávy.

Mohou se ještě hlásit případní sponzoři – partneři?

Jsmo tomu otevření, možná je jakákoli kořetní spolupráce, která prospěje jak soutěži, tak partnetům – sponzorům. Partnerství lze dnes řešit ve dvou rovinách: ucházet se o přízeň celoroční, vázat se tedy na aktivity vyhlašovatelů po celý rok. Nebo vztáh-

nout nabídku k datu 14. dubna, kdy se budou výsledky Manažera roku v Praze vyhlašovat. Při té příležitosti již tradičně uspořádáme Den úspěšných manažerů a firem, což je svým způsobem široká diskuzní platforma, do níž je možné velice efektivně vstoupit a kde se lze i vhodně zviditelnit.

Manažerský svazový fond je připraven kdykoli se zájemci jednat a nabídnout jejich možnostem a přáním adekvátní řešení.

Podaří se letos nominovat více žen než v uplynulém roce?

Usilujeme o to, vyhledáváme manažerské talenty – ženy, zatím je situace podobná jako v roce 2009 – v 17. ročníku. Možná bych využil tohoto rozhovoru i k tomu a vyzval na stránkách Prosperity ženy v roli manažerek, aby zkusily své štěstí. Přesvědčili jsme se, že v mnohých firmách pracují ženy na vedoucích pozicích, mají skvělé výsledky, jen se o nich tolik neví. Je to škoda, zasloužily by si více společenského uznání. Manažer roku k tomu může přispět.

Pokud by chtěli vaši čtenáři ještě i nyní přihlásit do soutěže zajímavou manažerskou osobnost – ať ženu, či muže, jen to uvítáme.

V tuto chvíli víme, že dámy tvoří z přihlášených jednu šestinu až jednu sedminu.

Pro širší záběr soutěže by se jistě dalo více spolupracovat s dalšími profesními uskupeními, na jejich půdě znají své členské firmy nejlépe, vědí, kdo je jak řídí a jaké má výsledky...

K tomu snad jen tolik, že seznam nominčních míst každý rok aktualizujeme, podle vlastního klíče hledáme další tváře, ať již ve firmách, či institucích. Možná byste se di-



Dr. Rastislav Lukovič, ředitel Manažerského svazového fondu

vila, kolik zajímavých lidí se ještě v manažerských funkcích pohybuje, kolik dobrého své profesi dali, přesto se o nich takřka neví. Nominačních míst máme asi 300, obnáší to řadu konzultací, zvažování, pečlivé hodnocení podle velmi přísných kritérií. O spolupráci žádáme také vítěze minulých ročníků, mohou účinně pomoci právě při výběru dalších kandidátů. Zdrojů, odkud čerpat, je skutečně mnoho, a to včetně státní správy.

Připomeňte důležité termíny...

Zmínil bych dva stěžejní: 30. března, kdy uspořádáme jako každý rok k Manažeru roku tiskovou konferenci a oznámíme finalisty. A pak již zmíněné datum 14. dubna, kdy výsledky klání slavnostně v Praze na Žofíně vyhlásíme.

Během března budeme zpracovávat všech-

ny potřebné podklady, podněty, připomínky. Až bude tato mravenčí práce za námi, budeme doladovat program celého manažerského dne, který by se měl stát přehlídkou toho nejinspirationnějšího, co se na českém manažerském nebi odehrává.

Rád bych zdůraznil, že letošní ročník se nese ve jménu sloganu Limity jsou naši výzvou, odvaha a odpovědnost naší výhodou. Znamená to, že hledáme zejména takové manažerky a manažery, kteří se v tomto krizovém a ekonomicky složitém období několika let nebojí vzít na sebe i rozporuplná rozhodnutí a nezdráhají se řešit situaci ve firmě odvážně a bez předsudků. Jsou schopni riskovat a udělat chybu. Hledají neotřelá řešení, lámou limity a své týmy dokážou nadchnout pro netradiční kroky.

ptala se Eva Brixí

LIMITY JSOU NAŠÍ VÝZVOU,

ODVAHA A ODPOVĚDNOST NAŠÍ VÝHODOU

ČMSS dosáhla v roce 2010 rekordního tržního podílu

Výsledkem obchodních činností Českomoravské stavební spořitelny za rok 2010 jsou rekordní tržní podíly. Rok 2010 se tak historicky řadí k jejím nejúspěšnějším ročům. ČMSS dosáhla vynikajících výsledků ve všech obchodních polích a upevnila své vedoucí postavení na trhu. V důsledku připravovaných změn podmínek stavebního spoření a návazných mediálních diskuzí o budoucnosti tohoto produktu byla přitom situace na trhu v druhé polovině roku poměrně rozkolísaná. „Přesto uzavření téměř dvou pětina nových smluv spadá do posledních dvou měsíců v roce. Je to nejlepší výsledek od roku 2004. To mimo jiné dokumentuje, že lidé i nadále stavebnímu spoření věří a pokládají je za výhodné a perspektivní řešení pro rodinné finance,“ uvedl místopředseda představenstva ČMSS Manfred Koller.

V roce 2010 ČMSS opětovně potvrdila vedoucí pozici na trhu

V období od ledna do prosince 2010 uzavřela

ČMSS celkem 364 277 nových smluv o stavebním spoření včetně zvýšení cílové částky (meziročně + 19,6 %). Celková cílová částka těchto smluv dosáhla hodnoty 136,4 miliardy korun (meziročně + 4,2 %). „V atmosféře stavebnímu spoření spíše nenakloněné si ČMSS připsala třetí nejlepší výsledek ve své historii. A tržní podíl v celkové cílové částce uzavřených smluv dokázala dokonce meziročně zvýšit o 3,8 procentního bodu na rekordních 52 %,“ zdůraznil Manfred Koller.

V úvěrech na bydlení docílila ČMSS za rok 2010 čtvrtého nejlepšího výsledku ve své sedmnáctileté historii

Během dvanácti měsíců roku 2010 poskytla ČMSS svým klientům na bytové potřeby 53 513 překlenovacích úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření v celkovém objemu 27,2 miliardy korun. Upevnila tak své vedoucí postavení na trhu. Podle kvalifikovaných odhadů její tržní podíl v ob-

jemu poskytnutých úvěrů dosáhl 46,5 %. Ve financování bydlení je ČMSS nejvýznamnějším hráčem na českém trhu. Objem úvěrů na bydlení, které poskytla od vstupu na český trh, dosáhl 268 miliard korun. „V příštím roce a dalších letech počítáme s velkým zájmem o úvěry, a to zvláště v oblasti modernizace bytového fondu, kde je role stavebního spoření nezastupitelná,“ poznamenal k úspěšným úvěrovým výsledkům Manfred Koller.

Rovněž v produktech, které nabídku stavebního spoření a úvěrů na bydlení efektivně doplňují, si ČMSS připsala velmi dobré výsledky

V součtu počet uzavřených smluv, zahrnujících podílové fondy, penzijní připojištění, rizikové životní pojištění, hypotéku, spotřebitelské úvěry a základní bankovní produkty, překročil 127 tisíc. S velkým zájmem se i v loňském roce setkávalo rizikové životní pojištění. Ve velké míře je využívali klienti jako pojištění nesplacené části úvěru. Se zavedením měsíčních plateb pojist-

ného vzrostl také zájem o pojištění spořicí fáze stavebního spoření. „Pojištění spořicí fáze nabízí v České republice pouze ČMSS a jedná se o zcela transparentní řešení. Ve spojení s výhodami stavebního spoření jde o zajímavou alternativu kapitálového životního pojištění,“ uvedl Manfred Koller.

Úspěchy ČMSS se opírají o výkonnou a široce dostupnou obchodní síť

Nabídku produktů a služeb ČMSS zprostředkovává největší odbytová síť. Její nejvýkonnější složku představují finanční poradci. Klientům poskytují poradenské služby ve čtyřech oblastech: financování bytových potřeb, zhodnocování úspor, zajištění na stáří a základní bankovní produkty. Právě jejich profesionalita a blízké vztahy s klienty a důvěra, které se u nich těší, mají zásadní podíl na vysoké obchodní výkonnosti spořitelny. Na sklonku roku 2010 zabezpečovalo potřeby více než 1,8 milionu klientů 2900 renomovaných finančních poradců ČMSS. (tz)

V závěru loňského roku na trhu výrazně bodovala novinka – Bonusový vklad od Lišky

Novinka Českomoravské stavební spořitelny, vycházející vstříc potřebám klientů vyšším výnosem a rychlejší likviditou naspořených prostředků, se v závěru roku 2010 u veřejnosti setkala s velkým zájmem. Mimořádné vklady klientů překročily částku 474 milionů korun.

Zájem o novinku nabízející bezpečné zhodnocení úspor stále trvá, a proto ČMSS platnost vý-

hodné nabídky prodloužila v nezměněných podmínkách až do konce března 2011.

Ke standardním výhodám stavebního spoření přidala Bonusový vklad od Lišky výhody další. Především bonus ve výši 1 % z vložených prostředků, zůstatek na účtu je přitom úročen úrokovou sazbou 2 % p.a. K tomu mají klienti vedení účtu Bonusového vkladu od Lišky po dobu dvou let zdarma. A po uplynutí dvou let od uza-

vření smlouvy je předčasná výpověď smlouvy před uplynutím zákonem dané vazací lhůty zdarma.

Aktuálně je podmínkou, že klient uzavře za standardních podmínek v období od 1. 1. 2011 do 31. 3. 2011 prvotní nebo následnou smlouvu o stavebním spoření. A na tuto smlouvu vloží do 30. 4. 2011 jednorázově nebo postupně minimálně částku 70 000 korun. A současně tuto

smlouvu nevypoví před uplynutím dvou let od uzavření smlouvy.

Bonusový vklad od Lišky mohou zájemci uzavřít na všech místech obchodní sítě ČMSS. Jejím základem a nosným pilířem je 2900 zkušených finančních poradců ČMSS, kteří jsou připraveni poskytnout poradenský servis v místě a termínu dle přání a možností každého klienta. (tz)

Jubilant XANADU

– úspěšný český koncept

V oboru informačních technologií je česká společnost XANADU a.s. dobře známá a její projekt „Virtualizace středně velké firmy – Testováno na lidech“ se vžil i jako marketingový pojem. Dvě desetiletí tvrdé práce, dvacet let úspěšného rozvoje, to vše a mnohé další se skrývá za logem XANADU. Hovořili jsme o tom s generálním ředitelem společnosti Tomášem Netolickým.

Jaký byl rok 2010 pro poskytovatele IT řešení a služeb, společnost XANADU?

Rok 2010 byl pro společnost XANADU přelomový. Po pěti letech stabilního růstu se celosvětová recese nevyhnula ani naší společnosti, a to zejména v oblasti prodeje a služeb CAD/CAM systémů. Jejimi zákazníky jsou projektční a konstrukční kanceláře, které byly pochopitelně recesí zasažené nejdříve. Proto jsme se rozhodli k zásadnímu řešení pro zajištění budoucího růstu a konkurenceschopnosti. To spočívalo v odstěpení aktivit CAD a GIS a spojení s konkuren-tem na našem trhu.



Tomáš Netolický,
generální ředitel společnosti XANADU

Touto fúzí, která byla završena v listopadu 2010, vznikl největší dodavatel CAD/CAM řešení na našem trhu s názvem CAD Studio a.s. XANADU po tomto odstěpení nadále funguje ve všech pěti lokalitách a nadále nabízí IT produkty a služby pro střední i větší firmy a organizace. V této oblasti jsme loni zaznamenali meziroční nárůst celkem 37 % (služby meziročně 42 %), což vzhledem k poměrně zásadním organizačním změnám považujeme za velký úspěch

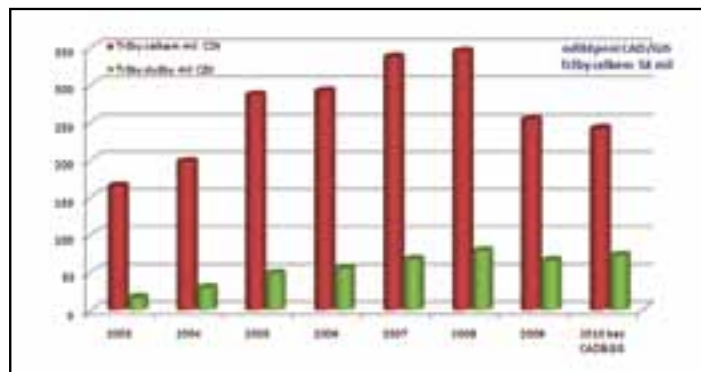
a povzbuzení do roku 2011.

Zaznamenali jste větší zájem firemních klientů o investice do informačních technologií nebo přetrvává situace, že podniky ještě myslí spíše na přežití? Které služby byly nejvíce poptávány?

Podle mého názoru se zájem firemních klientů soustřeďuje na maximální efektivitu provozu ICT. U nových investic je pečlivě zkoumán jejich přínos pro společnost. Finanční návratnost je pak upřednostňována před technologickým přínosem. Z toho vyplývá, že poptávka je hlavně po servisních a outsourcingových službách. Znatelné je snižování rozpočtů na provoz ICT hlavně u velkých společností, které v minulosti pravidelně investovaly do nových technologií. Střední firmy investují velmi opatrně a v delších obnovovacích cyklech. Růst trhu je založen především na drobných uživatelích, menších a středních firmách a domácnostech. Je to zejména díky přijatelné ceně produktů, zlevňováním připojení k internetu a častějším využíváním on-line služeb.

