

Eurazio Center jako největší předváděcí centrum laserů a CNC strojů v Evropě se představuje



Pozoruhodný projekt, který rozhybal zájem strojařů a další odborné veřejnosti v České republice i za jejími hranicemi.

V Modleticích u Prahy bylo otevřeno Eurazio Center. Proč se tak stalo, k čemu poslouží a co nabízí odborné veřejnosti, jaké má zázemí a jakou filozofii? O tom všem jsem hovořila s jednatelem společnosti 4ISP s.r.o. Petrem Tůmou a Ing. Dagmar Smrčinovou, Ph.D., provozní a marketingovou ředitelkou těsně před zahájením Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně:

Odpovídá Petr Tůma, jednatel společnosti 4ISP s.r.o.

Pro odbornou veřejnost jste připravili unikátní projekt i místo pod názvem Eurazio Center. Je to největší předváděcí centrum laserů a CNC strojů v Evropě. Co všechno si pod tímto názvem můžeme představit?

Společnost 4ISP již více než osm let dodává nejenom na český trh CNC stroje. Cena těchto zařízení se velmi často pohybuje v řádech milionů až desítek milionů korun. Při této výši investice je málokterý zákazník uspokojen obrázkem v katalogu či tabulkou s technickými parametry. Potřebuje stroj vidět. Potřebuje si otestovat svůj výrobní proces s vlastním materiálem přímo na daném stroji. Pro poskytování takových služeb jsme v minulých letech postrádali dostatečně kvalitní zázemí. Tento nedostatek nám pomůže odstranit právě Eurazio Center v pražských Modleticích, kde na ploše více než 5000 m² budeme mít trvale k dispozici zhruba 80 strojů nejrůznějších typů. O spokojenost zákazníků se bude starat dnes již téměř padesátka našich zaměstnanců. Eurazio



Petr Tůma, jednatel společnosti 4ISP s.r.o.

Center kromě předvádění strojů poskytuje našim technikům i zázemí pro zakázkové úpravy strojů, kvalitní poskytování servisu či harmonizaci dovozových strojů s našimi bezpečnostními normami. Pro zákazníky, jejichž aplikace vyžaduje delší přítomnost, je připravena i malá ubytovací sekce.

Financovali jste tuto ojedinělou investici sami, nebo pomohly evropské peníze?

Ne každý si patrně umí představit, co všechno to pro nás znamenalo. Investice do celého projektu byla extrémní a přesáhla částku deset milionů eur. Přesto v rámci tohoto projektu nebyla využita evropská dotace. Peníze z evropských zdrojů nejsou bohužel příliš směřovány k podpoře obchodní činnosti a lze je využít spíše u firem výrobních. Jedinou dotací, kterou naše firma u tohoto projektu částečně využila, je podpora mar-

ketingu v oblasti zahraničních veletrhů. Investice do samotné výstavby a zajištění provozu byla pokryta částečně prostředky z výnosů společnosti v předchozích letech a částečně přímo naším většinovým vlastníkem z Německa.

Co všechno zde zájemci najdou? Mohou zde firmy rovnou nakoupit či uzavřít objednávku?

Nabídka strojů v Eurazio centru je poměrně široká. Největší část předváděcí plochy budou zabírat vláknové řezací lasery, tedy stroje určené pro zpracování kovů vysokou rychlostí a s extrémní přesností. V této oblasti velmi úzce dlouhodobě spolupracujeme s výrobcem – firmou HSG laser. V našem portfoliu naleznete typy pro dělení plechů, pro zpracování profilů i kombinované varianty.

Další část předváděcích prostor bude věnována značkovacím laserům. V naší nabídce najdete nejenom poměrně běžné vláknové značkovací lasery, ale i CO₂ lasery pro extrémně rychlé značení dřeva a jiných nekovových materiálů, ultrafialové lasery pro vytváření grafiky prakticky na jakýkoliv povrch, včetně skla, a připravujeme i stroje osazené zeleným laserem. Značkovací zařízení dokážeme dodat i v mimořádných rozměrech značkovací plochy až 2400 x 2400 mm, či stroje schopné provádět 3D značení na nerovné povrchy.

Další kategorií strojů jsou CO₂ lasery určené k dělení celé řady nekovových materiálů. Typy pro jednoduché řezání a gravírování jsou dnes již celkem běžné i v menších podnicích a není výjimkou ani dodávka pro soukromé účely.

V Eurazio centru však naleznete i typy velmi speciální – například stroj pro práci s látkou v roli s automatickým odvíjením nebo vícehlavý typ pro zvýšení rychlosti výroby.

V oblasti mechanického obrábění bude k dispozici široká nabídka CNC frézek v několika řadách. Od základních stolních typů s cenou v řádu několik desítek tisíc korun určených pro oblast hobby a školství až po typy vážící několik tun, které bez problémů naleznou své místo v náročném průmyslovém prostředí.

pokračování na straně 8

ČAOH požaduje daňové zvýhodnění pro recyklované výrobky

V souladu s recyklačními cíli EU a desaterem odpadového hospodářství apeluje Česká asociace odpadového hospodářství (ČAOH) na snížení DPH pro recyklované výrobky a na jejich využívání ve veřejných zakázkách. ČAOH přijala od letošního května do svých řad celkem devět nových členských firem zabývajících se recyklací odpadů.

Česká asociace odpadového hospodářství (ČAOH) je v ČR hlavním zastáncem efektivních nástrojů pro podporu skutečné recyklace, jako je např. daňové zvýhodnění recyklovaných výrobků. Ke stávajícím 90 členským svozovým, zpracovatelským a recyklačním firmám z celé ČR, které se k těmto myšlenkám hlásí, nově přibýly další aktivní společnosti. Ty, podobně jako ČAOH, vidí smysl v moderním pojetí evropské odpadové legislativy a jejich cílech zaměřených na třídění, recyklaci a další využití odpadů.

V květnu vstoupila do ČAOH skupina českých společností Plastic Union zabývajících se recyklací plastových odpadů. Ke skupině patří dalších pět společností (For Plastic, Antaka, Plastic one, Plastic two, Plastic three). V červnu se ČAOH rozšířila o společnosti Toma Recycling a Mondeco, zabývajících se rovněž recyklací především plastových odpadů, a dále o firmu Stavosur, jejíž prioritou je zejména recyklace papírových odpadů.

ČAOH je platným, stabilním a odborně vyváženým prvkem v sektoru odpadového hospodářství s více než 20letou tradicí. Její názorové ukotvení je dáno širokými zkušenostmi rozsáhlé základny členských firem. Tyto podniky ve spolupráci s městy a obcemi v ČR vybudovaly za dvě desetiletí kvalitní odpadové hospodářství, které se může hrdě srovnávat s ostatními zeměmi EU a které se dále pozitivně vyvíjí. „Jako oborový svaz jsme čitelní a jasně říkáme, co sektor odpadového hospodářství potřebuje, abychom pokračovali v úspěších, kterých jsme jako ČR již dosáhli, a abychom v budoucnu splnili cíle, které členským zemím nově vytyčila EU a které ČAOH plně podporuje,“ řekl Petr Havelka, ředitel ČAOH. „Těší mě zájem řady recyklačních a zpracovatelských firem i to, že chápou a podporují dlouhodobou argumentaci a cíle ČAOH a chtějí našemu společnému úsilí aktivně napomoci. Nechtějí stát stranou. Prosazujeme cíle EU. Máme motivační řešení pro podporu recyklace a víme jak dosáhnout evropských cílů. Chceme a umíme jich dosáhnout tak, abychom využili pozitivní synergie a aby náklady a dopady na naše zákazníky, tedy obce, města i firmy byly co nejmenší.“ (tz)

Najdete uvnitř listu

Proxim letos exportuje bazénovou chemii do čtrnácti zemí	3
ČSOB financuje export autobusů do Afriky	5
Uplatnění interim managementu v ČR roste	10
Jubilejní desátý ročník soutěže E.ON ENERGY GLOBE: Kdo zvítězí v kategorii Firma?	14
Sto příběhů průmyslových legend na MSV v Brně	16

Většina lidí by v pracovních inzerátech uvítala vyšší mzdy

Stále více firem v České republice uvádí v inzerci pracovních míst vyšší nabízené mzdy, i když to u nás není povinné. Na takovéto inzeráty totiž odpovídá v průměru o 50 % více zájemců. Proti tomu jde argument mnohých zkušených personalistů, kteří tvrdí, že o mzdě se rozhodují až během pohovoru s uchazečem podle toho, jaké prokáže dispozice pro danou pozici.

Na Slovensku od května platí zákonná úprava, která nařizuje firmám v pracovních inzerátech zveřejňovat údaj o základní mzdě na inzerovaném místě. V anketě na stránkách Profesia.cz zadavatele zajímalo, jak by podobné nařízení přijali zaměstnanci v České republice a co by vlastně z inzerátu chtěli o nabízené mzdě zjistit. Výsledky hovoří poměrně jednoznačně: jen 5 % respondentů si nemyslí, že by v inzerátech měla být uvedená nabízená mzda, ostatní jsou

pro. Více než polovině z odpovídajících by ale stačila informace o minimální mzdě, kterou mohou na daném místě dostat, dalších 8 % by chtělo znát platové rozmezí, ve kterém se budou nabídky pohybovat. Informace o základní mzdě by uvítala čtvrtina respondentů a mzdu, včetně odměn, by chtělo z inzerátu znát 10 % respondentů.

A tak zatímco většina zaměstnanců by si povinné zveřejňování nabízené mzdy v inze-

rátech přála, podle mnoha HR odborníků je kontraproduktivní. Může vést i k tomu, že uchazečům paradoxně uškodí. K přijímacímu pohovoru se například dostaví mnohem juniornější uchazeč, než odpovídá původnímu zámeru, je ale šikovný a stálo by za to ozkoušet jeho fungování ve firmě. Personalista jej ale raději odmítne, protože mu nemůže nabídnout slibovanou mzdu, nebo musí hledat „jiná“ řešení a například vypsát novou pozici, kterou daným uchazečem obsadí. Problematické je i odhalování platové strategie před konkurencí, zveřejnění nabídky pro nově najmaného kolegu může vnést také nezdravou atmosféru do kolektivu, zvláště pokud jde o manažerské posty nebo pozice dobře honorovaných specialistů. (tz)

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

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.

Časopis Prosperita a přílohy
Prosperita Madam Business
Prosperita Fresh Time

www.iprosperita.cz,
www.madambusiness.cz, www.freshtime.cz

Vydává: RIX, s. r. o.

Sídlo vydavatelství a redakce:

Ocelářská 2274/1, 190 00 Praha 9

IČ: 25763164, **DIČ:** CZ25763164

e-mail: brixii@iprosperita.cz

Datum vydání: 11. září 2018

PhDr. Eva Brixí-Šímková, šéfredaktorka
mobil: 602 618 008, **e-mail:** brixii@iprosperita.cz

Martin Šímek, šéfredaktor internetových médií
www.iprosperita.cz, www.madambusiness.cz
a www.freshtime.cz

mobil: 606 615 609, **e-mail:** martin@iprosperita.cz

Pavel Kačer, redaktor

mobil: 724 501 791, **e-mail:** kacer@iprosperita.cz

Kateřina Šímková, redaktorka a mediální konzultantka

mobil: 724 189 342, **e-mail:** simkova@iprosperita.cz

Dr. Jiří Novotný, externí mediální poradce

mobil: 602 668 013, **e-mail:** orpa.cbox@gmail.com

Korektury: Mgr. Pavla Rožníčková

Grafická úprava: Michal Schneidewind

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

Placené textové materiály jsou na stránkách časopisu označeny 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 inzerent.

Tisk: Novotisk
U Stavoservisu 1a, 108 00 Praha 10

Distribuce: S P Agency, spol. s r. o.,
Pražákova 876/66, 639 00 Brno

Časopis je v roce 2018 rozšiřován dle vlastního adresáře redakce.

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

Prosperita partnersky spolupracuje:

■ se společnostmi Anopress IT, a. s.

ANOPRESS IT

www.anopress.cz

■ s konsorciem Gascontrol Group
www.gascontrol.cz

**Spolupracujeme a hledíme
ta nejlepší řešení pro vás.**

PROSPERITA®

Prosperita? Především! Nic jiného neřeším.

www.iprosperita.cz

**Madam
BUSINESS**

www.madambusiness.cz

**fresh
TIME**

www.freshtime.cz

**Změna údajů pro zaslání a odhlášení
ze zaslání časopisu Prosperita a příloh**

Pokud došlo ke změně vašich údajů pro zaslání našeho časopisu (adresa, název společnosti, jméno atd.), můžete nám zaslat žádost o aktualizaci svých údajů na zasilani@iprosperita.cz. Vaše údaje upravíme na správné.

V případě, že o zaslání již nemáte zájem, napište nám svůj požadavek, včetně svých údajů z adresního štítku, na zasilani@iprosperita.cz. Dodávání časopisu poté zrušíme.

Pokud byste potřebovali větší počet výtisků aktuálního vydání, dejte nám vědět alespoň s měsíčním předstihem, rádi vyjdeme vstříc.

S tužkou za uchem

Tesla DoDo

Tesla se snaží uspokojit obrovskou poptávku po elektromobilech. Už se jí dokonce podařilo splnit plán – vyrobit 5000 vozidel za týden. Avšak plných 86 % produkce ještě v továrně vráceno k opravám. Přišlo mi to jako nejzajímavější ekonomická zpráva z letošní „okurkové sezony“. Nám Čechům to může připomenout situaci starou zhruba tři desetiletí. Tehdy byl o osobní vůz Škoda 105/120 rovněž zájem větší, než stačila mladoboleslavská automobilka uspokojit. Motoristům tedy prodávala nedodělky, a proto si tento typ vysloužil přezdívku DoDo (dodělej doma). Škodovky z éry reálného socialismu jsou přesto dodnes populární a některé z nich stále brázdí silnice. Přejme to i dnes americkým teslám!

Pavel Kačer

Nejhezčí pozvánka na tiskovku

Benefit pro mlékárenství

Tiskovky Českomoravského svazu mlékárenského se staly pověstnými, protože se na nich člověk opravdu doví zajímavé informace, dostanou se mu fakta, s nimiž se dá v novinářské práci operovat. Setkání, které se odehrálo 21. srpna v Praze, nabídlo soubor údajů o tom, jak se vyrábí mléčné zakysané výrobky a tvarohy. Víte třeba, že v konzumaci tvarohu Čechy předčím jen málokterý národ? Tvaroh máme zkrátka rádi, a nejen proto, že sytí a chutná nasladko i naslano v neskutečně různých variantách. Stal se součástí mnoha pokrmů, ať ve studené či teplé kuchyni. Ing. Jiří Kopáček, který svaz vede, je na slovo vzatým odborníkem, který toho o mlékárenství ví nejen hodně, ale dokáže to také podat srozumitelnou formou, takže se na jeho komentáře žurnalisté nejen těší, ale čerpají z nich. Je to benefit, který se počítá.

Eva Brixí

Mediální partnerství v roce 2018

1. Manažer roku
2. Akce České manažerské asociace
3. Marketér roku
4. Akce společnosti 1. VOX, a. s.
5. Konference Kvalita – Quality
6. Schůzky Cosmopolitan Exekutive Helas Ladies Club
7. Soutěž Česká chuťovka
8. Projekt Ocenění českých podnikatelek
9. Mezinárodní strojírenský veletrh
10. Inspiromat – Klub manažerek ČMA
11. E.ON ENERGY GLOBE 2018
12. Konference ISSS
13. GERnétic na májových vlnách
14. Inspiromat Lenky Tomešové
15. Konference From Farm to Fork

Redakční rada pracuje ve složení:

- **Ing. Vladimír Feix**, generální ředitel společnosti Český porcelán, a. s.
- **Jan Wiesner**, prezident Konfederace zaměstnavatelských a podnikatelských svazů ČR
- **Ing. Irena Vlčková**, manager pro cestovní ruch, sociální dialog a PR Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR
- **Ing. Rudolf Skuhra, CSc.**, majitel společnosti INVESTA TRAVEL, spol. s r. o.
- **Ing. Ivo Gajdoš**, výkonný ředitel České manažerské asociace
- **Ing. Jan Taraba**, poradce Národního střediska podpory kvality
- **Ing. Michal Vaněček, Ph.D., MBA**, místopředseda představenstva T-SOFT a. s.
- **Ing. Pavel Ráliš, MBA**, obchodní ředitel společnosti Artesa, spořitelni družstvo
- **Ing. Hugo Kysilka**, poradce
- **Ing. Vít Pěkný**, konzultant
- **Prof. Ing. Růžena Petříková, CSc.**, vedoucí sekce kvality a výrobních procesů na Vysoké škole podnikání a práva, a. s.
- **Ing. Andrea Trčková**, výkonná ředitelka společnosti Mgr. Ladislav Kavan – LK SERVIS
- **Jarmila Janurová**, zakladatelka Jaja Pardubice, s. r. o.
- **Ing. Zdeněk Juračka**, předseda představenstva Asociace českého tradičního obchodu
- **Jiří Souček**, obchodní ředitel společnosti Uzeniny BETA
- **Ing. Tomáš Milich**, ředitel a jednatel OVUS – podnik živočišné výroby, spol. s r. o.
- **Mgr. Olga Stanley**, manažer komunikace, ROSSMANN, spol. s r. o.
- **Ing. Vladimíra Ondrářková**, předsedkyně představenstva a obchodní ředitelka Hasičské vzájemné pojišťovny, a. s.

Sláva české kuchyně
v projektu Czech Specials

Již devátým rokem se pod kulatým lo-gem Czech Specials prezentují restaurace, které úspěšně prošly certifikačním procesem a které se nestydí za tradiční české speciality, naopak, jsou na tyto jedinečné pokrmy právem hrdé a nabízejí je svým hostům.

Projekt Czech Specials se stále vyvíjí a reaguje na náměty a připomínky odborné veřejnosti. Od srpna tohoto roku v něm nastalo několik změn. Tou nejpodstatnější je skutečnost, že byla do podmínek pro certifikaci navržena povinnost pro ty restaurace, které chtějí být certifikovány, zařadit na svůj jídelní lístek minimálně jednu polévku a dvě hlavní jídla z receptů schválených jako Czech Specials. Zájemci je najdou na www.czechspecials.cz. Receptury byly rozšířeny o regionální speciality, takže na webu Czech Specials si restaurace mohou vybrat pro svůj jídelní lístek ze 140 receptů a další české speciality budou postupně přibývat.

Další novinkou je, že administraci celého projektu převzala od Asociace hotelů a restaurací České republiky Asociace kuchařů a cukrářů České republiky, které je téma kvalitní české kuchyně blízké a ráda by ho dále rozvíjela. V současné době má platnou certifikaci 90 restaurací z celé republiky a dalších několik desítek projevilo zájem o certifikaci zažádat nebo si certifikaci v tomto roce obnovit. Restaurace, které se do to-

hoto projektu přihlásí, mají možnost zatraktivnit svoji nabídku, zapojit se do marketingových aktivit celého projektu a propagovat tak svoji restauraci nejen doma, ale i v zahraničí. Projekt má zajímavé webové stránky s informacemi informace o české gastronomii, aktuality najdou zájemci i na facebookovém profilu Czech Specials.