Co se ve vašem oboru za uplynulé dva tři roky změnilo, kam se posunul vývoj ve firemních IT a požadavcích zákazníků?

Změna je zřetelná od počátku recese, která v našem oboru začala již na podzim roku 2008 a projevila se v maximální šíři v letech 2009 a 2010. Vývoj firemních IT



systémů se posunul k větší závislosti na on-line dostupnosti informací a jejich vyššímu zabezpečení. V hardwarové oblasti se výpočetní výkon dramaticky zvyšuje zejména využitím technologie blade server a storage systému v kombinaci s virtualizací. S tím úzce souvisí i menší náročnost na supportní služby, které byly vždy spojené s velkými Unixovými systémy.

Začínají se také pomalu rozjíždět projekty na principu centralizace výpočetního výkonu. Začíná éra odklonu od „distributed computing“ ke „cloudu“. Z tohoto pohledu je zajímavé, že se opět vracíme k principům, které byly dominantní před více než 20 lety, kdy nastupoval fenomén osobních počítačů. O to více se bude poptávka zákazníků posunovat od dodávek řešení k službám správy a podpory koncových uživatelů, kteří budou využívat systému pronajmaných služeb nebo aplikací.



Už víc než půl roku „defacto“ funguje samostatně CAD studio, které se vyčlenilo z mateřské společnosti XANADU. Proč se oddělení CAD a GIS vydalo vlastní cestou? Potvrdila se oprávněnost takového kroku?

Jak již bylo zmíněno v úvodu, postupem času se potvrzuje, že to bylo správné rozhodnutí, navíc udělané v pravý okamžik.

pokračování na str. 7 ►

VZDĚLÁVÁNÍ OTEVÍRÁ X MOŽNOSTÍ

VOX
kurzy, semináře
rekvalifikace
1. VOX a.s.
Senovážné nám. 23
Praha 1

EXEKUCE SE ZAMĚŘENÍM NA PRODEJ NEMOVITOSTÍ
17. 3. 2011
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Jiří Kos
KÓD: 100920 CENA: 2 268 Kč

NOVÝ DAŇOVÝ ŘÁD V ROCE 2011
22. – 23. 3. 2011
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Jaroslav Kobík, JUDr. Alena Kohoutková
KÓD: 103660 CENA: 4 068 Kč

DŮCHODOVÉ POJIŠTĚNÍ PO 30. 9. 2011 – VELKÁ NOVELA
23. 3. 2011
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Roman Lang, Ph.D., JUDr. Helena Pelikánová
KÓD: 101340 CENA: 2 148 Kč

JAK PŮSOBIT NA DRUHÉ A POHOTOVĚ NAJÍT SPRÁVNÁ SLOVA
24. – 25. 3. 2011
LEKTOR: Stanislava Vávrová
KÓD: 107100 CENA: 7 188 Kč

KOMPLEXNÍ PRŮVODCE DPH
12. – 14. 4. 2011
PŘEDNÁŠÍ: JUDr. Svatopluk Galočík, Ing. Zdeněk Kuneš, Ing. Jana Ledvínková
KÓD: 102710 CENA: 5 988 Kč (včetně slevy ve výši 980 Kč při účasti na celém cyklu)

Více informací na www.vox.cz, tel. 226 539 670, 777 741 777.



Informace k dani z příjmů na portále BusinessInfo.cz

Již tradičně nabízí v únoru portál BusinessInfo.cz ucelený přehled novinek a důležitých informací týkajících se daně z příjmů, a to jak za zdaňovací období roku 2010, tak i pro rok 2011. Kromě přehledu změn přináší speciál řadu praktických informací, pomůcek a rad, jak úspěšně a bez problémů vyplnit daňové přiznání. Samozřejmostí jsou také veškeré aktuálně platné formuláře související s daní z příjmů. K dispozici jsou i ty elektronicky vyplnitelné ve formátu ZFO, u nichž se po vložení dat automaticky dopočítají vybrané položky a lze je rozpracované uložit v počítači či emailem zaslat příslušnému úřadu.

Co se týče změn oproti předešlému účetnímu období, tedy roku 2009, dotknou se například výše výdajových paušálů u osob samostatně výdělečně činných (OSVČ). Ve zdaňovacím období roku 2010 budou moci některé OSVČ uplatnit nižší výdajové paušály, než tomu bylo v roce předešlém.

Změna se týká příjmů z podnikání podle zvláštních právních předpisů, z užití duševního vlastnictví a autorských práv, z výkonu nezávislého povolání a dále pak z příjmů znalce, tlumočnicka, zprostředkovatele smluv, rozhodce či insolvenčního správce. U všech těchto typů podnikání bude možné nově aplikovat výdajový paušál ve výši 40 % příjmů namísto dosavadních 60 %. U živnostníků v oblasti zemědělské výroby, řemeslníků a ostatních živnostníků zůstaly výdajové paušály zachovány na úrovni roku 2009.

Změny se nevyhnou ani termínům pro podání vyúčtování daně z příjmů fyzických osob za rok 2010. Vyúčtování daně z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti budou plátcí daně nově předkládat v prodloužené lhůtě dvou měsíců po uplynutí kalendářního roku, tj. do konce února. V případě, že plátcé daně podají vyúčtování elektronicky, prodlužuje se lhůta pro jeho podání do 20. března.

Jako každý rok se mění rovněž jednotné kurzy pro přepočty cizích měn

nebo průměrné ceny pohonných hmot. Dále třeba bude mnohé čtenáře zajímat, za jakých podmínek lze uplatnit hodnotu darů jako nezdanitelné části základu daně z příjmů. Otázky na toto téma se objevily po katastrofálních povodních v roce 2010 a na portále BusinessInfo.cz na ně naleznete uspokojivé odpovědi.

Speciál již s předstihem informuje také o změnách, které se uplatní v daňovém přiznání za současné účetní období, tedy za rok 2011. Podnikatelům to dává prostor se se změnami seznámit a již v průběhu roku přistoupit k daňové optimalizaci.

Pro zdaňovací období roku 2011 dojde například k přechodnému snížení slevy na dani. Sleva na dani na poplatníka se snižuje o částku 1200 Kč za rok, resp. o 100 Kč za měsíc. Nová výše slevy na dani tak bude 23 640 Kč ročně, resp. 1970 Kč měsíčně. Toto snížení se uplatní pouze za zdaňovací období roku 2011, v roce 2012 by se tato sleva na dani měla vrátit na současnou hodnotu roku 2010, tedy na 24 840 Kč.

Zásadními změnami projde i poskytování náhrad mzdy v době trvání pracovní neschopnosti. V období od 1. ledna 2011 do 31. prosince 2013 bude nově zaměstnavatel povinen poskytovat náhradu mzdy zaměstnanci po dobu prvních 21 kalendářních dnů trvání pracovní neschopnosti namísto současných 14 dnů.

Výše sazby pojistného na sociální zabezpečení zůstává ve výši 25 %. Zaměstnavatelé si však už nebudou moci odečítat od odvodu pojistného polovinu zúčtovaných náhrad mezd za dobu nemoci, jak je tomu v současné úpravě. Tato možnost zůstane nově pouze zaměstnavatelům s průměrným měsíčním počtem zaměstnanců nižším než 26, kteří si dobrovolně zvolí pojistné ve výši 26 %.

Konstrukce výpočtu maximálního vyměřovacího základu pro odvody sociálního a zdravotního pojištění v roce 2011 se nemění, kvůli růstu průměrné mzdy však jeho výše vzroste na 1 781 280 Kč.



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

premium
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek

Stát se členem

Kontaktujte nás

Dočtěte si na www.premium.prosperita.info

HLEDEJ

Asistence při vracení vozidla

Koncem ledna se uskutečnila odborná konference Fleet Management, pořádaná institutem IIR. Vedle ostatních odborníků na správu vozových parků zde vystoupil také Ing. Aleš Zich ze společnosti Auto AZ Consulting a upozornil na reálná finanční a procesní rizika při vracení vozidel z operativního leasingu. Díky letité praxi na trhu ojetých vozidel dospěli ke skutečnosti, že kontrola nad vracením vozidel a výši vícenákladů za nadměrné opotřebení je většinou firem zatím zcela neřešená. ➔

ČMSS vyřizuje žádosti zdarma

Českomoravská stavební spořitelna je v České republice dlouhodobě největším poskytovatelem úvěrů na bydlení. Od vstupu na český trh do současnosti poskytla obyvatelům v úvěrech na jejich bytové záměry 270 miliard korun. Velký zájem je zejména o překlenovací úvěry. A právě podmínky jejich poskytování ČMSS výrazně zvyšuje. Zvýhodněná nabídka překlenovacích úvěrů Topkredit, Topkredit plus a Tophypo vychází vstříc zejména těm klientům, kteří zvažují pořízení vlastního bydlení. ➔

GE Money Bank pro zemědělství

GE Money Bank i nadále financuje nejvíce zemědělských investic v České republice. Podíl GE Money Bank na trhu zemědělských úvěrů je tak na historicky nejvyšší úrovni 33,5 %, což představuje úvěry v celkové výši 10,9 miliard korun. GE Money Bank v roce 2010 zaznamenala růst portfolia zemědělských úvěrů téměř o 2 %, přičemž celý trh poklesl o 4,4 %. Zkušenosti a schopnosti lídra v oblasti zemědělství využije GE Money Bank také pro rozvoj v dalších sektorech financování. ➔

Budoucnost stavebního průmyslu

Navzdory pomalému tempu oživování ekonomiky hledí řada předních inženýrských a stavebních firem do roku 2011 s jistým optimismem. Během recese změnily svou podnikatelskou strategii a zavvedly kvalitnější modely pro řízení rizik a teritoriální a produktovou expanzi. Závěry aktuální studie KPMG naznačují, že přetrvávající hospodářský pokles a s ním související omezení přiměly inženýrské a stavební firmy k vytvoření silnějších a odolnějších podnikatelských modelů. ➔

Lék pro města – parkovací domy

Problémy s parkováním automobilů se týkají většiny našich měst, zvláště historických center a velkých sídlišť. Jedním z možných řešení je i využití automatických parkovacích systémů integrovaných do parkovacích domů, jejichž architekturu lze přizpůsobit okolní zástavbě, situovat je zčásti pod zem a „uskladnit“ tímto způsobem desítky či stovky osobních i menších užitkových vozidel.

O bližší informace jsme požádali Ing. Davida Kotajného, ředitele divize APS ostravské společnosti KOMA – Industry, s. r. o.:

KOMA Parking
Automatické Parkovací Systémy

žitých technologií KOMA Parking, jako Palett, Lift, Multilift, Decker, Tower, Multitower nebo Ring. Blíže lze tyto technologie poznat na našem webu www.komaparking.cz.

Co tvoří základ parkovacího systému?

Automatické parkovací systémy KOMA Parking nabízejí bezpečný a inteligentní způsob hromadného parkování automobilů na principu sofistikovaného řešení manipulace a skladování. Jsou určeny zejména pro parkování osobních vozidel, umožňují však realizaci také pro dodávková či nákladní vozidla. Řeší situace s nedostatkem parkovacích míst a volné plochy pro realizaci standardního plošného parkování, zejména na sídlišťích, v centrech měst, u administrativních celků, hotelů, letišť, nádraží a záchytných parkovišť typu P&R. Pořebná parkovací plocha pro jeden automobil je až o polovinu menší oproti parkování na volné ploše. APS KOMA Parking je ryze český produkt, založený na inovativním know-how pro ukládání parkovaných automobilů.

V čem spočívají jeho největší přednosti?

Základní výhody použití APS KOMA Parking tvoří minimalizace parkovací plochy, komfort parkování, jeho bezpečnost a opomenout nelze ani výhodnou ekonomiku provozu, komerční využití ploch nebo možnost řešení takzvaně na míru včetně pou-

Jaké projekty nyní řešíte či připravujete?

Závěr roku 2010 byl pro nás úspěšný. V září byla vyhlášena veřejná zakázka na výstavbu parkovacího domu ve městě Slaném navrženém za využití technologie APS pro parkování vozidel. KOMA – Industry se zúčastnila tohoto výběru a v tvrdé konkurenci uspěla s vysoce progresivním řešením, které výrazně překročilo i očekávání zadavatele čili investora. Rozhodnutí výběrové komise pak bylo v prosinci potvrzeno i zastupitelstvem města a mohlo být přistoupeno k podpisu smlouvy, ze které pro nás vyplývá závazek vystavět tento parkovací dům do konce roku 2012.

Co tomuto předcházelo?

Zejména dlouhotrvající problém s nedostatkem parkovacích míst v historickém centru města. Stávající kapacity parkovacích ploch jsou zde dennodenně maximálně využity, často s problémy pro místní obyvatele, kterým ani rezidentní karty nezaručují vždy najít vhodné místo k parkování. Při rozhodování o volbě



Budou zde nějaká omezení pro vozidla?

V domě budou moci parkovat vozidla do hmotnosti tři tuny s maximální výškou do 170 a v prvním podlaží do 190 cm, maximální délka je 530 cm a šířka 220 cm. Tyto parametry splní i řada užitkových vozidel.

vhodného řešení a umístění parkovacího domu pak bylo nutno přihlížet zejména k řadě aspektů, které jsme vzali velmi vážně.

O jaké aspekty se jednalo?

Bylo to zejména architektonické dopracování vnějšího vzhledu parkovacího domu do památkové zóny spolu se zajištěním odpovídajícího ekologického řešení parkování tak, aby nárůst počtu vozidel nezvýšil tvorbu škodlivých emisí z výfukových plynů. Kromě toho bylo nezbytné řešit uživatelskou jednoduchost a bezpečnost parkování a zajistit odpovídající parkovací kapacity pro rezidenty, hotelové hosty přílehlého Hotelu Grand.

Jak vlastně bude parkovací dům ve Slaném vypadat?

Budoucí parkovací dům KOMA Parking se bude nacházet poblíž křižovatky ulic Třebízského a Palackého. Půjde o nadzemní šestipodlažní budovu s jedním podlažím v podzemí, která poskytne parkování 149 vozidlům. Projektovány jsou dva vjezdy, bude zde i komerční plocha o necelých dvě stě čtverečných metrech.



Ing. David Kotajný, ředitel divize APS, KOMA – Industry, s. r. o.

Kdo se má na realizaci projektu podílet?

Úspěšnost bude zajištěna ve sdružení s akciovou společností PSJ Jihlava, která bude zajišťovat stavební část projektu.

Bylo zpracování nabídky jednoduchou záležitostí?

Vůbec ne. Museli jsme se přizpůsobit velmi členitému provedení obvodového pláště budovy, což v konečném důsledku mělo za následek různý počet parkovacích míst na patrech. V zadání nechyběla také podmínka, aby první podlaží umožňovalo parkování vyšších vozidel typu SUV.

rozmlouval Jiří Novotný

► pokračování ze str. 6

Svědčí o tom velmi dobré ekonomické výsledky CAD Studia a také reakce našich konkurentů. Spojením marketingových a obchodních týmů obou dříve konkurenčních firem, navíc podpořené vyspělostí a vysokou znalostí spojených technických týmů, dává dobrý základ k vytvoření vysoké přidané hodnoty zákazníkům. Ve výsledku by navíc měla být možná i efektivní expanze do dalších regionů.

Co přinesl projekt Virtualizace středně velké firmy – Testováno na lidech?

S přechodem na virtualizaci jsou neodmyslitelně spojeny také investice do SW i HW. Díky vhodnému naplánování tohoto přechodu, kdy bychom byli stejně nuceni investovat do obnovy zastaralých serverů, se nám podařilo přímé náklady spojené s tímto krokem snížit na minimum. Na druhou stra-

nu jsme získali flexibilní prostředí pro zajištění potřeb provozu IT naší společnosti. Ve spojení s vhodným licenčním modelem jsme docílili toho, že i přes zvyšující se nároky na IT a potřebu instalace dalších serverů, jsme během následujících bezmála tří let nakupovali pouze rozšíření paměti pro servery s virtuálním prostředím.

Ostrý provoz potvrdil, že naše předpoklady ohledně dostatečného výkonu a diskového prostoru pro budoucí instalace byly správné. Dnes již můžeme říci, že tato investice ve svém důsledku přinesla snížení nákladů na IT, a to jak investičních, tak provozních. Provoz samostatných serverů by byl náročnější i z pohledu nákladů na energie (napájení, chlazení, zabezpečení místností), ale i z pohledu administrace samostatných fyzických serverů. Navíc jsme si toto řešení otestovali sami na sobě, jak po stránce finančních kalkulací, tak i postupů a procesů nasazení

těchto technologií v reálném provozu, což je určitě dobrá zkušenost a reference pro instalaci u našich zákazníků.

Firma XANADU letos slaví dvacetiny. V jaké kondici se jubilea dožívá a jaké má plány do dalších let?

XANADU je ryze česká firma působící v oboru informačních a komunikačních technologií již od roku 1991. Začala pod názvem CAD Studio a v minulých devatenácti letech narostla do velikosti s nejvyšším ročním obrátem přes 348 mil. Kč a téměř 90 zaměstnanci. Do této velikosti firma dospěla přirozeným růstem i díky akvizicím dalších českých firem z oboru IT. Od svého vzniku se orientujeme na dodávky řešení, ne pouze na dodávky zboží nebo komponent. Nabízíme dlouhodobě finanční zázemí, stabilitu, znalost a orientaci na trhu, regionální pokrytí, čehož jsou dokladem četné reference významných tuzemských i zahraničních zákazníků.

Jsme také jednou z mála českých IT firem, která se 20letého jubilea dožila ve zdraví.

V současné době máme po odstěpení CAD a GIS divize (listopad 2010) do společnosti CAD Studio 49 zaměstnanců v pěti lokalitách po celé České republice. Do roku 2011 vstupujeme se změněnou organizační strukturou, novými členy managementu a důvěrou našich stávajících zákazníků. Změnu v loňském roce chápeme i jako výzvu a příležitost firmy pro další rozvoj nabídky služeb a portfolia produktů.

XANADU se dále bude soustřeďovat na rozšiřování portfolia dodávek a produktů a zlepšování služeb ICT infrastruktury pro firemní zákazníky. Zároveň chceme rozvíjet firmu i co do velikosti vhodnými akvizicemi nebo fúzemi, tak aby byla dostatečně stabilní a spolehlivým partnerem pro naše zákazníky, kteří hledají silnou společnost s celorepublikovou působností.

ptal se Pavel Kačer

ŘEKNĚTE SVÝM OBCHODNÍM PARTNERŮM, ŽE JSTE LEPŠÍ, NEŽ VAŠE KONKURENCE.



NEJJISTĚJŠÍ A NEJRYCHLEJŠÍ CESTOU K PODNIKATELSKÉ ÚSPĚŠNOSTI JE EFQM MODEL.

17% nárůst operačního zisku
37% nárůst objemu prodeje
44% nárůst výnosnosti akcií

V pětiletém horizontu ve srovnání se skupinou srovnatelných firem, nevyužívajících EFQM excellence model.

Zdroj: Srovnávací studie University Vienna vítězové Evropské ceny kvality x kontrolní skupina

Proto přes 30.000 evropských firem používá EFQM model.

Nejefektivnější cestou pro zavedení EFQM modelu je účast v Národní ceně kvality ČR podporované Ministerstvem průmyslu a obchodu. Nyní s programy **START** a **START Plus** pro menší firmy a pro firmy, které s managementem kvality začínají.

NĚKTERÉ CESTY JSOU POMALÉ A NEPOHODLNÉ. JINÉ VÁS DOVEDOU K CÍLI RYCHLE A POHODLNĚ.



DOKAŽTE, ŽE VAŠE FIRMA BERE SPOLEČENSKOU ODPOVĚDNOST VÁŽNĚ!

- Společenská odpovědnost organizací (CSR) je považována za jeden z klíčových faktorů konkurenceschopnosti
- CSR patří v zahraničí k nejvíce komunikovaným částem firemní strategie
- Účast v Národní ceně ČR za CSR výrazně usnadňuje zavádění systému Společenské odpovědnosti organizací
- Metodika hodnocení Národní ceny ČR za CSR je plně v souladu s principy Evropské ceny za společenskou odpovědnost
- Firma, která uspěje v Národní ceně ČR za CSR může získat celosvětově uznávané auditorské ocenění podle standardu GRI

„BÝT DOBRÝM SOUSEDEM.“



PŘIHLASTE SE DO KONCE ÚNORA DO PROGRAMŮ NÁRODNÍ CENY KVALITY ČR A NÁRODNÍ CENY ČESKÉ REPUBLIKY ZA CSR.

www.sokcr.cz | www.narodnicena.cz

Boom zemního plynu v naší dopravě?

Také na tuto otázku hledala odpověď 4. Mezinárodní konference, které se na téma perspektivy rozvoje a využití CNG v dopravě uskutečnila v Praze počátkem února. Přípravil ji Český plynárenský svaz za přispění generálního partnera Vítkovice, a. s., a dalších partnerských organizací – akciových společností Bonnet Gas Investment, E.ON Energie, Pražská plynárenská, RWE Transgas, spolu s Tvoja CNG, s. r. o., a Vemex, s.r.o.

V úvodním vystoupení náměstka ministra životního prostředí Ivo Hlaváče a náměstka ministra dopravy Ivo Tomana zaznělo kromě jiného, že s využíváním CNG v dopravě sice začínáme na zelené louce, ale výsledky v porovnání s Evropou a světem nejsou důvodem k radosti, ačkoliv by to výrazně pomohlo k ozdravení ovzduší v městských centrech i v obcích a přispělo i k řešení mnoha dalších problémů. Rezerv je podle nich mnoho, od využívání spolufinancování projektů z evropských dotačních fondů přes nejednotnost v postupu až po pomalé tempo vybudování potřebné infrastruktury v této oblasti nebo další rozšíření nabídky zvýhodněných CNG vozidel.

Zvyšující se negativní dopady dopravy na životní prostředí a celosvětový nárůst spotřeby kapalných paliv nás citelněji nutí k výraznějším posunům ve využívání zemního plynu v dopravě. Stát podpořil záměr Evropské komise nahradit část fosilních paliv jinými alternativami, zejména zemním plynem, zavedl nulovou spotřební daň na nezbytnou dobu pro toto palivo, mění legislativu tam, kde rozvoj CNG brzdí, spolupracuje s podnikatelskou sférou v tvorbě strategií v oblasti využívání alternativních paliv, zkrátka, snaží se. Ale i to je podle některých odborníků stále málo.

Diskuze v plénu i u kulatých stolů rozkrývala problematiku CNG z různých úhlů pohledu. Stručně řečeno, pro rozvoj CNG v naší dopravě se mohlo udělat víc. Na jedné straně jsou zde plně využitelné a osvědčené moderní technologie a na straně druhé mnohým z těch, kdo se na tomto trhu pohybují, nechybí ani ambice.

Ale zatím, jako by se více přesvědčovali přesvědčení, chybí skutečně jednotný tah na bran-ku třeba pokud se týká ovlivňování veřejného mínění co do bezpečnosti CNG, jeho šetrnosti k životnímu prostředí, úspor nákladů, propagace nabídky CNG vozidel, a když k tomu připočítáme i zaslepenost konkurence, spoustu nešvarů i zbytečně záměrně dramatizovaných důvodů, proč řada záležitostí spojených s rozvojem CNG v dopravě rychleji realizovat nejde, výsledky tomu odpovídají. Bez obalu o tom hovořil třeba Jan Světlík, předseda představenstva společnosti Vítkovice, a. s., když kromě jiného kritizoval existující praxi v některých dopravních spo-

lečnostech, kde se oddaluje zavedení CNG vozidel třeba jen proto, že na rozdíl od nafty či benzínu se zemní plyn z autobusu do kanystru nepustit prostě nedá...

Na konferenci nechyběla řada expertů z renomovaných společností vyrábějících moderní plnicí technologie CNG, či jejich komponenty, nákladní, užitková vozidla a autobusy na zemní plyn, anebo provádějící přestavby CNG pohonů do vysokozdvizných, manipulačních a jiných specializovaných vozidel a zařízení. Shodli se na tom, že CNG technologie jsou dnes již natolik bezpečné a spolehlivé, že tyto aspekty nelze považovat za jakoukoliv překážku pro jejich širší využívání v dopravě.

Hovořilo se také o nutnosti investic spojených s výstavbou dostatečné sítě plnicích stanic, kde podle zkušeností třeba našich německých či rakouských sousedů je budování CNG plnicích kapacit jistě dobrý počinek pro budoucí business, přičemž je možné kromě výstavby nových kapacit doplnit CNG výdejevy stojany stávajících čerpacích stanic na hlavních tazích a ve městech, což je finančně méně náročné. K tomu je ale zapotřebí za pomoci státu rychle měnit stávající omezující požární bezpečnostní a další předpisy a sjednotit tak praxi plnění CNG vozidel s běžnou ve většině států EU a ve světě. Právě tady třeba podnikatelské sféře citelně chybí aktivnější podpora státní správy a také potřebná pružnost.

Někde se daří rychle překonat obavy ze zavedení něčeho nového a nevyzkoušeného, byť víme, že to přinese užitek a finanční efekt. Tak tomu bylo například u pekařské společnosti NOPEK, která ke svým plynovým pekařským pecím přidala také rozvážku zboží pomocí vozidel na stlačený zemní plyn a posléze vybudovala také plnicí stanici, jejíž služby využívají i ostatní motoristé.

Ukazuje se, že zejména střední a malé podnikání je oním segmentem, který může rychle rozpochybovat celý trh s CNG a konečně přetnout pověstný začarovaný kruh. Konference potvrdila i další významný moment, že podobná mezinárodní setkání odborníků pomáhají novými podněty, kontakty, výměnou poznatků, názorů a zkušeností ve využití a rozvoji CNG v dopravě v celém středoevropském regionu. A ten letos vstupil do desetiletí, v jehož závěru by měla Evropská doprava spotřebovávat zemní plyn nejméně v objemu 10 % z celkové spotřeby pohonných hmot, a proto není času nazbyt. Bližší informace o obsahu jednání a diskuzí u kulatého stolu je možné získat na internetových stránkách Českého plynárenského svazu www.cgoa.cz nebo na www.cng.cz

Jiří Novotný, foto Jiří Novotný



Největší zájem v expozici havířovské společnosti GASCONTROL vzbudily nové CNG plnicí technologie GREENFIELD s bezolejovými kompresory řady DM s životností daleko převyšující běžný standard. GASCONTROL, společnost s r. o., je oficiálním obchodním zástupcem GREENFIELDU v ČR a SR



Evgen Pronin, výkonný ředitel ruské společnosti NGVRUS – Gazprom působí v oblasti CNG více než 20 let a není od věci, že na konferenci vyzval k širší mezinárodní spolupráci ve využívání CNG jako bezpečného, levného, ekologicky šetrného alternativního paliva v dopravě



Generální sekretář Českého plynárenského svazu Miloš Kebrdla moderoval čtvrtý ročník mezinárodní konference k NGV na jedničku

Více než 13 let aktivit EBC

Myšlenka o založení mezinárodní organizace, která by sjednocovala představitele soukromých firem, zazněla poprvé v roce 1995 na ekonomickém fóru OBSE v Praze, kde delegace Ruské federace a USA podpořily ideu zapojit do aktivit této mezinárodní organizace soukromý sektor vytvořením obchodní asociace.