Gastronomický projekt Czech Specials vznikl jako reakce na zvýšený zájem o kulinářskou turistiku ve světě a jeho hlavním cílem je podpořit atraktivitu České republiky a jejích regionů. Cílem je přes jedinečnou českou gastronomii přiblížit různé turistické destinace a představit zahraničním i domácím turistům naše kulinářské speciality. Czech Specials je zároveň certifikační značkou, která stvrzuje, že hosté v certifikovaných restauracích dostanou tradiční české pokrmy v odpovídající kvalitě. Tento projekt je partnerským projektem agentury Czech Tourism, Asociace kuchařů a cukrářů ČR a Asociace hotelů a restaurací ČR. (tz)



Möbelix po deseti letech opustil koncept diskontu

Při příležitosti 10. výročí působení v ČR otevřela společnost Möbelix rekonstruované obchodní prostory na Kolbenově ulici v Praze-Vysočanech a představila zcela nový koncept svých prodejen. Původně diskontní nábytkářský řetězec sází na designovou prezentaci vystaveného zboží, inspirativně zařízená oddělení a rozšíření sortimentu i služeb. Výše investice do remodelingu prodejny byla 200 milionů korun. Od 22. srpna tak mohou zákazníci nakupovat na 6000 m² ve zcela novém prostředí. Rekonstrukci první prodejny, která byla otevřena před deseti lety v pražských Vysočanech, završuje společnost Möbelix postupný proces změny celkového konceptu všech svých prodejen. Ten byl zahájen před dvě-

ma lety. Hlavní změnou oproti dřívějšímu modelu je vzhled prodejny a uspořádání nábytku, doplňků a dekorací. Kromě prodejní plochy prošel změnou také sortiment společnosti Möbelix především v oddělení bytových doplňků a dekorací. Aktuálně startují témata severský Nordic Living, jemný Lace Love a orientální Moroccan Mystery. Znovuotevřená prodejna nabízí zákazníkům možnost bezplatného zapůjčení dodávky na převoz zakoupeného zboží, plánování sedaček prostřednictvím 3D konfiguratoru na prodejně nebo 3D plánování kuchyní možné přímo doma u zákazníka. Služba Click & Collect umožňuje online rezervaci bytových doplňků k vyzvednutí na prodejně do 48 hodin. (tz)

Partneři www.iprosperita.cz

generální partner:

GC®
GASCONTROL

hlavní partneři:

**VARNSDORF
TOS**

KRKONOŠSKÉ OBÁLKY

partneři plus:

T-SOFT
Top Solution For Tomorrow

**HASIČSKÁ
VZÁJEMNÁ
POJIŠŤOVNA, a.s.**

**E.ON
ENERGY
GLOBE**
ÚSPORY | EKOLOGIE | INOVACE

partneři:

GRADA

**centrum
andragogiky**

dto
DŮTO CZ, s.r.o.
Vzdělávání jak má být

odborní partneři:

**CESKÁ
SPOLEČNOST
PRO JAKOST**

**ASOCIACE
ČESKÝCH TRADIČNÍCH OBCHODŮ**

SOCR ČR
Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR

ČMA

KZPS

**ČESKÝ
TRADIČNÍ
OBCHOD**

ČAČTO

**CZECH
GAS
ASSOCIATION**

**ČESKÝ
PLYNÁRENSKÝ
SVAZ**

**SVAZ KVĚTINÁŘŮ A FLORISTŮ
ČESKÉ REPUBLIKY**

ČM s M

caim

Prosperita vás provází děním v businessu už 20 let!

Proxim letos exportuje bazénovou chemii do čtrnácti zemí

Češi se stali milovníky bazénů. Mnoho nových rodinných domků, které se staví, s bazény pro osobní potřebu počítá. Není se co divit, letošní léto ukázalo, co počasí s člověkem dokáže udělat. Nebylo horko jen nám, ale doslova celé Evropě. V souvislosti s tím se voda stává strategickou surovinou, učíme se jí konečně vážit i chránit její zdroje, a hospodárně a účelně využívat vše, co nám nabízí. Do zmíněných aktivit spadá také péče o vodu v bazénech. Dodavatelem přípravků je ryze česká firma PROXIM s.r.o. z Rybitví na Pardubicku. Nevyrábí však jen pro český trh, ale čile exportuje. Jejího jednatele Ing. Jana Kroupy, Ph.D., jsem se zeptala:



Ing. Jan Kroupa, Ph.D.,
jednatel firmy PROXIM s.r.o.

Vzhledem k počasí byla letošní hlavní sezona, léto, asi velmi náročná, ale určitě i úspěšná. Co napovídá?

Letošní léto bylo opravdu náročné nejen z pohledu sucha a dlouhotrvajících vysokých teplot, ale i z hlediska objemu zakázek, které jsme realizovali. Naštěstí se nám podařilo navýšit stavy spolehlivých pracovníků a všechny požadavky jsme v námi nastavené kvalitě a dodacích dobách mohli uspokojit. Tato sezona nám napovídá, že směr rozvoje firmy je správný, a už teď se pečlivě připravujeme na léto 2019.

Profilujete se jako specialisté na bazénovou chemii a úpravu vod. Nepůsobíte pouze v České republice, ale zákazníci vás znají také v zahraničí. Do kolika zemí už vyvážíte?

V tomto roce jsme vyvezli zboží do 14 zemí, podařilo se nám významně navýšit prodej do Švýcarska a začali jsme obchodovat s Rumunskem a Kazachstánem.

Jaký objem produkce to představuje a oč je v cizině především zájem?

Exportujeme především bazénovou chemii. V tuto chvíli tvoří vývoz 35 % našeho obrátu, což představuje meziroční nárůst o 7 %.

Na které trhy byste ještě rádi vstoupili? Chystali jste se do zemí bývalého Sovětského svazu, v Moskvě jste začátkem tohoto roku vystavovali...

Do Ruska vyvážíme již delší dobu, svou účastí na veletrhu jsme chtěli docílit navýše-



ní exportu tímto směrem, což se zatím časově naplňuje.

Čím se zabýváte nyní, když lidé své bazény pomalu opouští? Pokračuje spolupráce například s lázněmi či krytými plaveckými centry?

Ano, dodáváme do mnoha atraktivních míst s celoročním provozem, zároveň začíná příprava na příští rok, jak jsem už zmínil. Rozhodně je jisté, že ani na podzim a v zimě nouzi o práci mít nebudeme. A toho si samozřejmě vážíme.

Máte svůj vlastní vývoj. Můžete naznačit, kudy kráčí? A jak souvisí s vaším exportem?

V současnosti se náš vývoj soustředí hlavně na splnění požadavků evropské legislativy spojenou s biocidními přípravky, která pro některé naše produkty vstupuje v platnost od 1. ledna 2019. S exportem to souvisí velmi úzce, protože chceme zajistit i nadále prodej našich výrobků ve většině zemí Evropy. Bohužel to vše s sebou ponese nemalé finanční náklady.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

Český plynárenský svaz pro lepší ovzduší i úspory



ZEMNÍ PLYN
www.zemniplyn.cz

Zvyklosti, zažitě postupy, setrvačnost, tradice, malá ochota něco měnit či investovat finanční prostředky, které jsou se změnou systému vytápění spojené. I tak by se dal charakterizovat přístup některých z nich. Český plynárenský svaz to ví. Přesto či právě proto se rozhodli jeho členové pro ještě masivnější osvětu k využívání zemního plynu než v minulých letech. Stejně tak cílí i na nové uživatele CNG, které je nejperspektivnějším palivem v dopravě jak z ekologického, tak ekonomického hlediska. V této souvislosti jsme se na podrobnosti zeptali Jana Rumla, výkonného ředitele Českého plynárenského svazu:

Kdy odstartovala vaše nová kampaň?

Začátkem září. Český plynárenský svaz však zahájil kampaň nikoli jednorázovou, na kterou lidé brzy zapomenou nebo ji ani nezaregistrují, ale bude to systém dlouhodobější propagace, jež má upozornit na pozitivní ekologické a zdravotní aspekty využívání zemního plynu. Jejím cílem je podpořit přechod domácností na vytápění zemním plynem a rozšíření povědomí o výhodách CNG v osobní dopravě.

Z jakého důvodu jste zvolili téma ekologie a zdraví?

Téměř 90 % celkových emisí karcinogenního benzo(a)pyrenu a bezmála 40 % celkových emisí prachových částic PM10 pochází z lokálního vytápění domácnostmi. Jde o opravdu alarmující zjištění. Alespoň tak vypovídají data Národního programu snižování emisí ČR ministerstva životního prostředí.

Je situace skutečně tak vážná? Vždyť někteří příslušníci starší generace podzimní a zimní kolorit procházky venku, kdy je cítit kouř z komína rodinných domků na vsi, dokonce milují a řadí si ho mezi vzpomínky na své dětství, tedy to, co bývá spíše příjemné, než naopak...

Rozumím tomu, co naznačujete. Vzato ale racionálně? V České republice je dosud v provozu přes 300 000 zastaralých a neekologických kotlů na tuhá paliva 1. a 2. třídy. Každý ročně vypustí do ovzduší až 300 kg prachu. S vědomím tohoto bychom se měli povznést nad nostalgii a emoce týkající se našeho mládí. Od září 2022 přitom začne platit zákaz používání těchto kotlů pod hrozbou finančního postihu v maximální výši 50 000 korun.

Také máme v České republice jednu speciální. Spousty plynových přípojek k objektům, které plyn k vytápění vlastně vůbec nepoužívají. Co s tím?

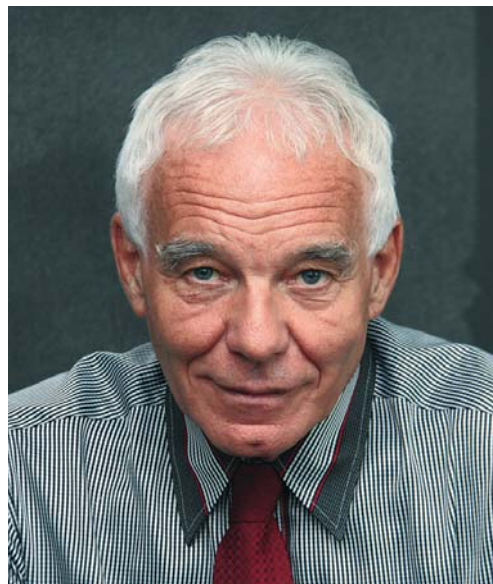
To je pravda. I když je zemní plyn v tuzemsku nejvyužívanějším palivem pro vytápění rodinných domů, stále registrujeme téměř 300 000 neaktivních plynových přípojek. Do našeho bezprostředního okolí tak jdou tisíce tun prachu z vytápění uhlím, které zbytečně otravují naše ovzduší. To nás mrzí. I proto jsme kampaň připravili. Chtěli bychom upozornit na fakt, že

přejít na zemní plyn je výhodné, ekologické a hlavně odpovědné řešení.

Výraznému zlepšení stavu ovzduší u nás v současnosti napomáhají tzv. kotlíkové dotace, jejichž druhá vlna aktuálně probíhá. V celém programu by měly být do roku 2020 vyhlášeny tři výzvy, stát plánuje přerozdělit ze zdrojů Evropské unie celkem devět miliard korun. Počítá se s výměnou až 100 000 zastaralých kotlů.

Přinese to očekávané výsledky?

Kotlíkové dotace jsou pro lidi jedinečnou příležitostí jak ušetřit. Přesto, že mezi obyvateli České republiky výrazně narůstá zájem o plynové kondenzační kotle, stále je hodně těch, kteří při vytápění svých domovů vůbec neřeší, čím topí a co vypouštějí do okolí. Právě na možné dopady jejich chování v kampani upozorňujeme, stejně jako na úsporu místa, času a práce v případě, že přejdou na vytápění zemním plynem.



Jan Ruml, výkonný ředitel
Českého plynárenského svazu

Domníváme se, že osvěta je jednou z cest ke změně názorů lidí.

Jak je kampaň načasovaná?

Její první vlna je naplánovaná na podzim letošního roku, druhá na jaro 2019. S rodinou, jejíž denní rutinou je přikládání do kotle, se veřejnost setká nejen v televizní reklamě, ale také na internetu, včetně sociálních sítí i klasických tištěných médií. Třetí část kampaně v létě 2019 představí pozitivní dopady využívání stlačeného zemního plynu (CNG) v dopravě. Hovořit se bude o výhodách v podobě nízkých nákladů za ujetý kilometr i šetrnosti k životnímu prostředí.

Proč je mezi jednotlivci zatím tak málo zájemců o CNG, zatímco firemní flotily vozidla na CNG nakupují s chutí?

Firmy vnímají náklady na provoz velmi ostře a hledají jakoukoli možnost úspor či efektivnosti. Jednotlivci přemýšlí trochu jinak, někdy snad zbytečně konzervativně. Lidé by měli vědět, že na CNG lze jezdit za polovinu. Pro každý rodinný rozpočet je to výrazná úspora a pro nás všechny každé auto na CNG znamená méně škodlivin v ovzduší. Navíc současná vláda poskytl dlouhodobé garance úspor, a to díky snížené sazbě spotřební daně na CNG. I to je důvod, proč právě nyní je v dopravě stlačený zemní plyn alternativním palivem číslo jedna.

Jen pro ilustraci: zemní plyn představuje ekonomické i ekologické řešení také pro nákladní dopravu, a to nejen ve formě CNG, ale také v podobě zkapalněného zemního plynu (LNG). Nákladní vozy na LNG mají dojezd až 1200 km a firmám mohou ušetřit až 25 % nákladů na pohonné hmoty.

s využitím tiskových materiálů
Českého plynárenského svazu
připravila Eva Brixí

Pojistěte si klidnou houbařskou sezonu

Září bývá měsícem bohatším na srážky než letní měsíce. Všichni tedy doufáme, že pořádně zaprší a lesy se odmění všem, kteří do porostů zamíří s košíky a přáním, aby se náležitě zaplnily podzimními úlovky. Houbaření, náš národní sport i vítaný relax. Houby zatím stále nerostou, ale jakmile začnou, je dobré být připraven nejen na triumfální úlovky, ale také možná nebezpečí, která houbaře mohou potkat. Pojištění je obvykle tou poslední věcí, na kterou houbaři při svých výpravách myslí.

Ale právě to správně nastavené dokáže udržet dobrou náladu i po návratu z lesa a zajistí, aby se vycházka s přáteli nebo rodinný výlet neměnily v události s nebezpečně vysokými finančními následky. Je pravdou, že žádný pojistný produkt vám plný košíček hub nezajistí, ale zato dokáže ochránit zdraví i majetek. Správně sjednané pojištění občanů, úrazu či vozidel může odvrátit nepříjemné důsledky, které s sebou nesou drobné i větší nehody či zlé úmysly zlodějů. S Hasičskou vzájemnou pojišťovnou, a. s. jsme se podívali na to, co se lidem při houbařské sezoně může hodit a na co by si u svého pojištění měli dát pozor.

Autopojištění nerozlišuje, zda jde o nepříjemnost na cestě do zaměstnání, či na houby

Autopojištění z portfolia Hasičské vzájemné pojišťovny nabízí různé varianty pojištění a připojištění, které pamatují na situace, jež se mohou při provozu vozidla přihodit, a nerozlišují, zda se pojistná událost stala cestou do zaměstnání nebo cestou na houby. Pokud tedy využijete vozidlo mimo běžné dopravy také k transportu na místo, kde se poté věnujete houbaření, rybaření, lezení na skály nebo odkud vyjždíte na cyklistický výlet, stojí za to zvolit variantu nebo připojištění, které pokryjí možné nepříjemnosti, jež se mohou stát cestou nebo během doby, kdy bude vaše auto odstaveno bez dozoru.

Střet se zvířeti může nastat s větší pravděpodobností při cestě na houby, než při cestě do práce městskými komunikacemi. K odcizení vozidla může dojít kdykoliv a kdekoliv, tedy i při parkování na odpočívadle poblíž vašeho



oblíbeného „houbařského revíru“. Ing. Vladimíra Ondráková, obchodní ředitelka a předsedkyně představenstva Hasičské vzájemné pojišťovny, dodala: „Všude však platí, že při krádeži musí být překonána překážka, kterou je například zamčené vozidlo, zajištěná páka řazení atd. Úhradu nelze poskytnout, pokud necháte například pootevřené okénko, nebo vám vozidlo ukradne někdo, kdo se dostal k volně dostupným klíčkům či dokonce někdo, komu jste vozidlo sami půjčili.“

V rámci Autopojištění lze sjednat také odcizení věcí ve vozidle (zavazadel) nebo dětské autosedačky. I zde platí podmínka překonání překážky, tedy zamčeného automobilu. Připojistit lze i odcizení speciální registrační značky. Ve všech případech odcizení platí, že událost musí být nahlášena Policii ČR.

Pokud si v Autopojištění HVP vyberete variantu MAX, budete mít pojištěn i vandalizmus, tedy poškození vozidla neznámou osobou. To je praktické, pokud váš houbařský rival neunes porážku a vybijе si svou frustraci na vašem vozidle.

Součástí Autopojištění jsou také asistenční služby. I ty se mohou hodit, byť vždy potěší, když je člověk využit nemusí. „Za zmínku v souvislosti s houbařením stojí například pomoc při ztrátě klíčů od automobilu, jelikož ne jeden vášnivý lovec hub v zápalu plnění košíků přehlédne, že mu klíče od vozidla náhle vypadly z kapsy, když se skláněl nad hezký rostlými hříby, jež cele zaměstnaly jeho pozornost,“ uvedla Vladimíra Ondráková. Oceníte je ale též při defektu pneumatiky,

při vyčerpání paliva anebo za té nejméně příjemné situace, již je odtah vozidla.

Rodinné úrazové pojištění nevylučuje z plnění ani houbaře

O úrazu platí, že se může stát kdekoliv, a les není samozřejmě výjimkou. V Rodinném úrazovém pojištění HVP výluky vztahující se konkrétně na houbaření nejsou, takže pokud přijdete v lese k úrazu, bude vám vyplacena úhrada. Stejně tak je hrazeno uštknutí hadem, hrazeny však nejsou štípance od komárů a jiného hmyzu. Úrazové pojištění nepokrývá nemoci způsobené hmyzem, např. klíšťovou encelfalitidu. Nezahrnuje ani otravu houbami.

Komplexní pojištění občanů jako dobrý parták do lesa

Stejně jako Autopojištění může být i Komplexní pojištění občanů dobrým partákem do lesa. Obecně řečeno Komplexním pojištěním občanů si pojistíte majetek, který patří vám a členům vaší domácnosti, ať už se nachází právě ve vašem domově, nebo s vámi na výletě. Nejlepší variantou je varianta Exklusiv, takže když se vydáte do lesa na kolech, která odložíte na místě k tomu určeném (místo pro kola u lesní restaurace) a zamknete je, bude vám, v případě odcizení, vyplacena náhrada. Náhrada do výše 5000 Kč vám náleží také v případě, budete-li v lese přepadeni loupežníkem (loupežné přepadení). Pro oba uvedené případy pak platí podmínka, a to zavolat Policii ČR. Špatnou zprávou je, že pokud vám zloděj sebere košík s houbami,

nepomůže ani nahlášení policii – na tyto případy se pojištění nevztahuje.