O rok později se ve Vídni uskutečnilo setkání 19 představitelů obchodní sféry z členských zemí OBSE u kulatého stolu, kde byl ustaven organizační výbor pro přípravu konference, na níž by obchodní asociace vznikla. Po téměř rok trvající intenzivní práci organizačního výboru, který tvořily společnosti Gazprom, Deutsche Bank AG, Ruhrgas AG, ENI, Dresdner Bank AG a Wintershall AG, bylo na 8.–9. prosince svoláno do německého Bonu více než 500 představitelů velkých, středních i malých firem ze 37 členských zemí OBSE, kteří založili European Business Council (původní název se později změnil v European Business Congress e.V.). Konference zvolila vedení v čele s Remem Vyakhirevem, bývalým předsedou správní rady společnosti Gazprom, a ustavila pět pracovních výborů, které ihned začaly pracovat v oblastech energetiky, bezpečnosti v obchodu, práva, bankovníctví a financí, ekologie a zdravotnictví, infor-

matiky a komunikace. Byla přijata zásada, že se každoročně v některé ze zemí zakládajících členů EBC uskuteční valná hromada EBC, aby se delegáti tohoto fóra vyslovili k důležitým tématům světové ekonomiky a s ní spjatých oblastí, přičemž jedno z témat bude vždy v popředí pozornosti každého jednání.

Dosud se uskutečnilo 13 setkání zástupců členských organizací EBC a v průběhu těchto let se European Business Congress e.V. profiloval jako skutečně nezávislá nevládní organizace schopná nejen učinit důležitá hospodářská rozhodnutí, ale následně je i realizovat. Tento punc získal EBC tím, že dokázal bez ovlivňování politickými stranami či hnutími rozvíjet své aktivity, svá rozhodování, určovat strategie vývoje a to vše přeměňovat ve skutečnost.

První valná hromada v červnu 1998 na Sardinii posuzovala aspekty integrace ekonomik východní a západní Evropy, věnovala se vyhlídkám energetického sektoru a stanovila priority rozvoje EBC. Na athénské setkání v červnu 1999 se hovořilo o základech moderní evropské ekonomiky a politiky, byla formulována některá doporučení vládám členských států OBSE v oblasti energetiky, komunikace a bezpečnosti obchodu.

pokračování na str. 9 ►



4. Mezinárodní konference k perspektivám rozvoje a využití CNG v dopravě se zúčastnilo více než 140 odborníků, manažerů, podnikatelů a zástupců profesních seskupení z oboru plynárenství a CNG z tuzemska, z řady evropských zemí i ze zámoří

premium
PROSPERITA.INFO

Mapa stránek

Stát se členem

Kontaktuje nás

Dočtěte si na www.premium.prosperita.info

HLEDEJ

3000 ready-made společností

V ČR bylo loni prodáno přes 3000 ready-made společností. V porovnání s předcházejícím obdobím jde o nárůst ve výši 17 procent. Největší zájem byl o ready-made společnosti s.r.o., ale výrazně stoupl i prodej evropských společností (SE). Subjekty specializované na prodej založených společností jich loni prodaly 2690. Vyplyvá to z analýzy firmy Společnosti Online, která je lídrem na trhu v prodeji ready-made společností. Zájem o ready-made společnosti roste každým rokem. ➔

Zájem o financování bydlení

Ideální hypotéku České spořitelny si loni sjednalo více než 11 100 klientů, což je o 13 % více než v roce 2009. Také celkový objem nově poskytnutých hypoték byl v meziročním srovnání vyšší. V roce 2010 klienti uzavřeli hypotéky v objemu 16 mld. Kč, to je o 8 % více než v roce 2009. Úspěch zaznamenala především Ideální hypotéka ČS s úrokovým zvýhodněním, kterou mohou klienti získat se sazbou už od 3,59 %. Ta tvořila polovinu ze všech nových privátních hypoték. ➔

Kinstellar loni s úspěchy

Pražská pobočka mezinárodní advokátní kanceláře Kinstellar dosáhla v roce 2010 řady pozoruhodných výsledků. Například z pěti největších transakcí uskutečněných uplynulý rok v České republice pracovali její advokáti na třech z nich. I v mezinárodním měřítku dosáhla významných úspěchů, když získala ocenění od dvou renomovaných odborných časopisů – The Lawyer a Corporate INTL. Z pěti největších obchodů roku 2010 zveřejněných v HN podíleli na první, čtvrté a páté. ➔

MasterCard přináší slevy

Společnost MasterCard připravila pro své zákazníky exkluzivní výhody na internetovém serveru Dnesnebonikdy. Když bude zákazník na tomto portálu platit platební kartou MasterCard, automaticky získává slevu 10 % z placené částky. „Společnost MasterCard se rozhodla navázat na úzkou spolupráci s tímto portálem, protože Dnesnebonikdy využívá nejmodernější technologii MasterCard SecureCode na ochranu dat zákazníků. Platby je možné provádět kdykoliv a na sto procent bezpečně.“ ➔

CNG vozidel u nás přibývá, přesto zde stále zaostáváme

V březnu před pěti lety byla uzavřena Dobrovolná dohoda plynárenských společností se státem, směřující k rozšíření zemního plynu jako alternativního paliva v dopravě. Co se u nás v této oblasti změnilo za uplynulé pětiletí v porovnání s Evropou a ostatním světem, bylo hlavním tématem našeho rozhovoru s Ing. Markétou Schauhuberovou, manažerkou České plynárenské unie:

Připomeňme si nejdříve, k čemu se stát v roce 2005 zavázal a jakou roli zde měly sehrát plynárenské společnosti.

V souladu s Bílou knihou evropské dopravní politiky (White Paper on European Transport Policy) vláda ČR ve svém usnesení č. 563 z 11. května 2005 schválila Program podpory alternativních paliv v dopravě – zemní plyn, kterým dala zelenou rozvoji využití zemního plynu v dopravě s cílem nahradit do roku 2020 minimálně 10 procent celkové spotřeby pohonných hmot v dopravě zemním plynem. Plynárenské společnosti se pak zavázaly podpořit vytvoření potřebné sítě plnicích stanic stlačeného zemního plynu, která by se měla do roku 2020 rozrůst na zhruba 400 stanic.

Kolik nyní u nás jezdí vozidel se CNG pohonem v porovnání se světem?

Ke konci roku 2009 u nás jezdilo 1800 CNG vozidel, loni jejich počet vzrostl na 2500 – což představuje meziroční nárůst neuvěřitelných 39 procent – a v současné době je to již 2700 vozidel, z toho 306 autobusů. Za uplynulý rok přibýlo 36 CNG autobusů, což není mnoho, zato roste počet nákladních a užitkových vozidel s pohonem na CNG včetně čistících a svozové techniky pro města a obce. U těchto typů vozidel

je to krok k ozdravení ovzduší znečištěné zplodinami z výfuků benzinových a dieselových motorů. Pro porovnání, v Evropě jezdí již 1,4 milionu CNG vozidel, ve světě pak více než 12 milionů.

Odpovídá tomu i spotřeba zemního plynu v dopravě?

Ano, v tuzemsku se každoročně zvyšuje minimálně o dvacet procent, přičemž loni představovala více než 10 milionů metrů krychlových plynu. Je to navýšení o téměř 2 miliony metrů krychlových, což tvoří 24procentní meziroční nárůst. V porovnání s tím je bilance spotřeby v Evropě a ve světě nesrovnatelná; v evropské dopravě se spotřebovalo v roce 2010 téměř 8,7 miliard metrů krychlových a ve světě více než 40 miliard metrů krychlových stlačeného zemního plynu.

A jak by to mohlo vypadat za dalších devět let, tedy v již vzpomínaném roce 2020?

Vezmeme-li v úvahu, že



Ing. Markéta Schauhuberová,
manažerka České plynárenské unie

guje už 33 veřejných stanic, tři z nich jsou zatím v tzv. zkušebním provozu. Letos by se mohlo otevřít dalších osm až deset veřejných stanic. Ty tři nejnovější, které se teprve oficiálně otevrou, jsou v Jablonci, Kladně a Lounech. V Rakousku můžete natankovat asi u 220 plnicích stanic, v Itálii jich funguje 770 stanic a dalších 70 má ve výstavbě, Německo má dokonce 900 stanic. Celkem je dnes v Evropě 3570 veřejných plnicích stanic a dalších 345 je ve výstavbě.

A kolik „plniček“ je ve světě?

Celkem jich je 17 755 a výstavba dalších 1530 se plánuje.

Bude mít podle vás CNG podporu Evropské komise i v dlouhodobějších horizontu?

Podle zprávy předložené letos v lednu Evropské komisi skupinou zainteresovaných odborníků bude hrát zemní plyn klíčovou roli v dlouhodobé strategii do roku 2050 v energetické náročnosti odvětví dopravy z alternativních a udržitelných zdrojů. Podle této zprávy mají alternativní paliva potenciál postupně nahradit fosilní zdroje.

rozmloval Jiří Novotný

Na severu Moravy podporují CNG

Výbudováním plnicí stanic CNG v Havířově-Suché loni na jaře se tamní významná plynárenská firma GASCONTROL, společnost s r. o. spolu s pražskou Vemex s. r. o., která je nejvýznamnějším alternativním dodavatelem zemního plynu u nás, vydaly cestou rozšiřování svých podnikatelských aktivit v oblasti využití stlačeného zemního plynu v dopravě.

O současnosti i budoucnosti těchto aktivit jsme hovořili s Mieczyslawem Molendou, ředitelem společnosti GASCONTROL a zakladatelem skupiny GASCONTROL GROUP, kterou tvoří tucet firem, z nichž osm působí v energetice a čtyři ve výrobě plastů.

Jak by se dala stručně charakterizovat dosažená etapa vašich aktivit v oblasti CNG?

Naše společnost, která je mateřskou firmou GASCONTROL GROUP, navázala v oblasti CNG na dřívější zkušenosti, kdy se v minulosti podílela na výstavbě několika plnicích stanic, poskytuje zde servis a údržbu. Před necelým rokem vybudovala ve svém sídle v Havířově-Suché veřejnou plnicí stanici CNG a doplnila o plnicí technologii rekonstruovanou čerpací stanici ve Frýdku-Místku.



Mieczyslaw Molenda,
ředitel společnosti GASCONTROL

To bylo spolu s vznikem servisního pracoviště pro přestavby a diagnostiku CNG vozidel a jeho technickým vybavením počátkem znásobení podnikatelských aktivit na poli CNG v severomoravském regionu. Na to navázal i náš marketing oslovováním firem a podnikatelů provozujících dopravu, zásobování a jiné služby, aby pro ozdravení městského ovzduší přecházeli při obnově autoparku především na vozidla s osvědčeným CNG pohonem, pro něž již máme potřebné obslužné kapacity.

Daří se využívat služby vašeho servisního střediska pro přestavby a údržbu vozidel na CNG pohon?

Po přebudování firemních Fabií na stlačený zemní plyn jsme s dostatečnými zkušenostmi a potřebným technickým zázemím přešli k přestavbám vozidel zájemců o levnější, bezpečnější a ekologicky šetrnější CNG pohon. V průběhu loňského roku to byly desítky přestaveb, oprav, diagnostik, seřízení a revizí. Naše pracoviště tak získalo v regionu dobrou pověst.

Poskytujete služby a výrobky především plynárenství, jak je to tedy z pohledu využití CNG vašimi firemními vozidly a řešení o kovářově kobyle?

Jako plynáři se snažíme jít příkladem a při obnově naší firemní flotily upřednostňujeme CNG vozidla. Snažíme se jít příkladem i v dalších oblastech. Věnujeme třeba část z příjmů z prodeje CNG i klasických paliv na pomoc dětským domovům, kde máme ještě v živé paměti nedávná předvánoční setkání s dětmi se spoustou hezkých dáreků.

Jistě máte i další plány v oboru CNG...

Určitě neustane u jedné plnicí stanice nebo u stávajícího rozsahu služeb. Budeme zde mnohem aktivnější a chceme do rozvoje CNG také více investovat, což se samozřejmě odvíjí od úspěšnosti všeho, co děláme. Souvisí to také s vytvářením dalších pracovních míst pro sociální ozdravení regionu. Navíc jsme loni zahájili spolupráci se světovými výrobci kompresorů a CNG stanic – firmou GREENFIELD a firmou Atlas Copco. Naše společnost se stala oficiálním obchodním zastoupením těchto společností v ČR a na Slovensku. Kompresory typu DM od Greenfieldu jsou unikátní. Díky magnetické spojení jsou naprosto těsné a zcela bezolejové.

rozmloval Jiří Novotný

► pokračování ze str. 8

Třetí valná hromada, která se sešla v Paříži v červnu 2000, se vyslovila k rusko-evropským vztahům a přispěla k rozšíření významu středních a malých firem v privátním sektoru. Tomuto jednání byla přítomna řada ministrů členských států OBSE i představitelů významných firem a mezinárodních institucí. Čtvrté setkání v turecké Antalyi v červnu 2001 mělo jako ústřední téma ekonomické a sociální aspekty světových vodních zdrojů a vzešly z něj některá doporučení vládám členských států OBSE. V pořadí 5. setkání EBC v Budapešti v červnu 2002 se věnovalo tématu Rusko v měnicí se Evropě a malému ohlednutí za uplynulým pětiletím činnosti.