Součástí Komplexního pojištění občanů je také pojištění odpovědnosti občana. Možná vás napadne: Jakou škodu můžete způsobit, když se sami nebo s rodinou vypravíte na houby? Rozbít něco v lese? Zranit někoho cizího? Že by se vám podařilo majiteli lesa nebo honitby zranit nebo zabít jeho srnku, jelena či divočáka? Vždyť probiha jdete jen na houby!

Stát se ale může cokoliv. Příkladem za všechny je neúmyslně založený požár. V lese však platí zákaz kouření i rozdělávání ohně, takže tady vám žádné pojištění neposlouží. „Trendem posledních let je pořídít si snímek z každého menšího i většího dobrodružství. Pojištění ale nepomůže, pokud zničíte třeba krmelec nebo posed, na němž jste se rozhodli udělat si stylové „selfičko“, a on váhu vaší nadšené houbařské party neunesl. Nezpůsobili jste to úmyslně, nicméně tato zařízení nejsou pro tento účel určena a návštěvníci lesa na nich nemají co dělat, takže jejich zničení není z pojištění hrazeno,“ upozornila Vladimíra Ondráková. Něco jiného je, pokud třeba nedopatřením roztrhnete vycházkovou holí jinému houbaři bundu, nebo ho tou holí nechtěně zraníte, ať už při pádu nebo zaškolbrtnutí o kořeny stromů. Toto jsou situace, kdy ke škodě skutečně došlo neúmyslně a náhodně. Pojištění odpovědnosti se na ně tedy vztahuje.

I myslivci by měli na pojištění myslet

V souvislosti s lesem, a to obzvlášť na podzim, se nabízí ještě jiná situace: jste na houbách a ony rostou, prodíráte se porostem, pobíháte od křemenáčů ke klouzkům, až se ocitnete někde, kde to zas tak moc neznáte a už vůbec netušíte, že tu myslivci z vesnice pořádají hon. Než zjistíte co a jak, začne to všude bouchat a kolem vás pobíhá splašená zvěř, takže pelášíte pryč, co vám nohy stačí, a roztrhnete si nové kalhoty za několik tisíc korun. Nebo vás poraní prchající jelen anebo dokonce odražená kulka. Samozřejmě budete chtít uhradit poničené šaty, bolestné, náhradu ušlého výdělků a vaše zdravotní pojišťovna bude chtít uhradit po myslivci vaše léčení. Právě pro tyto případy je tady pojištění odpovědnosti za újmu z výkonu práva myslivosti, které má mít každý myslivce uzavřeno. (tz)

Allianz pro stavbu netradičního tankeru



V srpnu vyplulo z loděnic ve Lhotce nad Labem do Hamburku netradiční plavidlo. Šlo o trup tankeru, kterému v uplynulých měsících kryla stavebně montážní rizika Allianz pojišťovna. Tehdy ještě nebyl loď, ale pouhou „stavbou“. Plavidlo je unikátní tím, že má netradičně ploché dno. Nebude totiž jezdit s ropou po mořích, ale s minerálními oleji po holandských kanálech.

„Výroba takového trupu tankeru, jehož hodnota se pohybuje kolem 2,2 milionu eur, je velmi složitá, a tomu odpovídá i nutnost krýt jeho stavbu od začátku kvalitním pojištěním,“ potvrdil metodik podpory korporátního pojištění Allianz pojišťovny Ladislav Moravec. Celý trup tvoří kvalitní ocel, jejíž sváry podléhají pravidelným

rentgenovým kontrolám. Vnitřní nádrže v trupu jsou zhotoveny ze speciální nerezové oceli. „Už v době, kdy loď vznikala, je mohli svařovat pouze specialisté s vysokou kvalifikací, přičemž proces svaření navíc probíhal v tzv. ochranné atmosféře,“ dodal Ladislav Moravec. Pojištění montáže trupu je disciplína, se kterou se Allianz častěji

setkává v posledních dvou letech. Kryje rizika nejenom v době samotné montáže, ale i při přesouvání lodi na vodu. Toho, co se může stát, není málo, jenom namátkou – jde o klasická živelní rizika jako je povodeň nebo požár, pád z montážní podpůrné konstrukce, poškození konstrukce trupu v důsledku špatného svařování, poškození trupu při spouštění lodi z podpěr do vody apod.

Rozměry plavidla jsou 122 m a 15,5 m. Bez zátěže má ponor pouhý 1,5 m, ale bude-li loď naložena minerálními oleji až po okraj, může se ponořit až do sedmi metrů. (tz)

Léto jako hlavní období bytových zlodějů ještě neskončilo

Letní měsíce nejsou jen o dovolených, ale také o domovních krádežích. Počet vykradených bytů a domů je během léta běžně o polovinu vyšší než v ostatních měsících roku. Když k tomu přičteme každoroční vichřice, bouřky a přívalové deště, je dobré vzpomenout si na pojištění majetku dřívě, než bude pozdě. Mají lidé v ČR pojištěný majetek? Jak vyšlo z průzkumu ERGO pojišťovny, přestože jde o jednu z nejdůležitějších pojistných ochran v každé domácnosti, řada lidí ji stále podceňuje. Bezmála 70 % oslovených respondentů průzkumu má sice sjednané pojištění majetku, bohužel ne vždy je jeho kvalita dostatečná. Podceňován je výběr vhodných pojistných rizik i nedostatečné limity plnění.

Na co by lidé měli před dovolenou myslet? „Pamatovat by měli vždy na dvě základní věci – během své nepřítomnosti obydli pečlivě zajistit a mít ho dostatečně pojištěné. Zloděje může přilákat například plná poštovní schránka nebo neustále

zatažené závěsy v oknech. Vykradači bytů si totiž velmi pečlivě tipují objekty, které stojí za to vyloupit,“ uvedl Pavel Šuranský, člen představenstva ERGO pojišťovny. Pro minimalizaci rizika vykradení lze doporučit použití elektronických spína-

cích zařízení, která nejsou nákladná a podle nastavení rozsvítí světla a postarají se o zapnutí například rozhlasového přijímače nebo televize.

Všechna preventivní opatření ale mohou být k ničemu, pokud není majetek dostatečně pojištěn, a to nejen proti zlodějům. Mnoho lidí má největší obavy z požáru, který může způsobit finančně náročné škody, avšak nejčastější události jsou podle statistik ERGO pojišťovny vodovodní škody. „Klademe důraz na ochranu soukromého majetku, včetně všech zásadních rizik. Těmi jsou zejména vodovodní škody, živelní události jako vichřice a povodeň nebo požár,“ dodal Pavel Šuranský. Součástí majetkového pojištění v ERGO pojišťovně je automaticky

i pojištění odpovědnosti a k tomu nonstop asistenční služby. Sjednat je lze nově i online přes webovou stránku ERGO.

Pojištění majetku má smysl ale i v případech, kdy jde o novostavbu nebo naopak budovu či byt ve výstavbě. Nejčastější příčinou škod u rozestavěných nemovitostí je v poslední době vloupání a krádež jak stavebního materiálu, tak i již nainstalovaného vybavení a přístrojů, které jsou na stavbě využívány. Produkt Bezpečný domov PLUS od ERGO pojišťovny tato rizika zahrnuje jako připojištění budovy ve výstavbě. Stejně tak si lze pohodlně připojistit i bazén nebo například garáž, která se nachází na oddělném pozemku. (tz)

ČSOB financuje export autobusů do Afriky

Československá obchodní banka podpoří společnost IVECO Czech Republic s dodávkou 400 autobusů do Pobřeží slonoviny, dalších 50 autobusů poputuje do africké země z mateřské společnosti IVECO France. Celková hodnota vývozu dosahuje téměř 2,4 miliardy korun. ČSOB zajistí financování exportu, zatímco EGAP poskytne pojištění jejího bankovního úvěru.

Pro ČSOB je to dosud největší kontrakt uzavřený na tomto kontinentě. „Jsme rádi, že se daří českým exportérům úspěšně pronikat také na zahraniční trhy v Africe. S financováním podobných transakcí máme mnoho zkušeností z jiných regionů světa. V Africe pak navazujeme na zdejší aktivity naší mateřské skupiny KBC,“ uvedl Jan

Nývlt, ředitel Exportního a strukturovaného financování ČSOB. IVECO Czech Republic nabízí africké zemi moderní a ekologické řešení pro tamní dopravu. „Jde o první dodávku našich autobusů na CNG na africký kontinent. Jsme rádi, že vláda Pobřeží slonoviny zvolila právě tuto variantu a považuje zemní plyn za relevantní a zároveň dostupné řešení. Věříme, že tím vytvoříme příklad pro další země v Západní Africe,“ řekl k zakázce Sylvain Blaise, viceprezident IVECO zodpovědný za značku IVECO Bus.

Autobusy z Vysokého Mýta budou sloužit společnosti SOTRA, která je provozovatelem městské veřejné dopravy v hlavním městě Abidjanu. Díky dodávce 450 autobusů prakticky zdvojnásobí velikost své flotily. Většinový podíl ve firmě Sotra ovládá stát Pobřeží slonoviny, který se také stává dlužníkem prostřednictvím

svého Ministerstva hospodářství a financí. Financování dodávky autobusů pro Pobřeží Slonoviny bylo z pohledu financující banky velmi zajímavou zkušeností. Vedle hlavního úvěru poskytuje ČSOB i dodatečné financování tamnímu ministerstvu pojištěné na privátním trhu. „Jednání ze strany Pobřeží Slonoviny byly velmi korektní a profesionální, bylo zřejmé, že mají s obdobnými projekty rozsáhlé zkušenosti,“ dodal Jan Nývlt.

Pobřeží slonoviny zažilo před několika lety silnou hospodářskou krizi. V roce 2012 odpustily státy Pařížského klubu a mezinárodní instituce africké zemi podstatnou část dluhu a od té doby se situace výrazně zlepšila. V současné době má Pobřeží slonoviny pověst politicky stabilní země s nízkým zadlužením a rychle rostoucí ekonomikou. O export do Pobřeží slonoviny v současné

době usilují také vývozci z řady dalších evropských zemí, podporu tohoto vývozu nabízejí přední finanční instituce. „I proto předpokládáme, že významnou část celkové pojistné hodnoty se nám podaří zajistit na mezinárodních trzích,“ uvedl šéf pojišťovny EGAP Jan Procházka.

S jednáním s vládou Pobřeží slonoviny vypomohla také česká ekonomická diplomacie. „Těší nás, že asistence našeho Zastupitelského úřadu v Ghaně pomohla firmě IVECO tento významný obchod realizovat. Ukazuje se, že hledat příležitosti na africkém trhu má pro české firmy smysl. Zejména v zemích jako Pobřeží slonoviny hraje ekonomická diplomacie nenahraditelnou roli, a proto chceme do budoucna i dále posilovat naše zastoupení v subsaharské oblasti,“ okomentoval tento český exportní úspěch náměstek ministra zahraničních věcí Martin Tlapa. (tz)

Zahraniční kanceláře agentury CzechTrade v Kolumbii, Austrálii, Izraeli a Itálii mají nové vedoucí

Hned čtyři zahraniční kanceláře agentury CzechTrade přivítaly nové vedoucí. Zastoupení v kolumbijské Bogotě povede bývalá exportní konzultantka agentury Barbora Kaprálová. Do čela australské kanceláře v Sydney se postaví Alice Fibigrová, která získala mnohaleté zkušenosti s vedením poboček v Londýně a Dublinu. Ke změně došlo rovněž v izraelském Tel Avivu, kde se vedení ujal Jiří Mašata, který se zároveň stal ředitelem regionálního centra pro Střední východ a Afriku. Pobočku v italském Miláně nově řídí Marek Atanasčev, který dříve působil jako exportní konzultant agentury.

Vedoucí zahraniční kanceláře CzechTrade v Bogotě Barbora Kaprálová pracovala v posledních letech v centrále agentury jako exportní konzultantka. V minulosti se v rámci exportních zkušeností zaměřovala na celý region Latinské Ameriky a působila v Peru a Chile. Vystudovala politologii a latinskoamerická studia na Univerzitě Hradec Králové a certifikovaný program peruánských studií na Universidad Pontificia Católica del Perú v Limě. Barbora Kaprálová hovoří anglicky, španělsky a má základy francouzštiny a němčiny. „Kolumbie je pro české firmy perfektní bránou do Latinské Ameriky.

Jde o trh složitý, ale otevřený, „hladový“ a dostatečně velký. Padesát milionů lidí, rostoucí ekonomika i životní úroveň, slabá vlastní průmyslová produkce a stabilní politická situace jsou jen některé z mnoha argumentů, proč by české firmy měly v rámci svých exportních strategií uvažovat o Kolumbii,“ řekla vedoucí kanceláře v Bogotě Barbora Kaprálová.

Nová ředitelka zahraniční kanceláře v Sydney Mgr. Alice Fibigrová, MBA, působí v CzechTrade od roku 2001. Vystudovala FTVS UK a MBA na Hallam Sheffield University UK. Má zkušenosti ze zahraničního obchodu, mimo jiné i z firmy BONAVITA spol. s r. o., kde se zabývala importem a exportem. V CzechTrade pracovala v Oddělení pro podporu agrárního exportu, který posléze vedla, v Oddělení exportních aktivit, kde řídila jeden z hlavních procesů CzechTrade – návrh strategie a řízení propagačních akcí. Absolvovala stáže v Chicagu, Rotterdamu a Sofii. Od roku 2007 vedla zahraniční kancelář v Dublinu a poté i v Londýně. Po návratu ze zahraničí působila čtyři roky jako vedoucí oddělení v oblasti energetiky, vody, odpadů a životního prostředí.

„Austrálie je pro české firmy nejenom s exportní zkušeností z USA a Spojeného království velmi zajímavý trh i to proto, že v současné době se připravuje mezi EU, Austrálií a Novým Zélandem Dohoda o volném obchodu FTA,

kteřá bude znamenat odstranění tarifních a netarifních překážek – zmírnění celních a certifikačních bariér. Významné bude také zvýšení právní ochrany. Trh jistě nabízí příležitosti pro firmy nejenom z vodárenského sektoru, energetiky, zemědělských technologií, letectví. Austrálie dováží vše spojené s výrobou, inženýring, strojírenství, výrobky pro farmáře a zemědělce,“ uvedla Alice Fibigrová.

Nový vedoucí zahraniční kanceláře v Tel Avivu Jiří Mašata působil od roku 1985 v různých organizacích spojených se zahraničním obchodem, jako je například Intersigma, Pragoinvest či Škodaexport, který krátce zastupoval v Egyptě. Jiří Mašata má mnohaleté zkušenosti z Ruska, kde mimo jiné zastupoval firmu Hamé, a mezi lety 2003 a 2009 působil v zahraniční kanceláři CzechTrade v Moskvě. V roce 2015 se do agentury vrátil po pětiletém vedení útvaru zemí SNS na ministerstvu průmyslu a obchodu. Ke svému novému postu převzal i vedení regionálního centra pro Střední východ a Afriku. Mezi jeho koníčky patří cestování a Blízký východ.

„Izrael je náš nejvýznamnější obchodní partner na Blízkém a Středním východě. Velmi intenzivní oboustranná spolupráce probíhá v ekonomice, vědě a výzkumu, cestovním ruchu i v kulturní oblasti. Jde o technologicky vel-

mi vyspělý a rychle rostoucí trh, závislý na dovozu a exportu. Chceme se výrazněji prosazovat v IT, high-tech oborech, startupových projektech, ale šance pro české exportéry jsou v podstatě ve všech odvětvích,“ komentoval informace o izraelském trhu vedoucí kanceláře v Tel Avivu Jiří Mašata.

Vedení zahraniční kanceláře v italském Miláně má nově na starosti Marek Atanasčev, který studoval i italský jazyk a literaturu na Masarykově univerzitě v Brně a k regionu má dlouhodobě blízký vztah. V agentuře CzechTrade působí od roku 2016 a před nástupem do pobočky v Miláně zastával post exportního konzultanta v oddělení stavebnictví, spotřebního zboží a služeb. Hovoří italsky, anglicky, portugalsky a částečně španělsky. Ve volném čase se věnuje rodině, přátelům, sportu či cestování. „Hospodářské klima v Itálii se po dvou vlnách recese v letech 2008–2009 a 2011–2013 zlepšuje a má perspektivu růstu i pro další roky. I díky tomu se ve vybraných oborech otevírají nové příležitosti na více než šedesátimilionovém trhu, který zároveň může být vstupní branou pro obchodní aktivity v dalších zemích. Naše kancelář je samozřejmě zcela připravena poskytnout asistenci všem českým firmám a plně je podpořit při rozvoji jejich obchodních vztahů na Apeninském poloostrově,“ dodal Marek Atanasčev. (tz)

INZERCE

ČESKÁ DMYCHADLA

Naše spolehlivá dmychadla se prosadila i na ruském trhu.
Karel Kubiček, KUBÍČEK VHS

VELKÝ ÚSPĚCH NEMUSÍ BÝT VÝSADOU JEN TĚCH NEJVĚTŠÍCH

Agentura CzechTrade pomáhá při vstupu na zahraniční trhy nejen velkým českým exportérům, ale její služby v oblasti exportu jsou snadno dostupné také *malým a středním firmám*, aby i ony mohly v cizině uspět.

• Poradenské a informační služby • Individuální služby • Obchodní příležitosti • Exportní vzdělávání •

CzechTrade EXPERT NA VÁŠ EXPORT

www.czechtrade.cz

Nerozumíme pojistným smlouvám

Nerozumíme pojistným smlouvám, dlouhodobě platíme nevýhodné pojištění a nevíme, kdy a jak smlouvu změnit či vypovědět. Především nás ale nebaví se o sjednané pojištění starat. Tato a další zjištění vyplývají z aktuálního průzkumu agentury STEM/MARK pro projekt DOK.

O pojištění se zpravidla přestáváme starat v okamžiku, kdy uzavřeme smlouvu, a často tak platíme drahé a nevýhodné pojistky i několik let. „Pro Čechy je úplně nejdůležitější být dobře pojištěný, o smlouvy se ale nechťejí starat. Čtvrtina lidí přiznává, že má v pojistkách nepořádek, často ani netuší, kde se jejich smlouvy nacházejí. Až 60 % by proto uvítalo online službu, která by sjednané pojištění hlídala a efektivně spravovala za ně,“ řekl šéf inovací ve skupině Home Credit Pavel Kuhn, který stál u zrodu projektů Zonky, Mobito či Sazka mobil. Dnes se zabývá projektem DOK, který dává zákazníkům nástroj umělé inteligence pro online správu jejich pojistek. DOK bude nalézat nejvýhodnější podmínky na trhu a navrhnout změnu tehdy, když ji jde bez jakékoliv ztráty udělat.

Výzkum veřejného mínění v Česku potvrzuje, že pro tři čtvrtiny Čechů je výběr správného pojištění složitý a více než polovina (56 %) přiznává, že na hledání nového produktu nemá čas. Také proto se jen třetina lidí, kteří jsou se svou pojistkou nespokojeni, přepojí či stávající produkt zruší.