Šestá valná hromada uskutečněná v Moskvě v červnu 2003 se zaměřila na energetickou politiku v měnicí se Evropě. Na jednání nechyběli zástup-

ci OBSE, OSN, Evropské komise, řada předních expertů, vědců a ředitelů mezinárodních organizací. Sedmé setkání EBC v červnu 2004 v bulharské Varně se věnovalo infrastruktuře jako základu pro udržitelný rozvoj regionů. Následující osmá valná hromada EBC konaná v litevském Vilniusu v červnu 2005 se vyslovila k tématu Region Baltského moře – centrum růstu pro Evropu v kontextu s integrací baltského regionu do Evropské unie. Deváté setkání uskutečněné v červnu 2006 v Portoroži se věnovalo rozvoji evropské energetiky s některými aspekty do roku 2020.

O rok později se v Berlíně konala jubilejní desátá valná hromada EBC, kde se delegáti vyslovili k problematice změny klimatu a energetického zásobování a posoudili výsledky desetiletého působení EBC. V pořadí jedenácté fórum EBC konané v červnu 2008 ve francouz-

ském Deauville se vyslovilo ke globalizaci energetických trhů a na dvanáctém setkání v červnu 2009 v sardinském Proto Cervo byly ústředními tématy vlivy propadů na finančních trzích na energetiku, otázky investic a rovnováhy nabídky a poptávky, k nimž se vyslovili i zástupci ruského Gazpromu, včetně budoucích scénářů v souvislosti s finanční krizí. Trináctá valná hromada uskutečněná v červnu 2010 ve francouzském Cannes se zaměřila na roli zemního plynu jako energie 21. století. Jednání zaznamenalo rekordní účast více než tři set delegátů zastupujících 84 společností a členských organizací EBC. Hlavní myšlenkou tohoto fóra bylo představit zemní plyn jako dostupný a ekologicky přijatelný energetický zdroj, jenž bude představovat energii budoucnosti.

Letošní setkání delegátů členských organiza-

cí EBC se uskuteční v červnu v našem hlavním městě na základě rozhodnutí předsednictva prezidia EBC. Již z jeho zaměření na téma Ekologické výzvy a energetický sektor lze vytušit mimořádný zájem nejen členských organizací, ale i médií, odborné i laické veřejnosti. Organizací tohoto setkání byla pověřena společnost VEMEX s.r.o., leader v portfoliu alternativních dodavatelů zemního plynu v České republice, ve spolupráci s Royal Bank of Scotland a akciovou společností Moravské naftové doly. O konkrétním programu, kde nebude chybět ani řada výzev k preferování stlačeného zemního plynu (CNG) jako alternativního paliva v dopravě, a dalších akcích, budeme ještě na stránkách Prosperity informovat.

zdroj informací EBC e.V

připravil Jiří Novotný

Soutěže se mohou zúčastnit občané ČR starší 18 let. Vyplňte anketní lístek a pošlete jej do 8. 4. 2011 na adresu: Agentura Petr Ehrlich, Na Pískách 838/42, Praha 6, 160 00. Hlasovat můžete i na výstavě Motosalon 3. – 6. 3. 2011 (PVA Letňany) ve stánku Motocykl roku 2011 nebo na www.motocyklroku.cz, kde najdete i pravidla soutěže. Hlasujte a vyhrajte motocykl Vespa GTS 300 Super Sport nebo některou z dalších 14 cen.



VYHLAŠOVATEL:

SDA
C I A

Svaz dovozců automobilů vyhlašuje 15. ročník ankety Motocykl roku 2011 v České republice.



MOTOCYKL ROKU 2011 V ČESKÉ REPUBLICE

NAKED BIKES

Aprilia Tuono V4R APRC



BMW R 1200 R



Honda CB600F Hornet



Jawa 660 Sportard



ENDURA VČETNĚ CESTOVNÍCH

BMW G 650 GS



Gas Gas EC300E



Honda Crossrunner



Husqvarna TE 449



SKÚTRY A MOPEDY

Honda SW-T600



Kentoya Powermax 50



Kymco Xciting 500 i EVO



Piaggio Beverly 300 ie



CHOPPERY

Harley-Davidson Sportster
XL 1200X Forty-Eight

Triumph Thunderbird Storm



Victory Hammer S



CESTOVNÍ SILNIČNÍ MOTOCYKLY

BMW K 1600 GTL



Kawasaki Z1000SX



Victory Cross Country



SPORTOVNÍ SILNIČNÍ MOTOCYKLY

Honda CBR600F



Kawasaki Ninja ZX-10R



Suzuki GSX-R750



CASTROLMOTO.COM

Castrol
racing

HLAVNÍ PARTNEŘI


www.vshop.cz

Všechny kandidáty ankety a nejen je uvidíte na výstavě Motosalon 2011, na největší motocyklové výstavní akci na území České republiky.

MOTOSALON
MOTORBIKE SHOW
3.-6. 3. 2011
PRAHA - LETŇANY

PARTNEŘI

Traders s.r.o.

Investment
rent a car
building
Gakaho s.r.o.

PARTNEŘI CEN

Vespa®

CARDO
CARDO SYSTEMS, INC.

www.vshop.cz

GARMIN


1. cena



www.skutr-vespa.cz

VYHRAJTE ELEGANTNÍ SKÚTR VESPA GTS 300 SUPER SPORT A DALŠÍCH 14 HODNOTNÝCH CEN

2. cena

Picodas Praha

Garmin zůmo
220 Lifetime



3. cena

Harley-Davidson Czech Republic
integrální přilba

Harley-
Davidson

4. – 15. cena

4. cena: sada pneumatik

PIRELLI, www. Yshop.cz;

5. cena: kožená bunda, Bikers

Mode; **6. cena:** hodinky

Honda, Honda ČR; **7. cena:**

Scala Rider Solo, handsfree

set pro jednu přilbu od firmy

CARDO, www. Yshop.cz;

8.-15. cena: balíček Castrol,

Castrol Lubricants (CR)

Kawasaki Z750R



KTM 125 Duke



Suzuki GSR750



Triumph Speed Triple



KTM 990 Supermoto T



MOTO GUZZI Stelvio 1200 NTX ABS



Triumph Tiger 800 XC



Yamaha XT 1200Z Super Ténéré



Vespa GTS 300 Touring



www.motocyklroku.cz

Hlasovací lístek

kód: 07

ZA MOTOCYKL ROKU 2011 V ČR POVAŽUJI:

/Vyplňte všechny kategorie, jinak lístek nebude zařazen do slosování/

NAKED BIKES

ENDURA VČETNĚ CESTOVNÍCH

SKÚTRY A MOPEDY

CHOPPERY

CESTOVNÍ SILNIČNÍ MOTOCYKLY

SPORTOVNÍ SILNIČNÍ MOTOCYKLY

Jméno Příjmení

Ulice a čp

Město PSČ

E-mail Váš podpis

Prosíme o vyplnění nepovinných údajů:

Vlastním motocykl ano ☐ ne ☐

Značka/Model Rok výroby

Odesláním anketního lístku poskytujete pořadající agentuře Petr Ehrlich souhlas se zpracováním osobních údajů podle posledního článku úplných pravidel soutěže. Vyplněný anketní lístek laskavě pošlete do 8. 4. 2011 na adresu: agentura Petr Ehrlich, Na Pískách 838/42, Praha 6, 160 00. Hlasovat můžete i na internetu na www.motocyklroku.cz, kde zároveň najdete i pravidla soutěže.

GENERÁLNÍ
MEDIÁLNÍ PARTNEŘI

CMN
ČESKÉ MOTOCYKLOVÉ NOVINY

SMOTO.CZ

HLAVNÍ
MEDIÁLNÍ PARTNEŘI

AUTO 7

SUPERMOTO

MEDIÁLNÍ PARTNEŘI

Motor

AUTOMAKERS

iCMN.cz

MOTOCYKL

evo

Trucker

ANNONCE

MOTOCYKL

AUDIOVideo

flying revue

SKUTRMANIA.cz

motoforum

OLDIES RADIO
103.7 FM

auto

STRELECKÁ
revue

Yachting
REVUE

Prosperita

ANNONCE

Technický týdeník

MOTO
DENIK.cz

SUPER-MOTO.CZ

POCZ201058685	Nizozemsko	03. 02. 2011	25. 03. 2011	iveta.miskovska@czechtrade.cz	Nizozemská firma hledá v ČR výrobce: nábytku z masivního dubu (hlavně stoly a skříně), dřevěných židlí. Hledá české firmy, které jsou schopny vyrábět nábytek podle nizozemských/belgických standardů a na zakázku.	
POCZ201158888	Německo	03. 02. 2011	09. 02. 2011	milena.nozarova@czechtrade.cz	Německá velkoobchodní firma má zájem o dřevěné násady pro zahradnické nářadí, odběr by byl po stovkách kusů.	
POCZ201158896	Rusko	03. 02. 2011	28. 02. 2011	iveta.miskovska@czechtrade.cz	Firma provozující sportovní centrum bude v blízké budoucnosti rozšiřovat plochu a modernizovat vybavení. Má zájem nalézt české výrobce, případně dodavatele trenážerů a vybavení sportovních sálů.	
POCZ201158904	Nizozemsko	03. 02. 2011	28. 02. 2011	iveta.miskovska@czechtrade.cz	Nizozemská začínající firma v oboru dřevěných hraček hledá v ČR výrobce kvalitních dřevěných hraček pro realizaci svého vlastního návrhu. Firma má také zajištěny investory a následnou distribuci.	

Benzin a nafta potřebují ošetření jako točené pivo od hospodského

Pivo s benzinem se nemá míchat dohromady, platí stará pravda. A přesto mají obě komodity dost společného. Podobnost spočívá například v tom, že bývají nekonečným námětem ke kritice Čechů v hospodách, v motoristických kruzích i na internetu. Obě tekutiny také vyžadují pečlivou přípravu a správnou povýrobní péči, pokud si mají udržet vysokou kvalitu. O tom je přesvědčen Ing. Ivan Ottis, předseda představenstva České asociace petrolejářského průmyslu a obchodu, s nímž jsme připravili následující rozhovor.

Naši motoristé podléhají dojmu, že v České republice tankují méně hodnotné a často i závadné pohonné hmoty. Auto s rakouským nebo německým palivem prý jede mnohem lépe. Mají takové názory opodstatnění?

Budu naše výrobky bránit. Kdyby nebyly plně srovnatelné s konkurencí, jistě bychom nemohli téměř plnou třetinu produkce vyvázet i na nejnáročnější trhy v Rakousku a Německu. Významné množství exportujeme i na Slovensko. Proto se snadno může stát, že motorista za hranicemi koupí automobilové palivo, dodané z České rafinerie. Rafinerie obecně vyrábějí stejný produkt, který odpovídá evropské normě. Vylepšené, takzvané prémiové pohonné hmoty, nabízejí obchodníci, například Benzina, kteří je dodatečně aditivují. Jde o směs přísad, které působí na snížení koroze, mají čistící schopnosti, zvyšují etanové číslo a podobně.

Přesto mají řidiči osobní zkušenosti s natančováním špatného benzínu nebo nafty. Motor pak netáhl, měl nevyrovnaný chod, vzrostla spotřeba. Po vyjetí náplně problém zmizel...

Stalo se to i mně a na vině byla konkrétní čerpací stanice. Ne všude se totiž řádně starají o zásobníky a vedení paliva, do něhož se může dostat především voda. Zařízení vyžaduje pravidelnou údržbu a kontrolu. Podobně také v hospodě se musí čistit trubky, aby pivo mělo tu správnou chuť a další typické vlastnosti oblíbeného nápoje.

Není pochyb, že pivo sice vaří pivovar, ale dělá ho hospodský. Jak se benzinky sdružené v České asociaci petrolejářského průmyslu a obchodu starají o kvalitu?

Tyto čerpací stanice, označené zpravidla Pečetí kvality, neměly s výskytem závažnějších nedostatků žádné problémy. Některá drobná pochybení se mohou vyskytnout. Například nižší bod vzplanutí u motorové nafty, který zjistila Česká obchodní inspekce, bývá způsoben menší příměsí benzínu při přepravě. Stačí opravdu jen málo, aby

bod vzplanutí klesl o několik stupňů. Na kvalitu paliva a chod a opotřebení motoru to však nemá žádný vliv. Všechny členské firmy vědí, že vedle ceny je pro konkurenceschopnost rozhodující kvalita.

Uvítali jste rozhodnutí státních orgánů zveřejňovat čerpací stanice, kde dochází k porušování normy u prodáváných paliv?

Ano, jsme toho názoru, že motoristická veřejnost se má o těchto věcech dozvědět co nejdříve. Dotkne se to zejména těch, kteří prodávají podezřelé levné pohonné hmoty. Zároveň by bylo poctivé říci, že ceny paliv půjdou nahoru tam, kde se neprodávalo standardně zdaněné palivo.

Česká asociace petrolejářského průmyslu a obchodu rozhodně nebyla příznivcem zavádění stále vyššího podílu bioložky do minerálních paliv. Platí to dosud?

Měli jsme k tomu hned několik důvodů. Především se potvrdil náš předpoklad, že cena bioetanolu a metylesteru se naváže na cenu ropných produktů a nebudou se tedy tyto ceny přibližovat. Jakmile na světových trzích zdražovala ropa, zdražovala i cena bioložky. Požadovali jsme po české vládě, aby bioložky dotovala jako vlády okolních evropských zemí. Nebylo nám vyhověno a v silném konkurenčním prostředí jsme museli na začátku zvýšené náklady vzít na sebe. Teprve v loňském roce se podařilo tyto náklady většinou promítnout do konečných cen pro spotřebitele.

Objektivně je nutno říci, že i v okolních zemích



Ing. Ivan Ottis, předseda představenstva České asociace petrolejářského průmyslu a obchodu

se začíná od podpory pouštět, a tedy se naše pozice vyrovnávají.

Když jste se zmínil o konkurenceschopnosti tuzemských rafinerií, dokázaly obstát po otevření trhu?

Jasně se prokázalo, že české rafinerie vstoupily do 90. let v dobré kondici, což se projevilo zájmem zahraničních investorů. Jejich produkty byly a jsou konkurenceschopné a drží krok s vývojem. Například bezolovnaté benziny jsme uvedli na trh jen rok po Evropské unii a podobně jsme zareagovali u motorové nafty a autobenzinů s minimálním podílem síry, kde už bylo zavedení synchronizované s EU. Během uplynulých let také zahraniční investoři splnili svůj slib, že Česká rafinerijská bude investovat 580 milionů dolarů do technologického rozvoje. Mám na mysli zejména jednotku Visbreaking v Litvinově (1,5 mld. Kč) a fluidní katalytický krak v Kralupích nad Vltavou (7 mld. Kč).

Spojil jste svůj život s českými rafineriemi a řadu let jste stál v jejich čele. Na co jste nejvíce hrdý a co vám dělá největší radost?

Těší mě, že rafinerie se adaptovaly na náročné podmínky tržní ekonomiky. Potkal jsem mnoho lidí, kteří mě obohatili a kteří v mé blízkosti odborně vyrostli. Řada z nich dosáhla vysokých odborných a společenských pozic v české podnikatelské sféře. A když se tak dívám nazpět, uvědomuji si s dobrým pocitem, že nevznikl žádný problém, s nímž jsme si nevěděli rady. Vždy jsme se s ním uměli poprat.

připravil Pavel Kačer

Ing. Ivan Ottis po celou svou profesionální kariéru působil v rafinerijském průmyslu ČR, nejprve jako technolog a vedoucí kralupské rafinerie, později v čele České rafinerijské, Parama a dnes jako vedoucí rafinerijského segmentu Unipetrolu, a.s. Zároveň je dlouholetým předsedou představenstva ČAPPO. Vysoké profesionální a manažerské schopnosti, odborné znalosti, komunikativnost a morální kvality získaly ing. Ivanu Ottisovi uznání spolupracovníků, odborníků a široké veřejnosti.

AUTO ROKU 2011 V ČR

VYHLÁŠENÍ VÝSLEDKŮ ANKETY

Na základě hlasování odborné poroty a veřejnosti se stal Autem roku 2011 v České republice vůz

Mercedes-Benz SLS AMG



SDA
C I A

Auto
SAP

credium
CRÉDIT AGRICOLE GROUP

Auto
roku 2011
V ČESKÉ REPUBLICE

VÝHERCI JEDNOTLIVÝCH KATEGORIÍ:

Vozy nižších tříd Alfa Romeo Giulietta

SUV Kia Sportage

MPV Ford C-Max

Vozy vyšších tříd BMW řady 5

Sportovní vozy Mercedes-Benz SLS AMG

Výherci cen ankety Auto roku 2011 v ČR: 1. cena:

K. Kovaříková, Praha 5 **2-5. cena:** M. Malatinská, Bzenec; J. Vašková, Svitavy; R. Novotná, Arnoltice; J. Čapský, Hradec Králové **6-15. cena:** J. Pavlík, Háj ve Slezsku; P. Plechatý, Lom; J. Rubáš, Plzeň; K. Dolgová, Nové Město na Moravě; R. Benešová, Teplice; P. Fould, Brno; S. Málek, Moravské Budějovice; B. Martinek, Horní Lideč; P. Doskočil, Božejov; H. Křištofová ml., Česká Skalice **16-25. cena:** V. Popelka, Strání-Květná; M. Hrečinová, Nepomuk; O. Livora, Liberec 30; N. Pelíšková, Jirkov; T. Kánovič, Pohořelice; L. Šaněk, Benátky nad Jizerou; S. Boubela, Příbryslav; O. Mareček, Domamil; P. Neuman, Víkřovice; R. Koktan, Ostrava – Poruba

Výherci dětské výtvarné soutěže: I. kategorie do 10 let:

1. místo: T. Pařava, Dvůr Králové n. Labem; 2. místo: J. Kremzerová, Ostrava-Poruba; 3. místo: A. Telín, Bílina **II. kategorie do 11-15 let:** 1. místo: M. Matějka, Plzeň; 2. místo: M. Tuček, Ratíškovice; 3. místo: Z. Vokroj, Blatná

HLAVNÍ PARTNEŘI

wüstenrot
Pro váš lepší pocit

AEZ
WWW.ALCAR.CZ

PARTNEŘI

Continental

AUTO
SALON
ELBA 2011

Castrol

SHERLOG

INTER
AUTOMAT
VYBAVENÍ AUTOLAKOVEN

Traders

Gakaho s.r.o.

Gakaho s.r.o.

Fenix

Desoyaux

SETEVA

FASTBOX
...pro každou
v pohybu.

BOSE
Better sound through research

Linde

GARMIN

Region
Development
Management

remmers

EUROIL

BRAND

Víc než výtlučky na silnicích trápí české řidiče vandalismus a poškození zaparkovaných vozidel

Vandalismus a letitý nešvar českých motoristů nabourat jiné zaparkované vozidlo a z místa nehody ujet, způsobují ročně tisíce škod za desítky milionů korun. Až 11x převyšují škody, které z havarijního pojištění hlásí řidiči v důsledku výtlučků na silnicích. Vyplývá to z analýzy statistiky pojistných událostí motorových vozidel pojišťovny Generali. Její likvidátoři řešili v loňském roce 4680 škod, které na zaparkovaných vozidlech způsobili vandalové či řidiči, kteří z místa nehody ujeli, aniž by na sebe zanechali kontakt. Výše nákladů na opravu uvedených škod se blíží hranici 83 milionů korun. V porovnání s rokem 2009 vrostla o 14 %. Největší riziko nechat zaparkované vozidlo bez dozoru je v Praze. Naopak nejbezpečnější jsou z toho pohledu východní Čechy.

Řidič se po návratu ke svému zaparkovanému vozidlu nestačí divit. Buďto se na něm podepsali vandalové, nebo mu jej jiný motorista poškodil při svém parkovacím manévru. Z místa odjel, aniž by na sebe zanechal kontakt. Situace, která není v ČR nijak neobvyklá. Klienti Generali vyčíslili v roce 2009 tyto škody na 73 milionů korun. Vloni už se částka vyhoupla na 83 milionů korun, což znamená meziroční nárůst o 14%.

Největší počet škod na zaparkovaných vozidlech evidují likvidátoři pojišťovny Generali v Praze. Za loňský rok se jednalo takřka o 1200 škod za 20 milionů korun. Jednou z příčin může být vysoká koncentrace automobilů. Svou roli jistě sehrává i anonymita, kterou lidem hlavní město poskytuje. Druhou příčku nelichotivého žebříčku zaujímá se 480 škodami za 6 milionů korun severní Morava. Se stejnou výší škod, ale jejich nižší frekvencí, následují střední Čechy. Klienti Generali jich zde nahlásili na 330.

Naopak nejbezpečnějším regionem jsou z pohledu škod na zaparkovaných vozidlech východní Čechy, kde bylo v loni nahlášeno na 180 případů za 2 miliony korun.

Ochrana je velice obtížná. Přesto dodržování jistých pravidel při parkování může značně zmírnit riziko poškození v době nepřítomnosti řidiče.

Umožňuje-li to situace:

- parkovat na hlídáných parkovištích
- vyhýbat se tmavým a neosvětleným místům
- dbát na patřičný rozestup
- vyhýbat se při parkování místům, kde se zužuje vozovka
- neparkovat v nepřehledných místech



Orientační ceny opravy poškozených dílů běžné Fabie v autorizovaném servisu* :

- ukopnuté zrcátko – 6700 Kč
- ukradená anténa – 933 Kč
- objetí celého vozu klíčem – 50 420 Kč
- rozbité okénko spolujezdce – 1440 Kč
- poškrábané dveře řidiče – 12 530 Kč
- promáčknutý a odřený pravý přední blatník – 11 030 Kč (výměna)
- promáčknutý a odřený pravý zadní blatník – 15 840 Kč (oprava)

- rozbité přední světlo – 4620 Kč nebo 8750 Kč (záleží na typu předního světlometu)
- rozbité zadní světlo – 1940 Kč



*Do kalkulace je vzata v úvahu sazba autorizovaného opravce, tj. 600 Kč bez DPH na klempířské a mechanické práce a sazba 700 Kč bez DPH na lakýrnické práce. Konečné ceny jsou uvedeny v cenové hladině včetně DPH. Kalkulace počítá s rozstřiky lakování do okolních dílů, tak jak by postupoval autorizovaný opravce.

Jak postupovat v případě podobné škody, kterou lze uplatnit z havarijního pojištění?

Hlášení škody

Hlášení škody je třeba učinit co nejdříve. V pozici poškozeného nebo je-li uplatněna náhrada z vlastního havarijního pojištění nebo některého z připojištění, je třeba nahlásit škodu dříve, než klient začne zajišťovat opravu vozidla. Nahlášení škody lze provést písemně na formuláři příslušné pojišťovny. Většina pojistitelů dnes již umožňuje nahlášení škody po telefonu nebo přes webové stránky. V případě telefonického hlášení obdrží klient číslo škody zpravidla okamžitě po jejím zaregistrování. V případech hlášení prostřednictvím formuláře nebo přes webové stránky, bývá klient o čísle škody informován zpravidla dopisem, případně emailem nebo SMS zprávou.

Prohlídka

Prohlídka vozidla je nezbytnou podmínkou pro stanovení a vyplacení pojistného plnění. Prohlídku provádějí po domluvě s klientem specializovaní pracovníci pojišťovny nebo jejich partnerských společností, v některých případech může provést prohlídku i smluvní opravce pojišťovny.

Předání dokladů

Standardně požadovanými doklady a náležitostmi jsou technický průkaz vozidla, řidičský průkaz řidiče vozidla v době nehody (v případě, kdy DN nebyla šetřena Policií ČR). Dále pak např. faktury za opravu (nepožaduje-li klient pojistné plnění formou rozpočtu či se nejedná o totální škodu), potvrzení o devinkulaci* apod.

* souhlas leasingové společnosti s výplatou pojistného plnění nájemci, je-li vozidlo na leasing



Výpočet výše pojistného plnění

Po doložení všech požadovaných dokladů a prokázání nároku na náhradu škody dochází k samotnému výpočtu výše pojistného plnění. Následně je pojistné plnění po odečtení spoluúčasti zasláno oprávněné osobě na uvedenou adresu nebo na doložený bankovní účet.

(tz) ⇨

Ekonomická řešení katastrofálního stavu českých přechodů

Nedostatek financí často nutí obce věnovat pouze minimální či žádnou pozornost stavu přechodů pro chodce. Přitom 3663 případů, při nichž došlo v roce 2009 ke srážce vozidla s chodcem a kdy 151 z nich skončilo úmrtím, jsou hroznou bilancí volající po změně. Často využívaným řešením problému jsou nákladné stavební úpravy, které však odčerpávají většinu dostupných finančních prostředků. Modernizace přechodů je přitom nesrovnatelně levnější a umožňuje dosáhnout obdobných výsledků.

„Přechody pro chodce spadají pod správu jednotlivých obcí, jejichž rozpočet však neumožňuje jednorázovou opravu všech problematických úseků. Obce navíc sahají k nákladným stavebním úpravám, jako jsou například nadchody, podchody nebo stavebně zvýšené přechody, čímž se ale vyřeší jen velmi malá a izolovaná část,“ informoval o aktuální situaci Ladislav Cvrkal ze společnosti 3M, která vyrábí technologická řešení pro vyšší bezpečnost přechodů pro chodce.

Nejjednodušším řešením, jak zachovat stávající „zebrý“ a zajistit vyšší bezpečnost, je vhodné nasvětlení přechodů v kombinaci s kvalitním, předpisům odpovídajícím, vodorovným a svislým dopravním značením. „Rovněž účinné a fi-

nančně méně náročné řešení představují panely, informující řidiče o jejich aktuální rychlosti, zvláště když vysoká rychlost představuje druhou nejčastější příčinu dopravních nehod v ČR,“ dodal Ladislav Cvrkal.

Jen pro představu – vybudování bezpečnostního ostrůvku stojí okolo 100 tisíc, běžné nákla-



dy na přisvětlení přechodu se pohybují okolo 150 až 200 tisíc a částky za nadchody a podchody jsou v řádu desítek milionů.

Příklad z Liberce – na podzim loňského roku se společnost 3M pokusila demonstrovat využití bezpečnostních prvků na jednom z přechodů v Liberci. Přechod je umístěn v blízkosti základní školy a v minulosti zde došlo i ke srážce auta s dítětem.