Češi se také často neorientují ve smluvních podmínkách, v mnoha případech například netuší o existenci tzv. výročí smluv, to je okamžiku, kdy lze pojistku vypovědět. „Pětina Čechů přiznává, že by chtěla uzavřenou smlouvu zrušit, ale nedovolují jim to smluvní podmínky. Náš systém je proto včas upozorní na důležité termíny vyplývající ze smlouvy a klienti už tak nikdy neprosvíhovou možnost změnit pojistku, se kterou nejsou spokojeni, v tu nejvhodnější dobu,“ dodal Pavel Kuhn.

Služba DOK také bezplatně radí s úpravou stávajících smluv, doporučuje výhodnější produkty a celkově zjednodušuje výběr i administraci pojištění. Platforma dále reviduje uzavřené smlouvy a neustále je porovnává s nabídkami na trhu, čímž zajišťuje jejich stálou aktuálnost. Registrované uživatele zároveň včas upozorní na důležité milníky a termíny stávajících smluv a v neposlední řadě pomůže i s vypořádáním pojistné události. Více informací na www.mujdok.cz. (tz)

INZERCE



Vzdělávání
Otevírá
X možností

25let



Jak posílit psychickou odolnost a získat nadhled v práci i v životě

11. – 12. 10. 2018; 9:00–16:00

Mgr. Zdenka Tmějová

(lektorka, terapeutka, poradkyně v mezilidských vztazích, koučka)

Cena: 6 890 Kč bez DPH / 8 337 Kč vč. 21 % DPH

Asistent/ka jako efektivní podpora projektového týmu

12. 10. 2018; 9:00–16:00

Mgr. Petr Uherka, Dipl. Mgmt.

(manažer, konzultant a vysokoškolský pedagog)

Petr Sládeček, MBA (manažer, mediální konzultant)

Cena: 3 790 Kč bez DPH / 4 586 Kč vč. 21 % DPH

Jak si udržet zdravá záda

18. 10. 2018; 9:00–16:00

Bc. Martin Trávník (fyzioterapeut, lektor, terapeut)

Cena: 3 790 Kč bez DPH / 4 586 Kč vč. 21 % DPH

Neviditelný leadership – jak lidi vést namísto řídit

30. 10. 2018; 9:00–16:00

Ing. Radek Drnovský

(lektor, konzultant, dlouholetý vedoucí pracovních a projektových týmů, instruktor zážitkových a outdoorových kurzů)

Cena: 3 790 Kč bez DPH / 4 586 Kč vč. 21 % DPH

Time management pro chronické prokrastinátoři

6. 11. 2018; 9:00–16:00

Filip Lepier (lektor, konzultant, kouč)

Cena: 3 790 Kč bez DPH / 4 586 Kč vč. 21 % DPH

Leader – Manager – Coach™

8. – 9. 11. 2018; 9:00–16:00

PhDr. Peter Benkovič (konzultant, kouč, lektor)

Cena: 6 990 Kč bez DPH / 8 458 Kč vč. 21 % DPH

Více informací nejen o těchto seminářích najdete na www.vox.cz, kde se můžete i přihlásit.

vox@vox-kurzy.cz | 777 741 777

Češi vítají možnost práce odkudkoliv

Již 90 % z nás vlastní chytrý telefon. Trend, který začal teprve koncem minulého desetiletí, pohltil Česko s nebývalou silou. K čemu ale Češi v současné době své chytré telefony využívají? Je to stále volání či smskování, nebo je nahradilo něco jiného? A co Češi a práce s mobilním telefonem? Umí si díky novým technologiím představit větší pracovní flexibilitu? Tyto a další otázky byly zodpovězeny v průzkumu, který na konci července realizovala společnost Samsung ve spolupráci s agenturou Ipsos na reprezentativním vzorku 1050 obyvatel ČR ve věku 18 až 65 let.

Jedna z hlavních otázek, kterou si Samsung položil, zněla: čemu vlastně mobily Čechům slouží? Devět z deseti uvedlo, že na mobilním telefonu využívají nejvíce telefonování, zde se žádné překvapení nekoná. Avšak na druhém místě už ano. O celé procento posílání smsek předstihlo fotografování (85 % uživatelů využívá telefon k smskování, 86 % k focení), což je trend a fakt, který výrobce telefonů neustále nutí k výrobě dokonalejších zabudovaných fotoaparátů. „Uvědomujeme si, že naši zákazníci chtějí mít co nejlepší a nejspolehlivější technologie pro zachycení těch skutečně důležitých okamžiků, a proto věnujeme inovacím fotoaparátů u našich chytrých telefonů výjimečnou pozornost a péči,“ vysvětlil Michal Forejt, Head of Product Marketing ze společnosti Samsung.

Češi své přístroje stále více využívají k surfování po internetu (75 %) či k online komunikaci (Messenger či Whatsapp). Ta je vlastní již takřka dvěma třetinám uživatelů (66 %). Více než polovina Čechů, konkrétně 57 %, potřebuje svůj mobilní telefon k poslechu oblíbené hudby. Necelá polovina pak má smartphony k vyřizování e-mailů či vytváření a editaci nejrůznějších dokumentů. Díky neustále se zvětšujícím a kvalitním displejům pak čtyři z deseti



foto Pixabay

K čemu využívají Češi smartphone?



Čechů využívají své telefony i ke sledování filmů či seriálů.

Toto číslo možná leckoho zaskočí. Více než dvě třetiny obyvatel České republiky totiž pracují mimo své obvyklé pracoviště, konkrétně 69 %. Nejčastěji pak pracují ze svého domova (49 %) či kavárny (12 %). Ostatní pak uvedli, že se práci věnují v parku (7 %) či v coworkingových centrech (1 %), které v poslední době nabírají na oblíbenosti i v České republice. Více než polovina (58 %) dotázaných vlastníků chytrého telefonu pak sdělila, že k práci svůj smartphone běžně využívají, což nabourává zažitě představy o stolním počítači a nutnosti sedět celý den na židli a nehnout se od monitoru.

Více než třetina respondentů pak vypověděla, že si umí představit, že s odpovídající technikou by mohla pracovat odkudkoli. A odtud je už jen malý krok k tomu dodat si odvalu a vyzkoušet si život digitálního nomáda. Skoro čtvrtina (23 %) by byla rozhodně pro. Digitální nomádi běžně pracují odkudkoliv na světě a ve chvíli, kdy je potřeba, či kdy si sami stanou svou pracovní dobu. Neodkladný úkol tak lze snadno a rychle vyřešit i z druhého konce světa z pláže, zatímco normálně bychom na něm museli pracovat ze své kanceláře. Vše, co je k této pracovní svobodě nutné, jsou spo-

lehlivé a výkonné technologie. Průzkum věnoval rovněž pozornost stylům. Toto praktické elektronické pero, které supluje opravdové pero či prst, si Češi spojují především právě s ovládáním telefonu místo prstu. Tvrdí to více než třetina dotázaných, konkrétně 35 %. Dále Češi spoléhají na stylus jako na vhodného pomocníka k psaní (27 %), kreslení (20 %) a editaci dokumentů (18 %).

Samostatnou kapitolou jsou i chytré hodinky. Sedm z deseti vlastníků své chytré hodinky využívá především k měření životně důležitých funkcí, jako jsou tlak či srdeční tep. I když většina Čechů zatím chytré hodinky nevlastní, více než třetinu (34 %) láká na těchto zařízeních funkce měření tělesných funkcí. Další z funkcí, která je zajímavá, je, že pomocí hodinek by mohli telefonovat (17 %). Naopak skoro 30 % současných majitelů chytrých hodinek tuto možnost již využívá. Třetina majitelů na svých hodinkách surfuje po internetu, sleduje počasí či zprávy. Lidé nevlastníci chytré hodinky nad touto možností stále váhají, k surfování po internetu by je využívalo pouze 15 % z nich. Na 13 % respondentů by pak hodinky mělo k vyřizování korespondence, což je činnost, kterou si v současnosti oblíbila více než čtvrtina (26 %) majitelů chytrých hodinek. (tz)

Vzdělání a životní standard lidí

Mít univerzitní vzdělání se podle portálu Platy.cz z hlediska příjmů vyplatí. Podle aktuální analýzy je úroveň dosaženého vzdělání významným činitelem, který má vliv na plat a platový progres lidí v průběhu celého života. Zaměstnanci s vysokoškolským diplomem v průměru vydělávají až o polovinu více než ti s ukončenou střední školou. Platový náskok se s přibývajícím věkem zvyšuje, přičemž zaměstnanci s titulem vykazují po dobu své kariéry dynamičtější platový progres.

Dosažené vzdělání významně ovlivňuje životní standard lidí. V mezinárodním průzkumu Paylab portálů (u nás Platy.cz) se ukázalo, že nejvíce se vysokoškolský titul „cení“ v Maďarsku, kde zaměstnanci s vysokou školou vydělají měsíčně v průměru o 69 % více než ti s ukončeným středoškolským vzděláním. Naopak nejmenší platový náskok na základě dosaženého vzdělání se ukázal v Bulharsku a na Slovensku, kde si zaměstnanci s titulem přilepší oproti těm bez titulu o více než třetinu.

Rozdíly v platech zaměstnanců s různou úrovní vzdělání jsou patrné od začátku kariéry. Už v nejnižší věkové skupině pod 24 let vydělá zaměstnanec s vysokoškolským titulem ve sledovaných zemích v průměru o 34 % více než zaměstnanec s ukončeným středoškolským vzděláním.

Platová propast se s přibývajícím věkem zvětšuje, protože platy zaměstnanců s vyšším vzděláním rostou dynamičtěji. Už ve věkové skupině 35 až 44 let je tento rozdíl opravdu výrazný: zaměstnanci s vysokoškolským titulem ve sledovaných zemích mají náskok až o 73 %. Ve skupině 45 až 54 roků jde dokonce až o 83 %. Takovýto platový náskok, který provází zaměstnance s titulem po celou dobu kariéry, je z hlediska celkových příjmů pro zaměstnance se středoškolským vzděláním nedostihnutelný.

V České republice je platový náskok vysokoškolsky vzdělaných zaměstnanců ve věku do 24 let na úrovni 28 %. Velmi podobné je to do 34. roku života, kdy se náskok vysokoškolsky vzdělaných drží na

úrovni 30 %. Rozdíl roste po 35. roku, kdy se ve věkové kategorii 35 až 44 let náskok absolventů VŠ zvyšuje na 65 %, a tento trend pokračuje po zbytek kariéry.

Absolventi vysokých škol mohou očekávat výraznější platový růst až do 45. roku života. U absolventů středních škol trvá období progresu, kdy mají největší šanci si v platu přilepšit, kratší dobu – a to do 35. roku života. Věková hranice platového progresu je tedy pro vysokoškolské výrazně posunutá v porovnání s lidmi se střední školou.

V praxi to znamená, že zatímco zaměstnanci se střední školou se zpomalí progresu platu už ve 35 letech, vrstevníkem s vysokoškolským vzděláním nadále plat roste a získávají tak větší náskok.

Tento trend rozdílnosti hranic v platovém růstu, které způsobuje úroveň vzdělání, zaznamenal portál Paylab.com ve všech sledovaných zemích. V České republice je platová progres středoškolsky vzdělaných lidí výrazná ve věkovém pásmu 25 až 34 let, kdy zaměstnanci dosahují 16% platový růst oproti mladším ročníkům. Po 35. roce věku se už většinou plat nemění tak dynamicky. U vysokoškolsky vzdělaných lidí je platový růst ve věkovém pásmu 24 až 34 let na úrovni 18 %, výraznější je u kategorie 35 až 44 let, kdy dosahuje 26 %. Po 45. roce života se už plat vysokoškoláků oproti mladším ročníkům tak rychle nevyvíjí, spíše stagnuje. (tz)



kresba Pixabay

SOCR ČR na veletrhu Země živitelka otevřela lokálním dodavatelům dveře do obchodních řetězců



Objem, kvalita, včasnost dodávek i ceny poskytovaných produktů. To jsou rozhodující kritéria pro navázání spolupráce mezi lokálními dodavateli a obchodními řetězci. Právě na téma „Jak se stát úspěšným lokálním dodavatelem do obchodních řetězců“ uspořádal Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR seminář, který se uskutečnil v rámci letošního 45. ročníku veletrhu Země živitelka. Svaz tak reagoval na neustále se zvyšující zájem spotřebitelů o nákup lokálních potravin tuzemského původu.

„Cílem bylo seznámit drobné i větší tuzemské pěstitele, chovatele a další producenty potravinářských výrobků s možnostmi spolupráce, které jim nabízejí obchodní řetězce působící v České republice. Jednotliví obchodníci se snaží reflektovat preference svých zákazníků a k jednání s lokálními dodavateli jsou vstřícní. Rozhodujícími kritérii pro navázání takové

spolupráce je především objem, kvalita, včasnost dodávky a cena poskytovaných produktů,“ uvedl Radek Szama, ředitel Komory obchodních řetězců SOCR ČR, a dodal: „Na semináři jsme se také snažili uvést na pravou míru řadu nepřesných a zavádějících informací, které o vztahu obchodních řetězců k lokálním dodavatelům kolují. Ty se totiž negativně promítají

do reputace řetězců a poškozují je v očích nejen potenciálních obchodních partnerů, ale také samotných zákazníků.“

O zkušenosti ze spolupráce s obchodními řetězci se na semináři podělili zástupci společností Antoni CZ, Zemcheba, Mlékárna Mláka nebo České houby. Na toto téma diskutovali i zástupci jednotlivých řetězců (MAKRO Cash & Carry, Tesco, Penny Market) a také Hana Šťastná, ředitelka Regionální agrární komory Jihočeského kraje.

Ze statistik SOCR ČR vyplývá, že obrát s českými dodavateli potravin dosahuje v rámci jednotlivých řetězců až 77 %. Export lokálních českých produktů přes jednotlivé řetězce činí přes 16 miliard korun ročně. Velcí obchodníci dávají v Česku práci bezmála 80 000 lidí, ročně na daních odvádějí do státního rozpočtu přes

20 miliard korun a do rozvoje obchodní sítě, včetně infrastruktury, investovali dalších více než 350 miliard korun.

Svaz na semináři rovněž připomněl, že v rámci zajištění kvality služeb se řetězce snaží motivovat a stabilizovat pracovní kolektiv, mimo jiné i formou průběžného navyšování mzdových prostředků. „V obchodě je zapotřebí usilovná a poctivá práce mnoha lidí. S tím jde ruku v ruce podpora jejich aktivit a rozvíjení jejich osobností. Obchodníci nabízejí příležitost všem, kteří mají chuť učit se novým věcem a rozvíjet své schopnosti i kariérní růst. S tím souvisí i nárůst mezd, který mezi lety 2015 až 2017 stoupl v průměru o 20 %. Objem vyplacených finančních prostředků jen v loňském roce dosáhl zhruba 20 miliard korun,“ připomněl Radek Szama. (tz)

Ječmen se vrací do českých kuchyní

Ječmen se jako tradiční obilovina vrací do českých kuchyní. Jeho význam v lidské výživě zdůrazňují nejen vědci a lékaři, ale potvrzují ho i výsledky rozsáhlých klinických studií. Platí to zejména v posledních letech, kdy v důsledku narůstající konzumace vysoce zpracovaných potravin dochází ke snižování podílu nezbytných balastních složek stravy. Ječmen je podle vědců perspektivním zdrojem rozpustné i nerozpustné vlákniny, tedy složky potravin s nenahraditelnou funkcí pro udržení zdraví a prevenci většiny civilizačních chorob, ať už jde o problémy s trávením, nadváhu, kardiovaskulární nemoci, cukrovku 2. typu, i některá nádorová onemocnění.

Podle proděkana Agronomické fakulty Mendelovy univerzity v Brně Radima Cerkala se ječmen může právem řadit mezi tzv. superpotraviny neboli potraviny budoucnosti. Vědci z Brna na agrosalonu Země Živitelka v Českých Budějovicích představili nový produkt nazvaný Pot Barley. Tento výrobek, který soutěží o cenu Zlatý klas, je výstupem řešení projektů Centra

kompetence Technologické agentury ČR a Ministerstva zemědělství ČR a vznikl ve spolupráci společnosti Agrotest fyto, s.r.o. a Mendelovy univerzity v Brně.

Ječmen obsahuje více vlákniny a dalších nutričně významných živin než pšenice nebo žito, také proto byl v minulosti jídlem gladiátorů a vojáků.

„Je také jednou z nejstarších plodin vůbec. V českých poměrech se dnes pěstuje zejména kvůli sladu a jako krmivo. V potravinářství převládala pšenice, hlavně z ní vymletá bílá mouka. Tato mouka má vysoké množství lepku, a naopak velmi nízký obsah dalších bioaktivních látek, protože tyto jsou v procesu mletí odstraněny,“ konstatoval Radim Cerkal.

Opravdový zážitek na talíři

Pot Barley je vyroben ze zrna české bezpluché odrůdy ječmene jarního AF Cesar, vypěstované na českých a moravských polích. Od všech podobných produktů se odlišuje zejména vysokým obsahem beta-glukanů, které přispívají k udržení normální hladiny cholesterolu v krvi. Příznivého účinku je dosaženo už dávkou 3 g beta-glukanů z ječmene denně.

Jedna porce (100 g výrobku) obsahuje po uvaření 5,8 g beta-glukanů. Pot Barley je tedy možno doporučit běžným spotřebitelům i lidem se specifickými nutričními požadavky jako významný zdroj požadované rozpustné vlákniny potravy (beta-glukanů), jehož pravidelná konzumace přispívá k prevenci srdečně-cévních a dalších chronických neinfekčních



chorob. Pro svoji energetickou hodnotu a současně nízký glykemický index je také výborným doplňkem stravy osob se zvýšenou fyzickou aktivitou.

„Pokud je sport vaším denním chlebem, zařaďte Pot Barley do vašeho jídelníčku. Nejen, že zpestříte stravu o trochu opomíjenou obilovinu, ale svému tělu dodáte velkou dávku zdraví,“ uvedl Radim Cerkal.

Od tradičního jelita až po sladkou kaši

Patří do kuchyně, kde rádi experimentujete. Dá se použít v receptech nasladko i naslano. Velmi oblíbené jsou receptury pro výrobu zdravých a lehce stravitelných salátů. „Pokud své balení Pot Barley otevřete, doporučujeme využít nejen množství zahraničních návodů z internetu, ale sáhnout i po starých českých kuchařských knihách. Receptů, jak naložit s obilovinami tohoto typu, v nich najdete celou řadu,“ dodal Radim Cerkal.

Pot Barley v balení 400 g a 25 kg vyrobila pro prezentaci společnost Pro-Bio, obchodní společnost s.r.o., průmyslový partner a spoluřešitel zmíněného projektu Centra kompetence TAČR. (tz)

Česká chuťovka je už deset let majákem kvality



Když přišla před deseti lety skupina uznávaných potravinářských odborníků s nápadem uspořádat soutěž o značku Dobrý tuzemský potravinářský výrobek Česká chuťovka, dali se potravináři, kteří

se do ní přihlásili, spočítat na prstech obou rukou. Vzhledem k tomu, že šlo o spontánní iniciativu dobrovolných nadšenců bez jakéhokoliv finanční podpory z veřejných zdrojů, byly i tyto skromné začátky povzbudivé, a hlavně se ukázalo, že má opravdu smysl vyzdvihnout výtečnou chuť jako něco, co kvalitní českou potravinu skutečně korunuje a zabezpečí jí oprávněnou přízeň zákazníků.

Od té doby popularita soutěže rok od roku vzrůstá, a to napříč všemi kategoriemi potravin i velikostí jejich výrobců – od nejmenších až po největší. Zájem je už tak veliký, že hodnotitelská komise musela anonymní ochutnávku vzorků rozšířit na celé dva dny a co nevidět bude asi muset přidat i třetí. Dětské porotě, složené z členů Dětské tiskové agentury, studentů 1. ročníku VOŠ, SPŠ a SOŠ Podskalská a žáků ZŠ Londýnská, která uděluje značku Dětská chuťovka, na

to zatím stačí půlden, ovšem pořádně nabitý chuťovými vjemy.

Na prahu desátého ročníku tak můžeme s jistotou hrdostí bilancovat – za předchozích devět ročníků soutěže získalo celkem 185 potravinářů ohromujících 649 Českých chuťovek a 150 Dětských chuťovek – to už je přece víc než slušný výběr kvalitních, a hlavně chutných českých potravin na našem trhu! K letošnímu jubileu soutěže proto přichází její organizátoři ve spolupráci se společností MarkAs distribution s novinkou – Databází vítězů soutěže Česká chuťovka a Dětská chuťovka, která usnadní všem zájemcům, ať už obchodníkům, zákazníkům, či zástupcům médií apod., přehledné vyhledávání oceněných potravin i výrobců za celou historii soutěže podle zadaných kritérií. Ocenění výrobci tak získají nový marketingový kanál k posílení svého postavení na trhu. Tento jedinečný informační nástroj bude v aktualizované podobě i se započtením letošních výsledků představen na slavnostním říjnovém předávání ocenění v pražském Senátu a zájemci si ho mohou nezáväzně vyzkoušet již nyní na adrese www.mark-as.cz/chutovka.

Již od pátého ročníku soutěže se díky záštitě předsedy Senátu Milana Stěcha předávají ocenění nejúspěšnějším českým potravinářům v překrásném prostředí Rytiřského sálu Valdštejnského paláce a všichni ocenění výrobci si velice po-

važují, že výsledky jejich práce dochází uznání v takto důstojných prostorách. Od roku 2017 si soutěž vzala pod svá „ochranná křídla“ také Stálá komise Senátu pro rozvoj venkova, která svůj zájem o podporu českých potravin vyjádřila nejen účastí svého předsedy a místopředsedy – senátorů Miroslava Nenutíla a Petra Šilara – na tiskové konferenci v Senátu 30. srpna, ale i delegováním posledně jmenovaného přímo do hodnotitelské komise soutěže, takže letos už podruhé absolvuje spolu s ostatními porotci dvoudenní perný maraton hodnocení více než 200 nominovaných vzorků a může tak nejen svým kolegům zprostředkovat skvělý přehled o výtečném umu českých potravinářů. Oba senátoři také na tiskové konferenci přislíbili podporu Stálé komise Senátu pro rozvoj venkova soutěži Česká chuťovka jako projektu s nesporným pozitivním přínosem českým potravinářským výrobcům a jejich zákazníkům i do budoucna.

Záštitu soutěži letos poskytl také ministr zemědělství Miroslav Toman, její odbornou úroveň a prestiž pak podtrhuje odborná garance Vysoké školy chemicko-technologické v Praze, která spojuje dlouholetou tradici s progresivními směry a obory ve vědě a výzkumu, včetně potravinářského. Vedle ní je dalším odborným garantem letos rovněž jubilující (150 let pivovarské školy) VOŠ, SPŠ a SOŠ Podskalská, kde budou v polovině září probíhat i veškerá hod-

nocení přihlášených výrobků. Odborným patronem soutěže je v neposlední řadě osobně rektor VŠCHT prof. Ing. Karel Melzoch, CSc.

Uzávěrka přihlášek do letošního ročníku soutěže je 13. září. Slavnostní předávání ocenění se uskuteční 11. října opět v reprezentativní atmosféře historických prostor Valdštejnského paláce, sídle Senátu. Přítomní novináři tam i letos na základě vlastní ochutnávky předají třem z oceněných plaketu Cena novinářů – Česká chuťovka 2018 a již pošesté bude také jedna výrazná osobnost českého potravinářství slavnostně poctěna titulem Rytiř české chuti. Spoluorganizátorem slavnostního předávání ocenění je Česká cesta – Via Bohemica, z.s.

Přihlášku i pravidla soutěže, jakož i seznam historicky všech úspěšných výrobců a oceněných potravin, lze nalézt na www.ceskachutovka.cz. Českou chuťovku je možné také sledovat na facebooku, kde jsou uveřejňovány aktuální informace a novinky od držitelů ocenění.

Generálním partnerem České chuťovky je tradičně skupina Ahold. Váženým partnerem soutěže je opět Hasičská vzájemná pojišťovna, která poskytne jejím účastníkům zvýhodněné podmínky při sjednávání pojištění. Hlavními mediálními partnery soutěže jsou vydavatelství Agral, vydavatelství RIX a Regionální televize CZ, partnerem Dětské chuťovky pak je tradičně i Dětská tisková agentura. (tz)

Automatizace zmírňuje nedostatek lidí

Máme-li věřit vizionářům, obejdou se v budoucnu nejen výrobní obory, ale i služby bez zaměstnanců. Lépe řečeno, ne úplně, ale z velké části. To musí znít českým firmám jako rajska hudba. Jejich největší bolestí jsou dnes totiž chybějící lidé. Logistika netvoří žádnou výjimku. Čím žije dnes a kam směřuje, o tom jsme hovořili s jednatelem skupiny Geis Danielem Knaislem.

Jaká nejčastější úskalí čekají na zasilatelské služby? Bývá čas dodání a vzdálenost tým, co dělá největší problém?

Čas dodání ani vzdálenosti nejsou tím, co zasilatele trápí. To, co nám aktuálně komplikuje naše služby, je fatální nedostatek lidí na trhu práce a s tím spojený nárůst mzdových nákladů. Týká se to hlavně řidičů a skladníků. To vše vede k tomu, že ceny našich služeb rostou.

Stále hlasitěji a častěji se hovoří o tom, že průmysl 4.0 bude klást vyšší, a především jiné nároky na lidi, výroby i služby. Ale digitální ekonomika, robotizace a umělá inteligence mohou nabídnout i nové řešení problémů, třeba právě se zaměstnanci. Připravujete se v GEIS na to, co nás všechny čeká v už nepříliš vzdálené budoucnosti?

Ano, samozřejmě. Skupina Geis investuje do rozvoje svých technologií průběžně nemalé částky. Vývoj určitě směřuje k automatizaci. Jsme v období další „průmyslové revoluce“, a změny tedy přicházejí. Základ vidím v dobrém a funkčním řešení IT, rozvoji aplikací a masivnějším nasazování moderních technologií v rámci všech logistických, hlavně skladových procesů. My sami automatizaci podporujeme a byli jsme již v roce 2005 jedna z prvních balíkových služeb, která i přes tehdy relativně levnou a dostupnou pracovní sílu investovala do plně automatizovaného

centrálního překladiště a nešli jsme levnější cestou ručního třídění. Před pár měsíci jsme otevřeli zcela nové a opět plně automatické centrální třídící balíkové centrum v Modleticích u Prahy. Ačkoliv je investice do automatizace vysoká, v dnešní době je to nejlepší cesta, jak být efektivní a jak zajistit spolehlivé fungování s menším počtem zaměstnanců.

Blíží se Mezinárodní strojírenský veletrh v Brně. Jak velkou a významnou skupinu představují pro GEIS strojírenské firmy?

Strojírenské firmy patří mezi naše významné klienty, hlavně v oblasti paletové, celovozové, letecké a námořní přepravy. Náhradní díly, ale i některé hotové výrobky vozíme však i naší balíkovou službou. Pro mnoho nejvýznamnějších strojírenských firem zajišťujeme i logistické projekty s plným outsourcingem, od skladování a distribuce jednotlivých komponentů k výro-



Daniel Knaisl, jednatel skupiny Geis

ním linkám v režimu just-in-time, odběru hotových produktů přímo z výroby, jejich skladování, vychystávání objednávek a jejich bezpečné certifikované balení, i pro námořní přepravu.

připravil Pavel Kačer

Eurazio Center jako největší předváděcí centrum...

dokončení ze strany 1

Vzhledem k širokému sortimentu zařízení pro zpracování plechů nebude v nabídce chybět ani celá řada doplňkových strojů – ohraňovací lisy, povrchové brusky, kompresory či filtrační jednotky. Doplňkovým sortimentem je pak prodej CNC komponent a bezpečnostních kamer. A uzavřít objednávku samozřejmě lze.

Fungujete i pro zahraniční klientelu, či vysoké nebo střední školy?

Zahraniční klientela je pro nás již několik let jedním z klíčových faktorů úspěchu. Přestože většina prodeje je stále realizována v České a Slovenské republice, máme dvě menší předváděcí a servisní kanceláře v Německu, na polském trhu spolupracujeme s výhradním partnerem a aktuálně připravujeme otevření pobočky na Ukrajině. Naše stroje již najdete instalovány ve více než deseti evropských zemích. I samotné Eurazio centrum je určeno také pro zahraniční klientelu a s ohledem na to byla vybrána lokalita v dosahu Pražského letiště. I spolupráce se středními a vysokými školami je společností dlouhodobě podporována, a to nejen v ČR. Některý z našich strojů naleznete prakticky na kterékoliv technické univerzitě u nás. Kromě toho je naše společnost sponzorem celé řady studentských aktivit. Jmenujme například sponzorství obou týmů vývoje vozů Formule v rámci pražského ČVUT.

Může centrum sloužit i ke konferencím, seminářům, školením specialistů?

V rámci centra je připraveno pět místností s různou kapacitou pro komunikaci se zákazníky, kde

budou probíhat teoretické části zaškolování obsluhy strojů. Hlavní část jednotlivých školení je však vždy praktická a bude se odehrávat přímo u daného stroje. Společnost 4ISP dlouhodobě spolupracuje s několika softwarovými společnostmi v oblasti CAD a CAM aplikací v čele se společností Autodesk. Aktuálně připravujeme rozšíření naší činnosti i o prodej produktů této společnosti a služby certifikovaného školicího centra. Pro tyto aktivity je v objektu vyhrazena místnost s kapacitou 25–30 posluchačů.

Odpovídá Ing. Dagmar Smrčinová, Ph.D., provozní a marketingová ředitelka společnosti 4ISP s.r.o.

Jaké značky strojů a zařízení se zde tedy etablovaly? Upozornila byste na speciality, převratné technologie?

Eurazio Center nabízí celou řadu značek, obdobně jako dnešní autosalony. Dnešní zákazník má poměrně jasnou představu o tom, jaký výsledný produkt očekává, a trh skýtá více druhů značek a strojů, které mohou zákazníkově přání splnit. Liší se však v drobnostech, které mohou být pro každou výrobu jinak důležité. Dáváme tedy zájemci možnost vyzkoušet různé značky či typy strojů a rozhodnout se na základě zkušenosti, co je pro něj prioritní. Například rychlost, přesnost, šířka řezu, šetření materiálu, zadávání vstupních dat apod. Základem všech značek, které v Eurazio centru máme a budeme mít, je jejich stabilita a záruka servisu. Neprodáme nic, na čem bychom díky poruchovosti měli trhat, na servisech. Eurazio Center je dlouhodobý projekt, se



Ing. Dagmar Smrčinová, Ph.D., provozní a marketingová ředitelka společnosti 4ISP s.r.o.

zájmem o pozitivní reklamu našich zákazníků svému okolí. Klíčovými produkty jsou stroje značky HSG a Relicut. A jelikož u strojů nejde pouze o značku celého stroje, ale také výrobce softwaru, hardwaru, pojezdů, řemenů, vřeten atd., snažíme se vždy o vhodnou kombinaci jednotlivých komponent.

Znamená to, že budete prezentovat i vývojové trendy a žhavé novinky v oboru?

To v každém i žádném případě zároveň. A proč? Novinka je vývoj, který nás posouvá dál, a mezi vývojem novinky, testováním a praxí bývají rozdíly. Úkolem obchodního, vývojového a technického oddělení je správné rozhodnutí. Která z novinek je opravdu tím ternem, jež našim zákazníkům pomůže plnit své potřeby a přitom být ekonomicky úspěšnou firmou. Novinky pravidelně nabízíme a přivádíme na trh, resp. na náš showroom. Nejlépe je přesvědčit se osobně o celém sortimentu na místě.

Inovace v souvislosti s průmyslem 4.0. by měla zvýšit efektivitu mnoha výrob, tedy se postarat také o větší produktivitu i ve spojitosti s dlouhodobějším nedostatkem pracovních sil. Jak k tomu napomohou CNC stroje a laserová zařízení, která najdeme v Eurazio centru?

Lasery a CNC stroje nabízené v Eurazio centru svým systémem mohou jejich majitelům

umožnit napojení na výrobní linky a produkce již zavedené ve stávající výrobě. Základem prodeje je také možnost ekonomické analýzy návratnosti stroje, včetně ušetření nákladů na obsluhu, materiál, spotřebu plynů a rychlost produkce.

Myslíte si, že poptávka po technicky vzdělané populaci v České republice poroste?

Poptávka dlouhodobě převyšuje nabídku. Bohužel stále ještě čekáme na první absolventy, kteří by znali alespoň základy ovládání či využívání moderních strojů. I proto se snažíme v nabídce mít ekonomické varianty CNC frézek a laserů určené pro školy. Jejich implementace do vzdělávání bohužel stále zaostává, a to jak u středoškoláků, tak vysokoškoláků. Paradoxně více moderní stroje využívají například umělecké obory.

Čím byste rádi zaujali na letošním Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně? Kde budete vystavovat a čím jste se rozhodli oslovit české výrobce?

Na MSV v Brně budeme i letos vystavovat v Hale Y. Tuto halu budeme již třetím rokem mít sami pro sebe, zákazníci zde tak uvidí ochutnávku strojů nabízených k vyzkoušení na showroomu v Modleticích, kde se na vlastní „veletrh“ mohou objednat celoročně, a to dle svých časových možností a se svým vlastním materiálem pro lepší efektivitu testování strojů.

Eurazio Center kromě předvádění strojů poskytuje našim technikům i zázení pro zakázkové úpravy strojů, kvalitní poskytování servisu či harmonizaci dovozových strojů s našimi bezpečnostními normami. Pro zákazníky, jejichž aplikace vyžaduje delší přítomnost, je připravena i malá ubytovací sekce.

Letos na MSV přivezeme především naše stálíce z nabídky moderních zařízení, oblíbené stroje pro kombinované řezání trubkové a plošné oceli, speciální trubkořezač, stroje pro další opracování – brusku, lis. Budou ke zhlédnutí zástupce strojů všech kategorií. Asi nejpýšnější budeme na nabídku laserů na popis a označování produktů, kde se neorientujeme pouze na kovy, ale na celou škálu materiálů, včetně textilu a plastů. Již tradičně předvedeme CO₂ lasery na řezání a značení nekovových materiálů.

připravil Pavel Kačer
připravil Eva Brix
www.eurazio.eu



A tak vyhlíží Eurazio Center

Značka Hyundai

s podzimními novinkami i jasným prvenstvím

Aktivita automobilové značky Hyundai se stupňuje. Motoristické veřejnosti nabízejí stále něco nového, ba převratného. Tiskové zprávy informují o proměnách někdejšího „pouhého“ výrobce ve vizionáře, objevitele nových dimenzí automobilového průmyslu ve smyslu světové udržitelnosti společně s péčí o bezpečí, komfort a pohodu řidičů. O tom, co nového může očekávat v podzimních měsících český trh, jsme hovořili s tiskovým mluvčím společnosti Hyundai Motor Czech s.r.o. Mgr. Janem Pohorským:

Závod v severomoravských Nošovicích má nyní určité čim překvapit. Nač se můžeme tedy těšit?

Novinek je v současné době opravdu celá řada. Právě v Nošovicích u Frýdku-Místku během léta začal sjíždět z linek například modernizovaný model oblíbeného SUV Hyundai Tucson. Zároveň zde byla zahájena výroba hybridního modelu Tucson s technologií MHEV 48 V, a Hyundai si tak připisuje další prvenství, protože jde o první hybridní vůz vyráběný na území České republiky.

To ale z kategorie SUV není všechno...

Vozidla tohoto typu získávají stále větší oblibu. Příznivci Hyundai se v rámci luxusních vozů již nyní mohou seznámit s novou generací Santa Fe s nejlepší bezpečnostní výbavou ve své třídě a výjimečně prostorným interiérem. Vůz nabízí také nejmodernější asistenční systémy, kde jako příklad mohu uvést funkci ROA (Rear Occupant Alert). Z interního vývoje Hyundai je první svého druhu v automobilovém průmyslu. Tato funkce sleduje zadní sedadla, aby detekovala cestující, zejména děti, pokud řidič vystupuje z vozu. Tato auta jsou již v prodeji a všichni naši dealeri zájemce s inovativními modely rádi seznámí.



Mgr. Jan Pohorský, tiskový mluvčí společnosti Hyundai Motor Czech s.r.o.

Skupina SUV má v nabídce ještě další převratnou novinku, a tou je Hyundai KONA Elektrik. Jak byste ji charakterizoval?

Jednoznačně jako úžasné auto s velkým přesahem možností pro uživatele, zejména ty, kteří se snaží udělat něco pro naše životní prostředí a jejichž pojetí života je o souvislostech v budoucnosti. Naše horká novinka, a sice první elektrické SUV na evropském trhu, Hyundai KONA Electric, představuje vůz s velkým potenciálem.

Tento nový model nabízí špičkový dojezd 482 km na jedno nabití, kombinuje progresivní styl SUV a elektrický pohon s nulovými emisemi. Zcela nová KONA Electric je díky své prostornosti všestranným automobilem, vhodným pro každodenní provoz. Zároveň dává k využití široký sortiment prvků aktivní bezpečnosti Hyundai SmartSense.

Elektromobilitě, principům odpovědnosti hodně fandíte a mnohé pro to děláte, důkazem je model NEXO. V čem je jeho přínos?

Evropští zákazníci se v rámci nabídky od značky Hyundai mohou objednat také přelomový vodíkový elektromobil Hyundai NEXO, který má dojezd až 800 km na jedno nabití, bez problému zvládá autonomní jízdu úrovně 4 a vzduch, který z výfuku vychází, je dokonce ještě čistší než ten, který NEXO nasává.

Inovali jste rovněž i20, čím dnes zaujme?

Nový Hyundai, který je na trhu již k dispozici, je nyní chytřejší, bezpečnější a s modernizovaným designem. Nové je v nabídce zařazena převodovka 7DCT a nabízí ve standardní výbavě i systém Stop and Go pro ještě komfortnější a hospodárnější jízdu.