„Přechod v Liberci představoval skutečné ohrožení pro jeho uživatele, zvláště pak pro děti, které mají v této lokalitě základní školu a školku. Vždyť riziko úmrtí při srážce auto-chodec je desetkrát větší než v případě srážky dvou jedoucích aut,“ popsal pozadí úprav Ladislav Cvrkal z firmy 3M, která stojí za realizací celého projektu. „Instalovaný systém tvoří prvky doporučené počáteční analytickou studií. Patří k nim tzv. „radar“ s informací o aktuální rychlosti řidiče v obou směrech jízdy, příčný zpomalovací práh, hmatové úpravy pro nevidomé a slabozraké a doplnění a obnova vodorovného i svislého dopravního značení.“

Základní bezpečnostní prvky představují dostupnou alternativu nákladným stavebním úpravám, které se místo řešení problému stávají spíše jejich prohloubením. Za zlomek jejich ceny jsou obce schopny zajistit bezpečí většímu množství aktérů dopravního provozu a úspěšně tak působit proti vysokému počtu nehodovosti na českých přechodech. V souvislosti s tím odpadá potřeba rušení značné části stávajících přechodů, která může působit značně kontraproduktivně.

(red)

www.3m.cz

Kia v České republice stále posiluje

Kia prožívá mimořádně úspěšné období. Jak globálně tak i v České republice stále posiluje svůj tržní podíl. Za uplynulý rok překročila Kia Motors Corporation celosvětově poprvé hranici dvou milionů prodaných vozů.

Kia v České republice nezůstala pozadu. Jak vyplývá z nedávno zveřejněných výsledků za rok 2010, Kia Motors Czech dosáhla za dobu svého působení na českém trhu rekordního po-

čtu státních registrací, když o čtyři kusy pokořila magickou osmitisícovku.

Na úspěchu značky se největší měrou podílel oblíbený cee'd. V roce 2010 se pro něj rozhodlo celkem 4228 zákazníků, a stal se tak nejprodávanejším dováženým vozem, přičemž ve své třídě mu patří 14,2 % trhu. Do celkového počtu registrací však významně promluvila také Kia Venga. Výsledným počtem 1089 kusů si zajistila 3. mís-

to v segmentu malých MPV a tržní podíl 11,5 %. V neposlední řadě stojí za zmínku Kia Sportage. Ve 2. polovině roku nahradila původní model nová generace, a ačkoli prodej novinky začal na plno až v září, umístila se za rok 2010 Sportage na 5. místě. Podíváme-li se však blíže na statistiku za poslední čtvrtletí, dobývala Sportage na průběžném 2. místě čelní pozice svého segmentu.

Výsledky prodeje za rok 2010 dokazují, že Kia Motors Czech se může i nadále směřovat s většinou „tradičních“ importérů. Oproti roku 2009 navýšila Kia v České republice tržní podíl z 4,2 % na 4,4 % (v kategorii M1 dokonce na 4,7 %). Mezi osobními automobily si Kia drží celkové 6. místo a je i nadále 5. nejúspěšnějším dovozcem.

(tz)

Co čeká zaměstnavatele a zdravotně postižené?

Asociace zaměstnavatelů zdravotně postižených České republiky, zastoupená Josefem Šulcem, Nadační fond pro podporu zaměstnávání osob se zdravotním postižením, zastoupený Hanou Potměšilovou a Svaz českých a moravských výrobních družstev, zastoupený Karlem Rychtářem, 31. ledna 2011 ustavili Chartu sociálního podnikání pro zaměstnávání OZP a následně podepsali její Deklaraci, a to zejména v reakci na připravované změny Zákona o zaměstnanosti, ale i v reakci na zřejmou a neřešenou absenci koncepce v dané oblasti. Ustavený vrcholový tým Charty pověřil jednáním Petra Herynka, předsedu představenstva Ergotep, družstvo invalidů, se sídlem v Proseči, okres Chrudim, které je jedním z předních reprezentantů úspěšné integrace OZP na chráněném trhu i do volného trhu práce.

Členové Charty jsou připraveni jednotně: jednat vůči zákonodárné a výkonné moci státu, společně jako jeden kompaktní a kompetentní celek pro řešení všech otázek sociálního podnikání ve prospěch zaměstnávání OZP stát se nejen kompaktním, ale i kompetentním a odborným partnerem zákonodárné a výkonné moci pro řešení otázek sociálního podnikání ve prospěch zaměstnávání OZP, poskytovat výkonu státní moci dlouhodobě budované a praxí ověřené know how pro efektivní, ekonomické a společensky odpovědné nastavení podmínek a parametrů legislativního a výkonného rámce pro tuto oblast nepřipustit unáhlené a nepromyšlené legislativní, či výkonné zásahy do současných podmínek a paramet-

rů sociálního podnikání ve prospěch zaměstnávání OZP, jejichž krátkodobý a leckdy i nereálný přínos by mohl přinést značné škody, či samotné zhroutení stávajících struktur a systémů sociálního podnikání ve prospěch zaměstnávání OZP.

Všechny tři subjekty se shodují v názoru, že v systému zaměstnávání OZP je nemalá řada nedostatků, jejichž řešení se však neobejde bez podrobné, nejen věcné a právní, ale také ekonomické znalosti podstaty problému. Proto tedy Charta nabízí zákonodárné a výkonné moci státu maximální pomoc a spoluúčast při přípravách změny systému podpory zaměstnávání OZP.

Navrhované změny, jako je např. plošné omezení výše a podmínek nároku na příspěvek dle § 78, zrušení institutu náhradního plnění a zrušením kategorie „osoby zdravotně znevýhodněné“ by měly velký dopad nejen na chráněný trh práce, ale také na otevřený trh práce, sociální a zdravotní systém ČR. V důsledku by pak navíc, místo navrhovaných úspor veřejných výdajů, přinesly opak, tedy nemalé rozpočtové dopady včetně poklesu příjmů státního rozpočtu.

Mezi 111 členy AZPP a SČMVD je dnes z celkových 10 300 zaměstnanců cca 25 % osob „zdravotně znevýhodněných“, kteří nejsou příjemci invalidních důchodů. Navrhovaná změna by pro chráněný trh práce znamenala, že řada sociálních podnikatelů zaměstnávajících OZP klesne pod hranici 50 % OZP v krátké době nebude k dispozici dostatečné množství osob invalidních I.–II. stupně, které by „vy-

střídaly“ stávající osoby se statutem OZZ a hrozil by zánik nemalého množství zaměstnavatelů na chráněném trhu práce zrušení podpory pracovních míst OZZ by narušily zásadním způsobem vnitřní ekonomické vztahy v těchto sociálních podnicích natolik, že by ohrozily existenci a udržení ostatních míst, na nichž pracují lidé s vážnějším typem postižení.

Existuje celá řada příkladů osob se statutem OZZ, kdy typy zdravotního postižení neumožňují lidem pracovat na otevřeném trhu práce, přestože úbytek jejich pracovního potenciálu nedosáhne nároku na invaliditu I. stupně (mentálně postižený člověk s asistentem, určité kategorie psychiatrických onemocnění) a tak hrozí, že tyto osoby přestanou pracovat na chráněném trhu práce, zůstanou v domácí péči a začnou ve větší míře čerpat zdravotní péči a sociální dávky, v této kategorii však velmi problematické.

Díky zrušení statutu OZZ je ohroženo např. zaměstnávání zdravotně postižených ve specifických oborech na otevřeném trhu práce (příklad automobilový, hutní a jiný průmysl), neboť přísné bezpečnostní normy kladou vysoké nároky na zdravotní stav jednotlivých zaměstnanců. Osoby v kategorii invalidity I. a II. stupně je velmi složité v těchto oborech zaměstnat a tak nebudou mít tyto firmy možnost výběru a budou muset odvádět pokuty za „nezaměstnávání“. Do této doby tento problém řešily v převážné míře odebráním například kompletačních prací z chráněného trhu práce. (tz)

NAŠE KAVÁRNA

HoReCa Segment Managerem Makro Cash & Carry ČR je P. Stádník

Petr Stádník je mezinárodně úspěšný šéfkuchař a gastronomický manažer, držitel mnoha ocenění. Na kontě má šestnáctiletou praxi v řadě světových gastronomických podniků včetně pětihvězdičkových hotelů a michelinských restaurací.

Provozním ředitelem Crestyl S. Johnson

Simon Johnson nastoupil v lednu 2011 na pozici provozního ředitele (COO) developerské skupiny Crestyl. Na této pozici bude řídit nejen veškerý projektový rozvoj v rámci společnosti, ale také všechny provozní procesy společnosti.

Personální novinky v SAS

Jan Medřický přichází do SASu s více než deseti lety zkušeností z oboru ze společností Oracle, NCR, Informatica a Sybase. Ředitelka společnosti SAS pro region CSEE (střední a jihovýchodní Evropa) Jana Žižková opouští po více než 12 letech společnost. Její novou náplní budou projekty v Jihoafrické republice, kam se zároveň stěhuje.

M. Beneš v představenstvu ČP

Novým členem představenstva České pojišťovny byl jmenován od 1. února 2011 Milan Beneš. Představenstvo ČP je čtyřčlenné, jeho předsedou je Ladislav Bartoniček.

(tz)

LEGO NAŠÍ LEGISLATIVY

Pokuty pro prodejce outdoorového vybavení

Předseda Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže Petr Raňaj potvrdil svým pravomocným rozhodnutím pokuty ve výši 2 316 000 Kč společnosti HUSKY CZ s.r.o. a 425 000 Kč fyzické osobě Z. K. (značka Pinguin). Oba soutěžitelé se dopustili uzavírání zakázaných dohod o určování cen pro další prodej na trhu prodeje outdoorového vybavení.

Společnost HUSKY CZ se podle důkazů, které se Úřadu podařilo zajistit při neohlášeném místním šetření, dopouštěla porušování soutěžních pravidel ve svých obchodních vztazích s odběrateli z řad internetových obchodů. Společnost založila svou cenovou politiku na ústních dohodách o povinném dodržování tzv. doporučených cen, které dále konkretizovala ceníkem rozesílaným formou e-mailu. V předložených cenících byla uvedena velkoobchodní cena bez DPH a maloobchodní cena, která byla vždy označena jako doporučená. Dle zákona o ochraně hospodářské soutěže nejsou doporučené ceny považovány za protisoutěžní v případě, že prodejce není přímo nebo nepřímo omezen v určování cen zboží pro jeho další prodej a má možnost stanovit konkoucnou cenu i pod výši doporučené prodejní ceny. Cenová ujednání, která jsou vybavena pokyny či sankcemi zavazující či motivující smluvní partnery dodržovat stanovené (doporučené) ceny, jsou dle zákona zakázána. Šetřením bylo prokázáno, že společnost HUSKY CZ s.r.o. plnění dohod o doporučených cenách pro další prodej svými odběrateli skutečně kontrolovala a pod hrozbou přerušení dodávek zboží či jiných sankcí jejich plnění i vymáhala. Druhý pokutovaný soutěžitel, fyzická osoba Z. K., odeslal svým odběratelům e-mail obsahující písemný návrh dohody o určování cen pro další prodej zboží, jenž byl z jejich strany akceptován. Došlo tak k uzavření a následném plnění zakázaných dohod. (tz)

NEZAPOMEŇTE NA KNIHU



Computer Press, a. s.
distribuce@cpress.cz
Tel.: 800 555 513
http://knihy.cpress.cz



Grada Publishing, a. s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
Tel.: 220 386 401
Fax: 220 386 400
http://www.grada.cz



Nakladatelství C. H. Beck
Řeznická 17, 110 00 Praha 1
Tel.: 225 993 911-3
Fax: 225 993 920
e-mail: beck@beck.cz
http://www.beck.cz

Facebook

Dominik Dědiček

S publikací z edice Jednoduše se za víkend či pár večerů naučíte vše, co budete skutečně potřebovat. Vytvoříte atraktivní profil, díky svým přátelům, skupinám, událostem i aplikacím se dostanete do centra dění a nakonec svůj profil propojíte s dalšími užitečnými službami a řádně si jej zabezpečíte.

Hrátky s textilem

Monika Brýdová

V publikaci zkušené autorky naleznete spoustu nápadů jak si z obyčejných oděvů vytvořit originální a jedinečné kousky. Různé textilní techniky i využití rozmanitých materiálů vás budou inspirovat k obhacení šatníku, ale můžete je využít například při zdobení bytového textilu a výrobě drobných dárků.

Arabská kuchařka

Renata Janů

Kult chutného, zdravého a výživného jídla společně konzumovaného sdílí arabská gastronomie s ostatními orientálními kuchyněmi. Společenská role arabského stolování je nedílnou součástí nejen soukromého života, ale především komunikace při přátelských, obchodních či politických jednáních

Netterův anatomický atlas

Frank H. Netter, M.D.

Známý, ve světě nejžádanější a léty prověřený ilustrovaný anatomický atlas, který je oblíben jak u studentů medicíny, tak u jejich vyučujících. Učebnice obsahuje více než 540 barevných anatomických tabulí a je doplněna také o radiogramy využitelné v klinické praxi. ■

Trénink slovní sebeobrany

Nölkke Matthias

V knížce s padesáti cvičeními a mnoha praktickými tipy a radami si natrénujete, jak sebevědomě čelit slovním útokům a napadením. Když si osvojíte a v praxi vyzkoušíte všechny doporučené techniky a taktiky, uvidíte, že slovní sebeobrana není žádná věda.