Nový, modernizovaný model oblíbeného SUV Hyundai Tucson

Na pohodlí si potrpí hlavně ti, kdo v autech tráví kus svého pracovního života, hodně cestují třeba jako řidiči z povolání...

Věřím, že například ocení zmodernizovanou modelovou řadu víceúčelových vozidel H-1. Automobily mají nový design a rozšířenou komfortní výbavu, která poskytuje zákazníkům ještě vyšší úroveň jízdní pohody.

Co byste rád sdělil podnikatelské a manažerské veřejnosti?

Ke konci roku se tito zákazníci mohou těšit ještě na dva modely značky Hyundai, a to na další vysoce výkonný vůz divize N v elegantní karoserii i30 Fastback a také na modernizovanou verzi manažerského vozu i40.

ptala se Eva Brixí

Výrobce vzduchotechniky s tradicí více než 140 let přechází po 20 letech zpět do českých rukou

Radotínský průmyslový výrobní podnik Janka Engineering, specializující se již od roku 1872 na výrobu a dodávky vzduchotechnických a klimatizačních zařízení, mění majitele. Od indické mezinárodní skupiny LEEL Electricals Ltd. ji odkoupila česká strojírenská skupina Multicraft Group, působící zejména na Moravě.

Ta jednoho z nejstarších výrobců ventilačních systémů na světě přebírá se záměrem dalšího rozvoje podnikání. Prodej realizovala poradenská společnost BDO Advisory, jejíž odborníci začali hledat kupce z České republiky v březnu letošního roku a transakci tak uskutečnili v ne-

obvykle krátkém čase. Společnost Janka Engineering je ve svém odvětví díky mnohaleté tradici etablovanou značkou. Prioritou při prodeji bylo nalezení českého kupce, který by navázal na bohatou historii výrobního podniku a nadále rozvíjel jeho aktivitu. „Prodáváný závod patří mezi zlato českého průmyslu. Již od samého začátku jsme měli sestavený seznam adeptů pro odkup, kteří splňovali vytyčená kritéria. Upřednostnili jsme českého zájemce, který splnil všechny požadavky a potvrdil silný zájem o další rozvoj výrobní i obchodní činnosti firmy,“ odhalil podrobnosti o prodeji Petr Kymlička, partner poradenské společnosti BDO.

Novým vlastníkem je česká společnost Multicraft Group sdružující 24 firem přede-

vším z oblasti strojírenství a energetiky s celkovým obrátem tři miliardy korun. Ostravská průmyslová skupina využívá k rozvoji svého podnikání vedle organického růstu také strategické akvizice. „O podnik Janka Engineering jsme měli enormní zájem. V portfoliu naší skupiny v něm spatřujeme velký potenciál, rádi bychom využili strategické synergie s našimi stávajícími společnostmi,“ řekl k nákupu Tomáš Kondělka, místopředseda představenstva Multicraft Group.

Realizace transakce prostřednictvím poradenské společnosti BDO Advisory byla pro společnost Janka Engineering, zaměstnávající více než 150 lidí, v současné době nejlepší možné řešení. „Po zvážení všech možností

jsme dospěli k rozhodnutí začít hledat silného kupce se znalostmi z oboru. Celý proces proběhl během půl roku bez výraznějších komplikací, a pro podnik je výborné, že se vrací do českých rukou. Budoucnost firmy, jejíž kořeny sahají do roku 1872, vidím optimisticky,“ potvrdil Filip Eisenreich, zástupce skupiny LEEL Electricals Ltd. v České republice.

Janka Engineering je předním dodavatelem komfortní a průmyslové vzduchotechniky, klimatizací a chlazení. Firma realizovala projekty nejen v České republice, ale i v zahraničí, například Bělorusku či Švýcarsku. Od roku 2009 společnost patřila do mezinárodní skupiny LEEL Electricals Ltd. se sídlem v indickém Novém Dillí. (tz)

Sberbank CZ je pro evropskou síť klíčová

Evropské dceřiné společnosti Sberbank zaznamenávají v roce 2018 růst čistých zisků. Mezi vůbec nejvýnosnější pobočky patřily v roce 2017 ty v České republice a Srbsku. Pro Sberbank zůstávají tyto státy klíčové. Síť dále sází na digitální transformaci evropských poboček a zvyšování efektivity nákladů.

„Budoucnost vidíme v digitalizaci a v tomto ohledu chceme všechny pobočky zdokonalit, což by mělo posílit naši pozici na trhu. Ziskovost a digitální inovace jsou pro naše dceřiné společnosti prioritou. Aktuálně nemáme v úmyslu roz-

šiřovat akvizice, ale spíše se držet organického růstu jak v retailovém, tak v SME sektoru,“ uvedl Igor Kolomejsky, ředitel Sberbank International. Inspirací je podle něj pilotní projekt okamžitých retailových úvěrů a dalších produktů online.

V plánu má banka dále rozšiřovat digitální řešení do jiných evropských států. Jednotlivé strategie digitální transformace ponechá na pobočkách s ohledem na specifika a právní prostředí zemí, ve kterých působí. Příkladem je česká iniciativa spolupráce s investičním start-upem eToro.

Kompletní transformaci do online prostředí Sberbank neplánuje. „Věnujeme pozornost potřebám zákazníků i technologickým inovacím. Proto poskytujeme naše služby prostřed-

nictvím fyzických poboček i digitálních kanálů, což vnímáme jako efektivní kombinaci. Pozorujeme, že sofistikované finanční produkty se na pobočkách prodávají lépe,“ dodal Igor Kolomejsky.

Další ústup z Evropy, kde Sberbank (po převzetí rakouské Volksbank před šesti lety) působí v osmi zemích, není na pořadu dne. Za stažením z Turecka a plánovaně z Ukrajiny stojí, podle šéfa Sberbank International, nepříznivá politická a ekonomická situace. (tz)

Uplatnění interim managementu v ČR roste



Interim management, neboli dočasná manažerská řešení, už má i u nás své místo,

je na vzestupu a nachází široké uplatnění nejen v průmyslu. Vzhledem k tomu, že se o této problematice v naší podnikatelské veřejnosti mnoho neví, požádali jsme o podrobnější informace na toto téma předsedu České asociace interim managementu (CAIM) Jána Dolejše. V první části seriálu se zaměříme na stručnou charakteristiku interim managementu, jeho místo a význam v České republice i na jeho porovnání s některými okolními zeměmi, na jeho výhody i na to, proč by se podnikatelé a manažeři měli o tuto problematiku více zajímat.

Jak se aktuálně uplatňuje interim management v České republice, v jakých formách nejčastěji a v jakých oborech působí interim manažeři?

V zahraničí se interim management využívá ve větší míře, ale už i v ČR se osvědčil v mnoha případech, přičemž jeho uplatnění se neustále vyvíjí. Interim management je aktuálně nejvíce rozšířený ve formě krizového a substitučního managementu. Interim manažeři působí



Ján Dolejš, předseda České asociace interim managementu

v různých oborech od průmyslu, přes cestovní ruch až po státní správu nebo zdravotnictví, převážně ale ve strojírenských výrobních firmách. Podíleli se na záchraně celé řady podniků, z nichž asi nejznámější je TATRA, dále KOVOSVIT nebo LIFTCOMP. Samozřejmě změnový interim manažer nemusí řešit jen krize a restrukturalizace. Může také připravit prodej firmy či vstup na nové trhy, nebo nastavit nové procesy po převzetí firmy novým majitelem. Své místo má rovněž při realizaci fúzí

nebo při výrazných změnách směřování podniku a podobně. Substitučním interim managementem se rozumí náhrada manažera, případně i specialisty, pracujícího a zařazeného v běžné organizační struktuře společnosti, interim manažerem, a to na určitou přechodnou dobu. Důvodem těchto potřeb bývá náhlý výpadek stálého pracovníka z důvodu nemoci, úmrtí či jeho odvolání nebo náhlý a nepředpokládaný odchod z jiných příčin.

Interim management je v ČR tedy na vzestupu, ale stále není tak rozšířen jako v západních zemích. Čím to je?

Je to z důvodu určitého konzervativizmu na straně firem, které „umí“ pracovat pouze se zaměstnanci, včetně jejich motivace, a jiné nebo nové formy angažování lidí jsou jim cizí. Pro majitele je většinou těžké si přiznat, že vedení firmy nezvládnou sami, otálejí s řešením a interim manažera vyhledají až na poslední chvíli. Ale to se pomalu zlepšuje. Zatímco dříve dávali majitelé přednost řešení vlastními silami, dnes už firmy preferují pomoc prostřednictvím externích odborníků. Z průzkumu asociace TMA a České asociace interim managementu před dvěma roky vyplynulo, že pro řešení krizových situací a restrukturalizaci by si vybralo nebo doporučilo nezávislého interim manažera nebo specializovaného poradce 75 % manažerů, právníků a bankéřů. Podle našich zkušeností oblíbenost interim managementu dále roste, a to nejen v oblasti restrukturalizací, rozšiřuje se do rozvojových projektů a záměrů firem.

Jednou z příčin pomalejšího rozšiřování této formy řízení v ČR může být také menší zkušenost a zdrženlivost českých interim manažerů v oblasti vlastní propagace a obava z nejistoty. Pokud například máte „na krku“ hypotéku na 30 let, tak budete těžko pracovat na relativně krátké úvazky v řádech měsíců, maximálně několik málo let. Tento způsob podnikání má prostě svá specifika i rizika a ne každý je zvládne.

Kde vidíte s ohledem na praxi hlavní výhody interim managementu a proč by se měli vlastníci, podnikatelé a manažeři o něj více zajímat?

Profesionální přístup najatého zkušeného manažera bývá mnohem efektivnější, než usilovat o záchranu vlastními silami, nevýhodnými půjčkami, rychlým střídáním managementu apod. Také ve strategických změnách, zavádění nových technologií či expanzi do zahraničí se vyplatí najmout si dočasně odborníka. Hlavní výhodou je efektivní způsob práce, kde se definuje čas a cíl, respektive co se má za tento časový úsek dosáhnout, a předem se také dojedná odměna. Tím se dají jednoduše kontrolovat náklady. Předností interim manažerů je i flexibilita.



Z konzultačního dne České asociace interim managementu na Mezinárodním strojírenském veletrhu 2017 v Brně. Na stánku Národního strojírenského klastru proběhly zajímavé diskuze

ta. Nejen že jsou schopni nastoupit prakticky hned, ale většinou zvládají širší škálu manažerských úkolů a umí poměrně rychle odhalit, čemu je potřeba věnovat největší úsilí.

Přítomnost člověka „zvenčí“, nezávislého a zkušeného manažera, každopádně přináší nový pohled a dá firmě zpětnou vazbu přímo z trhu. Je to podobné, jako když do fotbalového týmu přijde nový kouč. Výsledkem činnosti interim manažera pak není jen vykonání určité práce. Během své mise ve firmě předává svým spolupracovníkům, ale třeba i majitelům firmy, bohaté znalosti a zkušenosti tak, aby firma byla i po jeho odchodu životaschopná a mohla se dále samostatně rozvíjet.

Mnoho českých firem se potýká s nedostatkem pracovníků na trhu. Může i v tomto směru interim manažer pomoci?

Sehnat techniky, specialisty, ale i dělnické profese, je pro řadu firem noční můrou, zvláště pokud nemá vlastní personální oddělení či HR specialistu. Rozmohlo se také přetahování zaměstnanců mezi konkurenčními firmami. Moderní způsob angažování manažerů na určitou dobu může být velkou oporou. Interim manažeři mohou zastoupit ve firmě chybějícího vedoucího pracovníka či odborníka. Pokud jde o složitější případy, mohou si přivést svůj tým – dalo by se říci – sebrané manažerské mužstvo. Setkáváme se také s tím, že interim manažeři pomáhají s vyhledáváním klíčových pracovníků. Navíc interim manažer umí nezaújatě vyhodnotit stávající pro-

cesy ve firmě a najít způsoby zefektivnění, které pak přinesou menší potřebu pracovní síly. V neposlední řadě se jeho působením změní atmosféra ve firmě, což může přitáhnout nové pracovníky nejen do managementu.

Kolik manažerů sdružuje vaše asociace a jaký je zájem o vaše služby?

Česká asociace interim managementu má aktuálně 70 členů, kteří působí po celé zemi; máme zastoupení prakticky ve všech krajích. Někteří pracují i v zahraničí, jak pro české, tak zahraniční majitele. Jsou to zkušení interim manažeři, kteří opravdu mohou ve firmě udělat v krátkém čase hodně práce. Výhodou naší asociace je všestrannost, disponuje odborníky na různé oblasti – krizové řízení, finance, obchod, marketing, logistiku, IT, výrobní procesy, personalistiku i strategický management. Naši členové se dobře uplatňují i tam, kde je zapotřebí týmová práce specialistů, protože se už mezi sebou známe a spolupracujeme na některých projektech. Asociace ale členům práci neshání, každý má své portfolio klientů a práce interim manažera se hodně odvíjí od referencí a doporučení. Zájemci se tak hlavně obrací na jednotlivé členy, přicházejí však také poptávky na asociaci – v posledních letech v rozsahu několika desítek za rok. Tyto poptávky rozesíláme na všechny členy, a kdo není plně vytištěný nebo je v konečné fázi svého angažmá, může kontakt využít.

připravila Jana Dronská

Invest Europe: investice do private equity a venture kapitálu

Invest Europe (IE) v srpnu zveřejnila statistiky sektoru private equity a venture kapitálu ve střední a východní Evropě (CEE) za rok 2017. Tento rok byl z pohledu investic do společnosti zcela výjimečný a dosáhl rekordních 3,5 miliardy eur.

Jak vyplývá ze zprávy Invest Europe Central and Eastern Europe Private Equity Statistics 2017, meziroční nárůst investic o 113 % překračuje předchozí vrchol v roce 2008 o 40 %. Rok 2017 byl podle výsledků uvedené zprávy silný i z pohledu fundraisingu a prodeje firem. Většina investovaného kapitálu (plné tři čtvrtiny) v CEE směřovala do sektoru spotřebního zboží a služeb, následována oblastí technologií (ICT) s 11 %. Hlavním tahounem regionu byly již tradičně polské společnosti, které z celkového objemu investic získaly 71 %.

„Rekordní výše investic private equity a venture kapitálu do firem v celé střední a východní Evropě pomáhá vytvářet regionálně

i celosvětově úspěšné projekty,“ řekl Robert Manz, předseda sekce CEE v rámci Invest Europe a řídící partner Enterprise Investors. „Mezinárodní investory na regionu láká především je-

ho ekonomický růst, poměrně vysoké spotřebitelské výdaje a zkušenosti manažerů fondů, kteří již dostatečně prokázali, že jsou schopni identifikovat investiční příležitosti s vysokým potenci-

álem růstu.“ Fundraising v regionu CEE vzrostl v roce 2017 o 46 % a dosáhl 1,3 miliardy eur, včetně rekordních 360 milionů eur venture kapitálového fundraisingu.

Statistiky roku 2017 za Českou republiku zveřejnila The Czech Private Equity & Venture Capital Association (CVCA) společně s Deloitte Česká Republika již v červnu. PE i VC v ČR v roce 2017 nadále pokračoval ve svižném tempu na pozadí zdravého makroekonomického vývoje. Tržní optimismus tímto navázal na vyšší úroveň aktivitu z let 2015 a 2016. V roce 2018 očekávají zástupci sektoru PE / VC minimálně obdobné výsledky jako v roce 2017. Prezident CVCA Jiří Beněš k výsledkům roku 2017 uvedl: „Jsme rádi, že jsme v průběhu roku 2017 zaznamenali opět podstatný nárůst private equity investic, jak co se týká objemu zainvestovaných prostředků, tak i počtu zainvestovaných společností. I ohledně očekávaných investic v letech 2018 a 2019 jsem optimistou, zejména vzhledem k úspěšnému fundraisingu řady fondů v ČR i středoevropském regionu.“ (tz)



Ukrajínští pracovníci jsou přínosem nejen pro zaměstnavatele

Více než dvě miliardy korun za rok přitečou státu z přímých a nepřímých daní a odvodů navázaných na zaměstnávání pracovníků zařazených do vládního Režimu Ukrajina. Jen na důchodovém pojištění, ze kterého se hradí současné důchody, tak spolu se zaměstnavateli přispívají kolem jedné miliardy korun ročně. Každý Ukrajinec, který dosud získal práci přes tento režim, přispěje na jednoho důchodce 440 korunami za rok. Tito pracovníci tak nejsou přínosem jen pro zaměstnavatele, jsou prospěšní pro celou společnost. Vyplývá to z analýzy Hospodářské komory, která k tomu také zmapovala v novém šetření zkušenosti zaměstnavatelů s programem a s pracovníky z Ukrajiny.

Podle tohoto šetření jsou zaměstnavatelé se zaměstnanci z Ukrajiny spokojeni, oceňují hlavně jejich pracovitost (82 %), vstřícnost (41 %) a snadnou integraci do pracovního týmu (33 %). Více než dvě pětiny podnikatelů také uvedlo, že zaměstnancům z Ukrajiny zvedlo mzdu, v průměru o 11 %, a to u malých, středních i velkých firem. Výjimkou nebyl ani růst mezd o více než pětinu.

Hospodářská komora za dva roky vyřídila 3110 žádostí o 17 367 kvalifikovaných pracovníků, v současnosti v ČR prostřednictvím programu pracuje už 13 300 pracovníků. Jen za poslední rok Hospodářská komora vyřídila přes 2000 žádostí firem o 11 000 zaměstnanců. Zájem firem o pracovníky z Ukrajiny se tak meziročně téměř zdvojnásobil, tento trend bude podle odhadů Hospodářské komory kvůli napjatému trhu práce ještě zesilovat.

„Oceňujeme, že vláda letos v lednu vyslyšela zaměstnavatele a zvýšila kapacity pro přijímání pracovních sil z Ukrajiny. Ale stále je to jen kapka v moři, když zaměstnavatelé potřebují obsadit přes 300 000 volných pozic. Zaměstnávání cizinců není dlouhodobé řešení situace na českém trhu práce, ale krátkodobě pomáhá překlenout problémy, kdy firmy nemají dostatek rukou. Ukrajinci přitom neohrožují společnost,

naopak jsou i podle našich analýz pro Českou republiku i státní kasu přínosem. Proto chceme s vládou otevřít jednání o zdvojnásobení ročních kvót,“ uvedl prezident Hospodářské komory Vladimír Dlouhý.

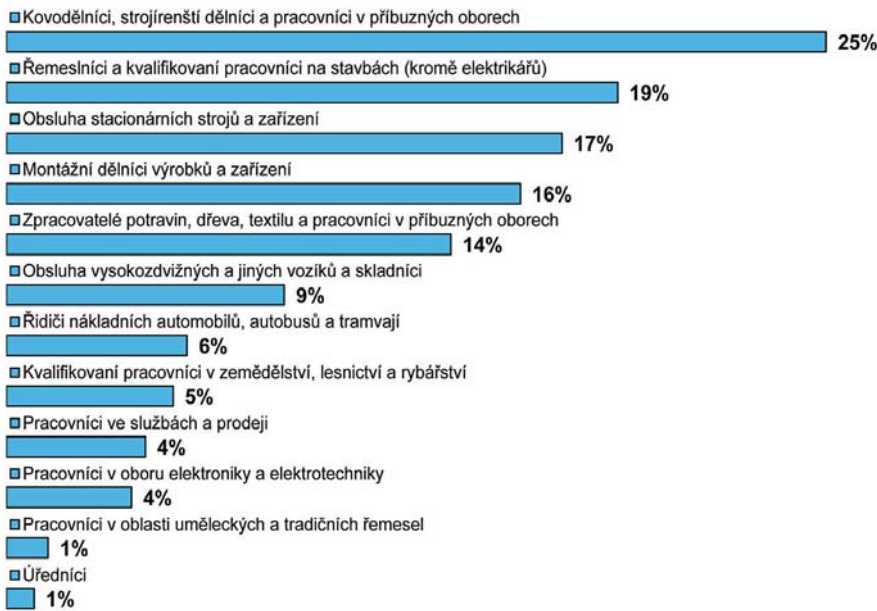
Šéf Komory zároveň zdůraznil, že výhodou Režimu Ukrajina je to, že zrychluje přímé zaměstnávání pracovníků, kteří se stávají kmenovými zaměstnanci podniků a mají i na stejných pozicích stejné mzdové podmínky jako Češi. Nijak neohrožují mzdovou úroveň Čechů, ani jim neberou práci. Program zabraňuje nejen tomu, aby se na jednom místě koncentrovaly vysoké počty cizinců, eliminuje také tzv. zastřené pracovní agentury a mafiánské struktury, za kterými stojí nelegální ubytovny, vybírání desátků apod. Výhrady některých odborářů k tomuto režimu jsou proto dezinterpretací a manipulativní. Nicméně v srpnu letošního roku už prvním pracovníkům platnost zaměstnanecké karty vypršela. Ta je vydávána až na dva roky a je vázána na konkrétní pracovní poměr, takže pokud zaměstnanec zanikne pracovní smlouva, ztratí i nárok pobývat na území ČR. Pokud si v 60denní „ochranné“ lhůtě zaměstnání nenajde, ministerstvo vnitra zaměstnaneckou kartu zruší a vydá výjezdní příkaz, na základě kterého musí cizinec ČR opustit. Není proto pravdivá fáma, že by měl nárok na podporu v nezaměstnanosti.

Dle šetření tři pětiny podnikatelů (61 %) plánují zaměstnancům prodloužit pracovní poměr po uplynutí platnosti zaměstnanecké karty. Jen 2 % firem odpovědělo, že prodloužení smluv neplánuje. V ostatních případech ještě firmy nejsou rozhodnuty – mají tyto zaměstnance jen krátce nebo nedokážou ještě odhadnout své budoucí personální potřeby.

Příkladem firmy, která bude pracovní smlouvy prodloužovat, je společnost firma Abydos z Chebska. Podnik se zabývá povrchovými úpravami a zušlechťováním kovů. Před dvěma lety do režimu vstoupil vůbec jako první zaměstnavatel v ČR.

„V současné době u nás pracuje jedenáct zaměstnanců z Ukrajiny a na dalších deset se již

Na jaké pracovní pozice dle CZ-ISCO kódu jste pracovníky z Ukrajiny zaměstnali?



těšíme. Stávající Ukrajinci jsou velice učenliví a spolehliví. Dobře se začlenili do týmu a jsou významným prvkem pro plnění zakázek. Určitě jim pracovní poměr prodloužíme,“ uvedla jednatečka společnosti Olga Kupec.

Největší poptávka zaměstnavatelů je právě po technicky orientovaných pracovnících jako jsou kovodělníci nebo strojírenští dělníci. Obrovská poptávka firem je po řemeslnících, jako jsou truhláři, tesaři, omítkaři, štukatéři, podlaháři, kamnáři, kameníci nebo malíři. Firmy postrádají ale i pekaře, cukráře, kuchaře, řezníky, švadleny, ošetřovatele skotu, přetrvává vysoká poptávka po skladnících a řidičích.

„Řidičů je nedostatek v celé Evropě a ani výhledově se tento trend nezlepší. Proto naše společnost MD logistika již v prosinci roku 2016 zahájila spolupráci s Hospodářskou komorou, jejímž prostřednictvím vstoupila do re-

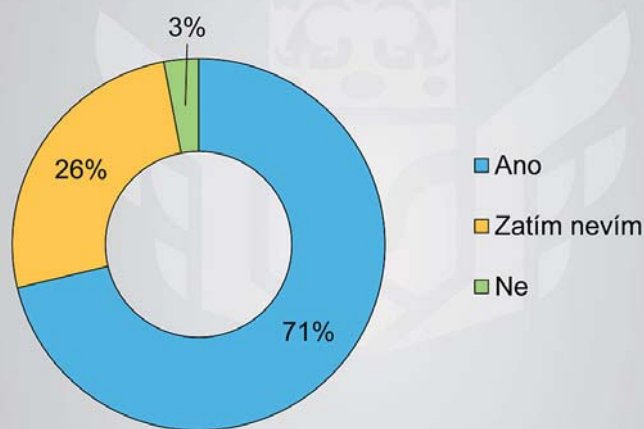
žimu Ukrajina. Celkový proces hledání, výběru a následného zapracování řidičů z Ukrajiny je z naší strany zajišťován velmi důkladně a do naší společnosti přijímáme jen ty nejzkušenější a nejlepší ukrajinské řidiče. Proto je naší snahou, aby vybraní řidiči u nás byli spokojeni a měli zájem i po uplynutí dvouletého pracovního víza dále ve společnosti MD logistika pokračovat,“ uvedl generální ředitel logistické firmy MD logistika Robert Kuchar. Upozornil však na zdoluhavé procesy.

Ostatně také šetření mezi zaměstnavateli potvrdilo, že největším problémem při nábore zaměstnanců je délka celého procesu, na tu si stěžuje 88 % firem. Dalšími problémy je administrativní náročnost režimu a špatná komunikace s českými úřady. Spolupráci s Hospodářskou komorou ČR v rámci projektu Režim Ukrajina 90 % podnikatelů hodnotí jako výbornou nebo velmi dobrou.

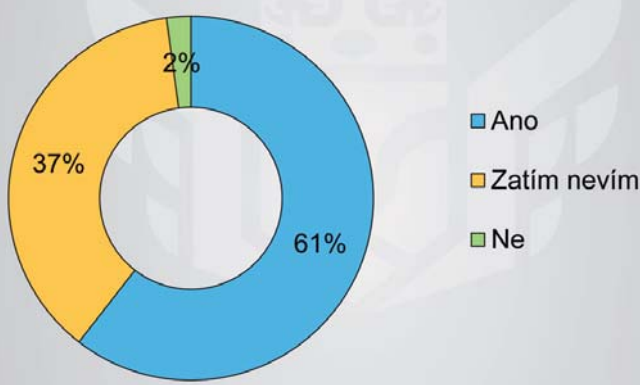
Podnikatelé také ve velké míře projevíli zájem o to, aby se Hospodářská komora více angažovala v procesu přijímání ukrajinských zaměstnanců, celkem 64 % firem by mělo zájem o to, aby Komora pomáhala nejen s vyřizováním žádostí firem jako dosud, ale i s vyhledáváním vhodně kvalifikovaných uchazečů na Ukrajině nebo v Srbsku a poskytl také uchazečům o zaměstnání administrativní podporu. Komora proto analyzuje možnosti, jak zaměstnavatelům vyhovět, a to přímo na Ukrajině i v Srbsku.

Šetření mezi podnikateli, kteří přes Hospodářskou komoru požádali o zařazení do projektu Režim Ukrajina, probíhalo ve dnech 17. až 24. července 2018, primárně cílilo na zaměstnavatele, kteří již přes projekt zaměstnance získali a mají s nimi zkušenosti. Celkem odpovídalo 233 zaměstnavatelů ze všech krajů. (tz)

Uvažujete o tom, že do konce roku 2018 začnete hledat další pracovníky z Ukrajiny?



Plánujete zaměstnancům z Ukrajiny po uplynutí platnosti zaměstnanecké karty (tj. po 2 letech) prodloužit pracovní poměr?



Brno získá inteligentní parkovací automaty

Statutární město Brno získá 120 nových inteligentních parkovacích automatů. Jde o jednu z částí pětiletého projektu Systém organizace a bezpečnosti dopravy města Brna. ČD – Telematika bude v tomto projektu v roli koordinátora celé akce, zajistí montážní a servisní činnosti během jednotlivých etap realizace a následně bude provádět kompletní servisní podporu. Rozhodlo o tom výběrové řízení, ve kterém zvítězila právě ČD – Telematika.

„Brno je druhým největším městem České republiky, takže vysoutěžení této zakázky nás pochopitelně nesmírně těší,“ uvedl Bruno Wertlen, člen představenstva ČD – Telematiky. „Jednoznačně se potvrzuje, že otázky spojené s dopravou a parkováním jsou pro obce a města skutečně prioritami. Jsme přesvědčeni, že segment chytrých řešení pro parkování v obcích

výrazně poroste, a věříme, že ani firmy se svými parkovišti nezůstanou dlouho pozadu.“ sdělil Bruno Wertlen. Mezi společnostmi s chytrým parkovištěm se nedávno zařadil také CS Beton, kterému zajistila řešení rovněž ČD – Telematika, a to ve spolupráci s generálním dodavatelem TETRONIK. Součástí zakázky pro město Brno je také připojení na Centrální dohledové cen-

trum nad těmito parkomaty na Centrálním technickém dispečinku společnosti Brněnské komunikace a.s.

Nové parkovací automaty typu TicketLine7 umožňují všechny druhy hotovostních i bezhotovostních plateb, uživatelské rozhraní představuje TFT displej a na žádost zákazníka mohou být osazeny plně integrovaným solárním panelem. Samozřejmostí je i přístupnost ovládacích prvků pro tělesně hendikepované spoluobčany.

První fáze dodávek je rozdělena na dvě etapy. V rámci první z nich dodá ČD – Telematika v říjnu letošního roku 58 automatů; druhá etapa je naplánována na rok 2019, kdy bude dodáno zbylých 62 automatů z první fáze projektu. Celý

projekt potrvá pět let a počítá s možností osazení až 600 kusů těchto inteligentních parkovacích automatů.

ČD – Telematika a.s. je významným poskytovatelem velkoobchodních internetových, datových a hlasových služeb a dodavatelem služeb v oblasti správy, údržby i výstavby optických infrastruktur. Portfolio svých činností doplňuje službami s přidanou hodnotou zahrnujícími servis kontaktního centra, systémovou integraci, diagnostiku a analýzu dat nebo kybernetickou bezpečnost. Dalším dynamicky se rozvíjejícím segmentem poskytovaných služeb je oblast Internetu věcí, kde realizuje řešení například chytrého parkování. (tz)



Strana vychází pod partnerskou záštitou České společnosti pro jakost

Tradice, na které můžeme stavět



Značka Czech Made, jedna z nejvýraznějších pečeti kvality na českém trhu, má za sebou nejen dlouholetou tradici, ale také mnoho zvůčných jmen úspěšných držitelů. Co spojuje Plzeňský Prazdroj, Becherovku a společnosti Solodoor vyrábějící dveře a dveřní zárubně, firmu Libea v roli výrobce vlajek, USSPA a jejich světově známé Masážní a vířivé lázně nebo třeba Krkonošské obálky? Kromě významného podílu na trhu je to mimo jiné snaha o dosažení vysoké kvality výrobků a služeb nabízených českým zákazníkům, ke kterým jim v minulosti pomohla nebo stále pomáhá značka Czech Made.

V roce 1993 se prvním českým výrobcům dostalo zcela nové příležitosti nabídnout zákazníkům zajímavý doklad kvality svých výrobků, odlišit se od konkurence a také proniknout na zahraniční trhy. Značka Czech Made vznikla primárně s cílem usnadnit spotřebitelům orientaci v dostupných výrobcích – a později i službách – na našem trhu. Poskytovala jedno-

duchý návod, jak si vybrat s minimálním rizikem kvalitní výrobek nebo službu. Jejím dalším cílem bylo ale také podpořit odpovědné firmy, které chtěly poskytovat svým zákazníkům vysokou přidanou hodnotu. Firmy, kterým stála a dodnes stojí spokojenost zákazníků za investovaný čas i peníze. Firmy, které dělají „něco navíc“. V roce 2002 byla značka Czech Made

zařazena do programu Česká kvalita – Programu podpory prodeje kvalitních výrobků a poskytování kvalitních služeb, garantovaného vládou ČR. Podstatou tohoto programu je existence jednotného systému značek, kterými jsou označeny produkty nabízené na českém trhu. Ve svých zásadách vychází z obdobného systému značek kvality, který v Německu úspěšně funguje již řadu let.

Kromě prestiže ocenění, podpory vlády ČR, desítek držitelů a silného zázemí v povědomí českých spotřebitelů, je značka Czech Made pro firmy dodnes zajímavá především proto, že dokládá maximální péči výrobce či poskytovatele služby o jakost produktu. A to formou jednoznačně prokazatelného ověřování a hodnocení třetí nezávislou stranou – akreditovanou zkušebnou, laboratoří, certifikačním či inspekčním orgánem, namátkovým hodnocením odborní-

ků a expertů, konkrétních koncových zákazníků i dodavatelů. Získat značku Czech Made mohou tedy pouze ti, kdo věnují pozornost všem aspektům své podnikatelské činnosti – nejen samotné výrobě či poskytování služby, ale také zaměstnancům a jejich spokojenosti, společensky odpovědnému přístupu atd.

Posledním klíčovým bodem z poslání značky Czech Made je podpora českých podnikatelů – a nejenom těch největších a nejúspěšnějších. Protože mnohdy to jsou právě malé nebo rodinné firmy, které ukrývají až neskutečné příběhy.

Zakládáte si na jedinečnosti? Chcete jednoduše a efektivně komunikovat k zákazníkovi kvalitu svých výrobků a služeb? Rádi Vám pomůžeme. Více najdete na www.czechmade.cz.

David Kubla
manažer komunikace
České společnosti pro jakost

Zákazníci jasně naznačují prodejčům ojetin, co požadují

Podle Asociace prodejců použitých automobilů – autobazarů (APPAA) zkrachovalo za prvních šest měsíců letošního roku 26 autobazarů. Důvodem nebyla pouze omezená nabídka automobilů, ale také neschopnost majitelů přizpůsobit se novým požadavkům klientů, kteří, stejně jako například u prodejců potravin, raději chodí do supermarketů než k malým prodejčům, tedy migrují k velkým autobazarům.

APPAA udělala v červenci průzkum mezi stovkou prodejců a vypracovala seznam služeb, které zákazníci u prodejců poptávají nejčastěji a které jim nejčastěji chybí. A jaké jsou tedy největší změny na trhu ojetin:

Doba, kdy se ojeté auto platilo celé v hotovosti, je už dávno pryč

Ještě před 15 lety bylo naprosto běžné platit cenu za ojetinu v autobazaru celou v hotovosti, v dalších letech přicházely autobazary s nabídkou leasingů nebo spotřebitelských úvěrů. Jenže doba jde stále kupředu a český zákazník došel ke stejnému závěru jako ten západoevropský. Totiž že za auto, tedy za spotřební věc, nemá ekonomický smysl platit vysoké



foto Pixabay

částky a už vůbec ne předem. Stejně jako klient v západní Evropě nebo USA chce platit pouze měsíční splátky a žádnou akontaci. Prostě chce auto jen užívat a peníze investovat třeba do dovolené nebo do vzdělání svých dětí. Snem každého zákazníka tak je přijít si pro auto bez koruny v kapse a pouze je splácet v nízkých částkách.

Drtivá většina autobazarů však na takové požadavky zákazníků není připravena a neumí na ně reagovat. To je podle Petra Příkryla z APPAA jeden z hlavních důvodů, proč autobazary krachují. „Jestli autobazary nezachytí tento zá-

kaznický trend, dříve nebo později skončí,“ potvrdil Petr Příkryl a pokračoval: „Zákazníci pak možná dojdou k závěru, že si místo ojetého vozu koupí nový, protože dealeři nových vozů takové možnosti financování nabízí.“ S takovou situací však největší autobazary počítají a umějí na ni reagovat: „Má-li zákazník možnost levného financování, zvolí raději ojetý, ale třeba větší nebo lépe vybavený vůz,“ vysvětlil Pavel Foltýn z Auto ESA. Jeho slova potvrzují statistiky prodeje vozidel v ČR, podle kterých se každoročně prodá přibližně 250 000 nových vozů, ale zároveň 700 000 těch ojetých.

Vozy bez jasné servisní historie budou bez šance

Vozy bez jasného původu a servisní historie budou v blízké budoucnosti téměř neprodejně. Na českém trhu je stále více ojetých aut, ke kterým dává prodejce garance kvality, kontroly počtu ujetých kilometrů, nebo počtu majitelů. Malí prodejci však neumí nebo nechťejí takové vozy shánět a raději dováží ze zahraničí vyřazené vozy, kterým třeba přetočí tachometr nebo u kterých zamaskují technické nedostatky. Takové automobily pak sice prodávají cenově výhodněji, nicméně bez jakékoliv záruky. Podle Petra Příkryla není žádný důvod k tomu, aby se trh s použitými vozy vyvíjel v České republice jinak než v západní Evropě nebo USA. „Český zákazník je stejně náročný jako ten zahraniční, jen si to dlouhou dobu nemohl dovolit,“ doplnil Petr Příkryl. „O to víc teď bude požadovat nejen kvalitní vozy, ale především kvalitní služby a atraktivní financování.“ Podle Petra Příkryla ještě do konce letošního roku skončí další dvacítky těch nejmenších autobazarů. U těch největších se dá naopak ještě očekávat, že přijdou nejen se zkvalitněním služeb, ale i s atraktivními nabídkami financování, virtuálními prohlídkami vozů, krátkodobými zápůjčkami, nebo dokonce sdílením určitého segmentu vozidel. Takže se máme určitě na co těšit. (tz)

Česká společnost pro jakost certifikuje Bez GMO

Silící péče o to, co jíme a pijeme, v souvislosti s principy zdravého životního stylu, kladou na firmy a organizace nové požadavky. Ty se týkají také řízení managementu kvality a kvality jako takové. Výrobci potravin, krmiv, chovatelé a pěstitelé hledají nové způsoby, jak se svými zákazníky komunikovat transparentněji, aby jim dali na srozuměnou, že jejich produkty jsou tím, co na trhu hledají.

Významnou roli v těchto aktivitách začala hrát Česká společnost pro jakost. Je platformou, která se zabývá širokým spektrem otázek spojených s prosazováním kvality doslova v jakémkoli oboru. Od letošního roku působí ČSJ také jako jeden z mála certifikačních orgánů oprávněných certifikovat Bez GMO neboli vybavit žadatele dokladem, který informuje, že jeho výroba probíhá bez geneticky modifikovaných složek. Požadavky se vztahují také na obchodníky a dopravce, kteří nakládají se surovinami a produkty.