Etické řízení ve firmě

Seknička Pavel, Putnová Anna, Uhlář Pavel

Publikace přináší originální a ve firemní praxi ověřené informace pro manažery, podnikatele a studenty managementu, ekonomie a společenských věd o účinných nástrojích a metodách etického řízení ve firmě a o moderním způsobu zhodnocení etického a sociálního klimatu ve firmě včetně praktických aplikací a postupů.

Likvidace podniku

Pelikán Václav

Nové vydání je aktualizováno s ohledem na platné zákony a zkušenosti s uplatňováním zákona o insolvenční, rozšířena je kapitola o soudních likvidacích, jsou aktualizovány doporučené postupy likvidace a také vzory podání.

Grafologie v poradenské a terapeutické praxi

Cenkova Tamara, Česková-Lukášová Dana, Fischerová-Katzerová Vlad'ka

V knize je na základě řady konkrétních příběhů z poradenské praxe popsáno několik terapeutických směrů, technik a metod, které používají terapeuti pro rychlejší vzhled do osobnosti klienta. Tento méně obvyklý přístup vede k hlubšímu pochopení osobnosti klienta a je vodítkem k možnému řešení obtíží, s nimiž za terapeutem přichází. Čtenáři získají dovednost sledovat člověka zcela novým pohledem, prostřednictvím obličejové typologie a grafologie. ■

Vývojové tendence velkých podniků.

Podniky v 21. století

Miroslav Hučka, Eva Kislingerová, Milan Malý a kol.

Celkový koncept publikace i její závěry se opírají o rozsáhlý teoretický i empirický výzkum. Publikace se zabývá např. institucionálním prostředím podnikové sféry. V rámci tohoto tématu srovnává institucionální rámec dvou typů tržních ekonomik – liberální a koordinované. Přináší také pohled na vývojové tendence ziskových i neziskových organizací. V tematické oblasti strategického řízení podniků naznačuje měnící se charakter strategického řízení v podmínkách globalizace a hyperkonkurence a prezentuje nové směry ve strategických podnicích. ■

SPONZORING, CHARITA, POMOC

Na charitu 68 milionů

Česká spořitelna a její Nadace ČS věnovaly v loňském roce na charitu a obecně prospěšné projekty 68 mil. Kč. V prestižním žebříčku TOP Firemní Filantrop se Česká spořitelna pohybuje již několik let mezi prvními pěti tuzemskými firmami oceněnými za objem poukázaných prostředků. Za sedm let existence této ankety byla Česká spořitelna vždy nejštědřejším bankovním ústavem v České republice. (tz)

SOUTĚŽ

Soutěžíme se společností Kingston



Společnost Kingston obohatila trh novou řadou USB flash disků Data Travel® Locker+ s kapacitou 4 GB, 8 GB, 16 GB a 32 GB. Flash disky zabezpečené 256bitovou AES šifrou jsou kompatibilní se systémy Windows i MAC. Flash disky vhodné pro soukromé uživatele i firemní klientelu pro dokonalou ochranu dat mají pětiletou záruku a jsou dodávány i ve verzi s veřejnou zónou oddělenou od zóny chráněné šifrou pro používání v kancelářích. USB flash disk se automaticky uzamkne po desátém pokusu o násilné proniknutí k datům.

Soutěžní otázka: Jaká je záruka flash disku DT Locker+ ? a) 2 roky b) 3 roky c) 5 let



Správné odpovědi na soutěžní otázku posílejte na e-m adresu: brixí@prosperita.info nejpozději do 3. 3. 2011.

Aromaterapie v autech Europcaru

pro pohodu a bezpečí

Být navýsost spokojen se službou je to nejlepší ohodnocení, jaké si provozovatel může přát. V případě firmy Europcar, která se na českém trhu etablovala jako půjčovna automobilů již před lety a již tehdy jako špička v oboru, je tolik referencí s hvězdičkou, že se tomu dá jen těžko uvěřit. V čem tkví kouzlo úspěchu? Patrně také ve snaze lišit se něčím výjimečným, a vždy tím, co je uživateli příjemné, být tím pádem vrcholem mezi konkurencí. Europcaru je tato snaha vyniknout vlastní. Ostatně i o tom byla tisková konference v závěru minulého roku – Bezpečnost, zdraví a kvalita služeb autopůjčovny. K tématu jsme se vrátili v rozhovoru s generálním ředitelem společnosti Ing. Karlem Všeťčkou:



Ing. Karel Všeťčka,
generální ředitel společnosti Europcar

Patříte mezi špičku v půjčování automobilů. Vašimi klienty jsou zejména podnikatelé, manažeři, zkrátka reprezentanti firem. Jaký podíl tvoří zahraniční zákazníci?

Podíl zahraniční klientely je významný a činí více než 60 %. Ano, naši zahraniční klienti přijíždějí či především přilétají do České republiky se rekrutují především z kategorie business, kdy vůz už většinou mají objednaný předem, ale významnou část tvoří i cestující a turisté, kteří se rozhodují až na místě. Značku Europcar znají ze své země a u nás přivítají jistotu kvality služeb, kterou značka naší autopůjčovny nese a kterou mají už vyzkoušenou či je jim blízká.

V nabídce máte vlastně všechny automobilové značky, které patří k nejoblíbenějším?

Naše nabídka je široká právě proto, abychom uspokojili náročné klienty, ať už požadují vyšší užitný standard, luxus, nebo dynamičtější realizaci. Je těžké říci, které vozy patří k nejoblíbenějším, protože žádané jsou všechny, podle okamžité situace nebo třeba podle ročního období...

Rozrůstající se věrná klientela je snem snad každé firmy – na čem stavíte věrnostní program?

Hlavním benefitem našich dlouhodobých kontraktů je bezproblémovost služby, jistota klienta a jeho bezstarostnost. Hned druhým benefi-

tem v pořadí jsou pozitivní ekonomické aspekty pro klienta.

Je o vás známo, že velice dbáte o komfort řidiče – do praxe jste nedávno uvedli například zajímavý koncept Zdravé auto. Spočívá v provonění interiéru pomocí přírodních éterických olejů podle přírodních vědeckých poznatků. To stimuluje náladu uživatele, vytváří pohodu a tedy pozitivně ovlivňuje nejen jeho zdraví, ale i psychiku. A jaké je psychologické rozpoložení člověka, takový je jeho výkon, koncentrace, úspěch. Co vás k takovému projektu přivedlo?

Vždy se snažíme přinášet našim klientům něco nového a využití aromaterapie je jedním z prvků, který příjemně zvýšil standard našich služeb. Jako první v Evropě jsme vnesli do procesu výpůjčky automobilu prvek, který zvyšuje bezpečnost, estetiku provozu a ještě má léčebné účinky. Dnes už víme, že to byl to skvělý nápad.

Aromaterapie je terapie využívající efektu působení přírodních vůní, které pozitivně ovlivňují psychologický i fyzický stav člověka a přitom neutralizuje většinu nečistot vyskytujících se ve vzduchu (viry, bakterie, mikroby, pachy, plyny...). Výrazně tak zlepšuje kvalitu prostředí.

Řadou studií je prokázána menší nemocnost, lepší pracovní nasazení, ale i celkově pozitivnější nálada. Využitím energetiky rostlin pomocí aplikace přírodních éterických olejů lze velmi efektiv-

ně snížit stres, navodit uvolněnou atmosféru nebo naopak je možné aktivovat mozkovou činnost, a tím přispět k lepším výkonům a soustředění. Podle našich ročních zkušeností s využitím aromaterapie v automobilech pozitivně

ovlivnila psychologický stav a pohodu řidičů, jejich styl jízdy a výrazným způsobem snížila nehodovost.

Jste jediní v České republice, kdo má takto voňavá auta?

Ano v oblasti autopůjčoven jsme v této oblasti podobně jako předtím v řadě jiných (nasazení mobilních navigací a WiFi) inovátorem. Z informací v médiích však vím, že se zkouší projekt provonění vozidel MHD. Nejsem si ale jist, zda se jedná o přípravky přírodní, nebo syntetické.

Vůně mohou, jak jste naznačil, v tom nejlepším slova smyslu ovlivnit chování motoristy za volantem – nejen tím jste se chtěli přihlásit k aktivitám vztahujícím se k bezpečnosti provozu na českých silnicích. Co máte ještě v plánu?

Je naší pýchou, že jsme za celou dobu fungování Europcaru na českém trhu

nezaznamenali smrtelnou nehodu řidiče či pasážera našeho vozu a ani ji náš vůz nezavinil. Bezpečnost je jednou z našich priorit. Protože naše vozy jsou nové – vždy mladší než 6 měsíců, je garance nejen vynikajícího technického stavu, ale i užití posledních novinek vybavení vozidla z pohledu prvků aktivní i pasivní bezpečnosti.

Dále plánujeme spolupráci s některou z aktivit zaměřených na zvýšení bezpečnosti silničního provozu, ale podrobnosti si ještě nechám na příští rozhovor.

Nepřipravíte také nějakou speciální nabídku pro ženy?

Jistě, na ženy samozřejmě také myslíme. Naš personál je k ženám galantní a už jste viděla nové Audi A1 Europcar Exclusive? Eleganční, dynamický vůz pro ženu na úrovni.

Když se někdo necítí nebo nemá čas řídit sám, může si u vás pronajmout také řidiče. Jak je tato služba využívána?

Máme řadu klientů, kteří si chtějí vychutnat

Europcar

Rozmary lidské nezna-

jí hranic – mívají někte-

ří klienti také hodně neobvyklá přání? Třeba na doprovod v autě v podobě domácího mazlíčka at' je to papoušek, tygří mládě, nebo exotický had?

Příznám se, že o ničem takovém konkrétním nevím, ale jsem si jist, že náš personál taková přání řeší často. Nicméně se to nedozvím, protože diskrétnost patří k našim službám zcela samozřejmě.

Jak byste představil Europcar firmě, která vás zatím nezná?

Jsme mezinárodní autopůjčovna s vysokým standardem služeb, dlouholetými zkušenostmi a stabilním zázemím, které umožňuje klientům nabídnout výjimečný servis za optimální cenu. Od roku 2005 jsme každoročně držitelem prestižního ocenění nejlepší autopůjčovna World Travel Award. Každému, kdo využívá služeb autopůjčoven nebo operativních leasingů, doporučuji vyzkoušet naše služby. Pak sám pozná ten rozdíl.

ptala se Eva Brixí ⇨



Hyundai s bezkonkurenční únorovou akcí pro modely i20 a i30

Společnost Hyundai Motor Czech pokračuje v dynamickém tažení českým automobilovým prostředím. U populárních modelů i20 a i30 připravila pro zákazníky na únor mimořádnou nabídku, která se stává bezkonkurenčně nejvýhodnější na českém trhu.

Model i20 disponuje již v základu neobyčejně bohatou výbavou. Při únorové akci je pro zákazníky připraven ve verzi inclusive plus s klimatizací za pouhých 199 990 Kč. Cena se přitom na rozdíl od jiných nabídek nevztahuje jen na leasing, ale platí i pro nákup v hotovosti. Mimořádné parametry bezpečnosti podporuje šest airbagů, aktivní opěrky hlavy, centrální zamykání, posilovač řízení.

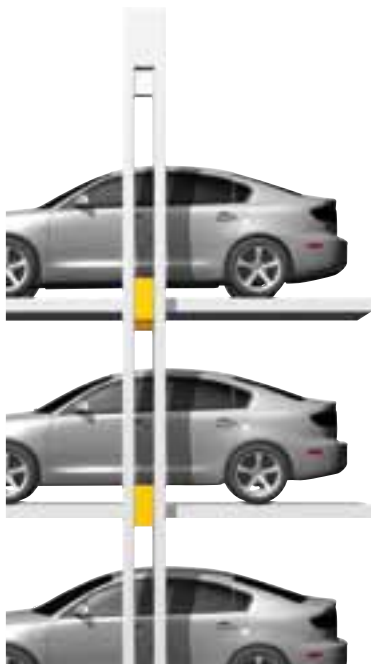
Nejprodávanější vůz ve své třídě Hyundai i30, nabídne v edici TRIKOLOR neobyčejně bohatou výbavu za cenu výrazně

nižší, než v základní výbavě nabízejí modely konkurenčních značek. Zákazníci se mohou těšit na klimatizaci, litá kola, integrované rádio s MP3 přehrávačem, plnou elektrickou výbavu, ABS i šest airbagů. To vše za cenu začínající již na 279 900 Kč. Pro velké rodiny je připravena i varianta kombi – Hyundai i30cw TRIKOLOR jen za 299 900 Kč.

Na oba vozy se stejně jako na ostatní osobní vozy značky Hyundai vztahuje unikátní program 5leté komplexní záruky. V rámci něj mají zákazníci pětiletou záruku na vozidlo bez omezení kilometrů, asistenční službu v rámci EU a bezplatné kondiční prohlídky, v nichž si mohou nechat zkontrolovat stav vozidla mimo pravidelné servisní prohlídky.

Oba modely dosáhly maximálního hodnocení 5 hvězdiček v testech bezpečnosti EuroNCAP.

(tz)



KOMA Parking

Automatické Parkovací Systémy

MINIMALIZACE PARKOVACÍ PLOCHY
EKONOMIKA PROVOZU
BEZPEČNOST
FLEXIBILITA
KOMFORT
EKOLOGIE

www.komaparking.cz

info@komaparking.cz
+420 595 953 578

KOMA - Industry s.r.o., oddělení APS KOMA Parking,
Ruská 41, 706 02 Ostrava-Vítkovice