Subjekt, který certifikát získá, má velkou konkurenční výhodu. Výrobci a distributoři po-

travin totiž certifikací jednoznačně prokazují, že produkty dodávané na trh nebyly vyrobeny z komponent obsahujících genetickou modifikaci, ani jimi nebyly kontaminovány. „Pro řadu spotřebitelů je dnes důležité, aby měli možnost na první pohled získat údaje o tom, zda výrobek obsahuje geneticky upravené suroviny nebo ne. A právě dobrovolná certifikace je jednou z cest, jak vyjít zákazníkům vstříc,“ řekl Petr Koten, ředitel České společnosti pro jakost.

Široká veřejnost se zatím přiklání k názoru, že geneticky modifikované suroviny k výrobě potravin nejsou vhodné, protože, jak naznačují diskuze odborníků, ani věda a výzkum nedokáží zcela jasně určit, zda jsou takto upravené plodiny spíše přínosem nebo naopak rizikem, a to nejen s ohledem na možnosti lidského organismu. Množí se však i názory, že GMO suroviny by mohly být cestou, jak zajistit planetě dostatek potravin, neboť díky zásahu do genomu plodin mají následně vyšší výnosnost a upravuje se jejich imunitní systém, který lépe odolává nemocem, třeba plísňím, tedy není potřeba používat ani tolik pesticidů, fungicidů a herbicidů. Z toho vyplývá, že by se mohla zlepšit kvalita půdy a podzemních vod.

Klesla by produkce i obsah toxických látek v přírodě. Negativní vliv GMO nebyl ale jednoznačně prokázán stejně jako přínos. Důsledky bude však možné hodnotit až s časovým odstupem.

Kontrola a certifikace Bez GMO probíhá v celém řetězci, od produkce použitých osiv, pěstování obilovin, olejnin a jiných surovin, přes výrobu krmných směsí anebo přepravu potravinářských vstupů až po zpracování jednotlivých potravinářských produktů. Certifikovat se může nechat mlékárna stejně tak jako producent čokolády nebo paštik.

Oblasti certifikace Bez GMO přikládají odborníci z České společnosti pro jakost velký význam. „Je to aktivita, která začíná být v České republice nejen vyhledávaná, ale má svůj až nadčasový smysl. Už s ohledem na diskuzi o geneticky modifikovaných potravinách, o nichž se nejen v odborném fóru stále častěji hovoří,“ uvedl Ing. Petr Koten, výkonný ředitel ČSJ a pokračoval: „A právě v důsledku poptávky spotřebitelů usilují mnozí evropské výrobci a distributoři potravin stále častěji o to, aby bylo možno u dodávaných výrobků prokázat, že nebyly vyrobeny z komponent, které obsahují

genetickou modifikaci. Pro nás je to výzva i z toho důvodu, že ctíme a prosazujeme principy světové udržitelnosti a společenské odpovědnosti.“

Geneticky modifikované organismy představují pro současnou civilizaci dvě možné cesty. Někteří tyto produkty rostlinné či živočišné říše vidí jako směr k dostatku kvalitních potravin pro celou planetu, jiní v nich spatřují hrozbu s těžko odhadnutelnými následky genetického vývoje. V této souvislosti se nabízí nespočet otázek, na něž není jednoduché dát zatím přesnou odpověď.

Certifikace Bez GMO je významná především proto, že suroviny pro výrobu osiv, krmiv, hnojiv, potravin pochází z mnoha různých částí světa, jsou ve velkém obchodovány na mezinárodních komoditních trzích. Jejich pěstování, a to včetně možnosti pěstování GMO je upravována rozličnými národními legislativami. Mnoho výrobců nejen potravin se proto přiklání k cestě dodávat do prodeje takové produkty, které geneticky modifikované organismy či jejich stopy neobsahují. Certifikátem Bez GMO mohou dát kupujícím značnou přidanou hodnotu a stávají se důvěryhodnými. (tz)

Zájem o plynové kondenzační kotle se zdvojnásobil

Dosavadní průběh druhé vlny programu kotlíkových dotací jasně dokládá, že mezi obyvateli České republiky výrazně roste zájem o plynové kondenzační kotle. Vyplyvá to z aktuální statistiky ministerstva životního prostředí (MŽP), která potvrzuje jarní průzkum realizovaný Českým plynárenským svazem (ČPS) mezi jednotlivými kraji.

„Plynové kotle jsou nejčastější volbou v Moravskoslezském (42 %), Jihomoravském (40 %) a Olomouckém kraji (30 %). Zájem minimálně dosahující či lehce převyšující 25% hranici hlásí také Pardubický, Královéhradecký a Zlínský kraj, dále pak hlavní město Praha a Kraj Vysočina. Už nyní je jasné, že nárůst počtu žádostí týkajících se dotace na pořízení kondenzačních plynových kotlů bude zhruba dvojnásobný oproti první vlně,“ okomentoval aktuální výsledky MŽP Jan Ruml, výkonný ředitel ČPS, a dodal: „Z pohledu dopadů na životní prostředí je to velmi pozitivní vývoj. Mnoho majitelů

nemovitostí při stoupající ceně uhlí už nechce řešit každoroční problémy s dopravou a skladováním. Další zjišťují, že tepelná čerpadla zpravidla neřeší dostatečnou dodávku tepla v zimních měsících. Plynové kotle se navíc oproti srovnatelným technologiím osvědčují jako zdroje s nejnižší poruchovostí.“

Zemní plyn představuje komfortní a ekologický způsob vytápění, zejména z dlouhodobého hlediska. Neustálý tlak na zlepšování ekologických parametrů spotřebičů totiž může vyústit i v zákaz provozu nových kotlů na tuhá paliva, které v současné době všechny ekologické požadavky splňují. „Už od ledna 2020 začne platit zákaz prodeje zařízení 4. a 5. emisní třídy, vyjma kotlů splňujících přísné požadavky Eko-design. To u kotlů na zemní plyn nehrozí. Vyměnit se mohou teprve tehdy, až technicky doslouží,“ připomněl Jan Ruml.

Druhá vlna kotlíkových dotací začala na sklonku loňského léta a poskytované finance se už nevztahují na kotle pouze na uhlí. V jejím rámci obdržely jednotlivé kraje opět přes tři mi-



liardy korun, v Moravskoslezském kraji došlo rovnou ke spojení druhé a třetí vlny. K dispozici zde bylo téměř 900 milionů Kč. Podle údajů z MŽP budou muset druhou vlnu kotlíkových dotací všechny kraje uzavřít do konce roku 2019. Někde výzvy ještě běží, neboť si kraje finanční alokaci rozdělily do několika kol. Třetí vlnu spustí MŽP s největší pravděpodobností na konci roku 2018. Kraje ji pak následně vyhlá-

sí pro občany. V tomto případě ještě není termín pevně stanoven, dá se ale předpokládat, že k tomu dojde zhruba do půl roku.

V celém programu kotlíkových dotací mají být vyhlášeny tři výzvy, stát plánuje přerozdělit ze zdrojů Evropské unie cekem devět miliard Kč. Ideálně by se mělo nahradit až 100 000 nevyhovujících kotlů 1. a 2. emisní třídy. Podle Českého statistického úřadu jich je v Česku stále přes 300 000. „Od září 2022 tyto staré kotle zakáže zákon a domácnosti si budou muset povinně pořídit ekologičtější zařízení. Ovšem tentokrát už bez jakékoli dotace, navíc pod hrozbou finančního postihu až 50 000 Kč,“ zdůraznil Jan Ruml.

Vytápění domácností pomocí kotlů na pevná paliva patří k nejvýznamnějším zdrojům znečištění ovzduší v městech a obcích. Místy je tento podíl na znečištění až 90%, především v důsledku používání starých neekologických kotlů. Podle odhadů ze zprávy Státního zdravotního ústavu za rok 2016 předčasně zemrou v ČR na následky nepříznivých vlivů zhoršené kvality ovzduší 4000 lidí. (tz)

Klimatizace nebo rekuperace se stávají standardem, polovina bytů Central Group je má v ceně

Příjemné klima v bytě je zejména v posledních dnech i letech pro řadu lidí nespelnitelným snem. Horké počasí přibytí neúprosně rozpaluje, a teploty i uvnitř bytu se tak blíží často k tropické třicítce. Jinak je tomu ale u bytů, které mají klimatizaci či rekuperaci, tedy systém řízeného větrání. V aktuální nabídce Central Group je takto vybavena polovina všech bytů. Rekuperace se totiž postupně stává standardem a zároveň synonymem pro zdravý domov.

V nabídce největšího českého stavitele bytů je aktuálně 332 bytů v 15 pražských lokalitách. Prémiový a luxusní segment, který je zastoupen například vinohradskou Rezidencí U Muzea, smíchovskou Rezidencí Park Nikolajka či žižkovskou Residencí Garden Towers, nabízí zájemcům v ceně klimatizaci, která je i v letních měsících zárukou vysokého standardu bydlení. Zkrátka ale nepřijdou ani ti, kteří vybírají nové bydlení ve středním segmentu. Pro ně je připravena pestrá škála jednotek, které jsou vybaveny rekuperací, tedy systémem řízeného větrání.

Rekuperace sice nemůže v tropických dnech nahradit klimatizaci, přesto se dokáže velmi dobře postarat o zpříjemnění vnitřního klima v bytě. V horkém létě totiž vzduch proudící do bytu příjemně ochladí, a to až o 6 °C

oproti vzduchu venkovnímu. „Daleko větší přínos ale má v zimních měsících. Díky rekuperačním jednotkám je totiž teplo z odváděného vzduchu využíváno k ohřevu toho, který je přiváděn dovnitř. To domácnosti ocení zejména v chladných dnech, kdy rekuperace efektivně ohřívá vzduch proudící do bytu,“ řekla výkonná ředitelka Central Group Michaela Tomášková. Je totiž využíváno získané teplo, které vzniká běžným provozem domácnosti. Rekuperace tak přináší velkou úsporu nákladů na vytápění. Větrání v objektu je řešeno systé-

mem, který na jedné straně přivádí do obytných prostor čerstvý vzduch, který je navíc zbaven prachu, smogových prvků a alergenů. A na straně druhé odvádí vzduch vydýchaný či jinak znehodnocený. Oba vzduchové proudy jsou od sebe dokonale odděleny soustavou kanálků tak, aby nedocházelo ke zpětnému průniku pachů. „Když si uvědomíme, že každý člověk vyprodukuje dýcháním přibližně 400 litrů oxidu uhličitého za jeden den, kvalita vzduchu v malé uzavřené nevětrané ložnici nebude valná. Vysoké hodnoty oxidu uhličitého

totiž negativně ovlivňují zdravý spánek a celkovou regeneraci. I proto v posledních letech poptávka po tomto zdravém a úsporném systému stoupá,“ doplnila Michaela Tomášková.

Na jaře zařadil největší český rezidenční stavitel do nabídky téměř 400 bytů v sedmi lokalitách. Na celý letošní rok pak má připraveno skoro 900 bytů v 11 lokalitách naší metropole.

I v době, kdy je vlivem nedostatečné nabídky omezená dostupnost bydlení, dokáže firma nabídnout široký výběr nového bydlení po celé Praze. (tz)



Bezpečné dodávky plynu jistí každý den 230 pracovníků pohotovostní služby

Více než dvě stě plynářů je připraveno v jakoukoli denní dobu okamžitě vyrazit a co nejrychleji prověřit hlášení o závadách nebo úniku plynu, které lidé oznamují prostřednictvím nonstop linky plynové pohotovosti na čísle 1239. Pracovníci společnosti GridServices se v rámci skupiny innogy starají o 65 000 kilometrů plynovodů a 2,3 milionu plynových přípojek.

„Kromě zajištění inspekce, údržby a oprav musí naši pracovníci vyjet ke všem případům, kdy je na pohotovostní linku 1239 nahlášen zápach plynu nebo přerušování dodávky. Musíme být proto schopni, sedm dní v týdnu a dvacet čtyři hodin denně, dojet na místo závady do 60 minut. A to nejen k závadám vzniklým na našem zařízení, ale i k závadám na zařízeních odběra-

telů plynu,“ říká Pavel Káčer, jednatel společnosti GridServices.

Hlášení z pohotovostní linky putuje na distribuční dispečink a následně je na místo vyslán odborník, který je závadě nejbližší a má potřebné vybavení pro její odstranění. V pohotovosti jsou proto také pracovníci s různou specializací, například elektro specialisté a svářeči. Celkem

je v jakýkoli okamžik současně začleněno do pohotovostní služby minimálně 230 lidí.

„Není nic výjimečného, že pracovník pohotovosti vyjíždí na zásah i několikrát denně. Ale i v případě, že k zásahu nevyjíždí, musí být připraven okamžitě vyrazit. Bez ohledu na počasí, soboty, neděle, státní svátky, den či noc,“ vysvětlil Pavel Káčer a dodal: „Průměrná doba dojezu našich pracovníků je 28 minut.“

Každý rok vyjíždějí pracovníci pohotovosti z GridServices k více než 20 000 hlášení. Většina z nich přitom nesouvisí s provozem plynárenského zařízení. Největší podíl výjezdů tvoří závady na zařízeních odběratelů zemního plynu. Z velké části se také například nahlášený zá-

pach plynu a podezření na únik nepotvrdí, a zásah plynářů není potřeba. I to však patří k výkonu pohotovostní služby – pro bezpečný provoz distribuční plynové sítě je nutné prověřit každé hlášení pohotovostní linky.

V souvislosti s panujícími vedry a extrémně suchým létem plynáři také přijali preventivní bezpečnostní opatření při pravidelné údržbě a opravách plynárenských zařízení s cílem minimalizovat rizika vzniku požárů. „Snažíme se důsledně odstraňovat přeschlou vegetaci v okolí našich objektů, například v blízkosti železničních tratí. Také jsme zvýšili vybavenost našich pracovníků hasicími prostředky,“ sdělil Pavel Káčer. (tz)

Jubilejní desátý ročník soutěže E.ON ENERGY GLOBE: Kdo zvítězí v kategorii Firma?

E.ON ENERGY GLOBE

OCENĚNÍ ZA ÚSPORY, EKOLOGII A INOVACE



V kategorii Firma letos soupeří projekt zaměřený proti vzniku obalů, a tím na snížení množství odpadu s originálním řešením, s jiným zajímavým projektem, jak rychle a účinně likvidovat výmoly na silnicích. Představíme vám nyní podrobněji obě řešení a sami pak na základě online hlasování můžete rozhodnout, které z nich zvítězí.

Projekt MIWA (Minimum Waste) Petra Báčí si klade za cíl bránit jak vzniku odpadu od prodejce k zákazníkovi, tak vzniku obalových materiálů používaných při přepravě od výrobce k prodejci, a právě v tom je zajímavou novinkou. Stručně řečeno, komplexním řešením tohoto problému se česká firma MIWA snaží přetvořit celý řetězec nabitý jednorázovými obaly v bezobalový. Petr Báča, zakladatel společnosti MIWA, spatřuje způsob, jak odvrátit stávající obalovou „katastrofu“ cestou tzv. precyklace vzniku odpadu. Místo současného stavu, kdy se produkuje značné množství obalů, bude zboží u výrobce uloženo a dále převáženo ve znovu použitelných kapslích, jež budou v obchodech umístěny do modulárního skladového a prodejního zařízení, které lze přizpůsobit potřebám každé jednotlivé prodejny. Součástí maloobchodního řešení je také prezentační displej, který pomocí tzv. produktových karet představuje jednotlivé druhy zboží, a nahrazuje tak standardní regály i grafiku a informace obsažené na dnešních obalech. Výsledkem je stav, kdy si zákazník za pomoci telefonu, tabletu či na interaktivním panelu v prodejně navolí druh a přesnou váhu zboží, a posléze si vyzvedne svůj nákup ve vratném, vlastním nebo v přírodě nezatežujícím obalu na pokladně. Řešení MIWA má ambice uspět i ve světě a uspořít lidstvu gigantické množství obalů.

Druhým ambiciózním projektem v kategorii Firma je originální, levný a efektivní způsob odstraňování výtluků a výmolů na silnicích, objevujících se hlavně po zimních měsících. Jde o technologii INFRASET od hodonínské firmy MORAM, kterou reprezentuje Antonín Koplík. Tuto technologii jistě uvítají jak starostové obcí, tak především samotní řidiči. V podstatě jde o sadu vybavení umožňující opravu silnic snadným, rychlým, levným způsobem šetrným k životnímu prostředí. Soupravu tvoří dva infrazářiče, vibrační deska, fukar k vyčištění výtluků a speciální nářadí pro práci s horkým asfaltem, a to vše je pak umístěno na speciálním přívěsném vozíku za auto. Díra ve vozovce je vyčištěna, díky infrazářiči se asfalt ve výtluku i v jeho okolí prohřeje, poté se mecha-



Petr Báča spolu se svým týmem vytvořil unikátní obchodní ekosystém MIWA zaměřený na eliminování obalů, a tím i odpadu v místním i globálním měřítku (vlevo) ● Praktické využití systému MIWA bylo odzkoušeno v některých supermarketech (vpravo)



Antonín Koplík, představitel hodonínské firmy MORAM CZ, chce s technologií INFRASET prorazit i do západní Evropy (vlevo) ● Zajímavý a supervýhodný způsob pro rychlé, levné a k přírodě šetrné opravy vozovek (vpravo)



nicky naruší, aby došlo k jeho správnému spojení s novým materiálem – recyklatem – kterým je díra na vozovce zaplněna. Po přidání recyklátu je prostor opět prohřát infrazářičem a posléze udušán pomocí vibrační desky. Takto opravené místo je do 15 minut po ukončení opravy opět pojízdné.

No není to úžasné? Za hodinu lze takto opravit 5–6 m výtluků, a to při materiálových nákladech kolem 40 Kč za čtverečný metr. Hodonínská firma slaví svým zařízením úspěch i v Maďarsku či Bulharsku, kde tamní vlády podporují používání tohoto zařízení formou státních dotací.

O tom, který z uvedených dvojice projektů v kategorii Firma v letošním jubilejním kole soutěže E.ON ENERGY GLOBE nakonec zvítězí, můžete rozhodnout i vy v online hlasování, a to na stránkách www.energyglobe.cz do 30. září 2018.

připravil Jiří Novotný

Revoluce v domácí fotovoltaike – celoskleněné solární panely

Nová technologie fotovoltaiických panelů s označením glass-glass zpomaluje stárnutí a výrazně prodlužuje životnost panelů. Petru Petříkovi z Brna se investice do domácí solární elektrárny vrátí za 15 let. Celoskleněné fotovoltaiické panely by mu ale měly při téměř stejném výkonu sloužit minimálně jednou tak dlouho. Jeho domácnost dokáže díky fotovoltaiice celoročně pokrýt spotřebu domu a ušetřit až 40 % energie.

„Celoskleněné fotovoltaiické panely, nazývané též glass-glass, jsou oboustranně zapouzdřené do speciálního tvrzeného skla. Díky tomu může takový panel lépe odolávat vlivům počasí, a tím se prodlužuje jeho životnost,“ vysvětlil Luboš Vrbata ze společnosti E.ON. Provozovatel malé solární elektrárny s celoskleněnými fotovoltaiickými panely může počítat s více než třicetiletou životností, která dalece převyšuje dobu ekonomické

návratnosti celého zařízení. „I po 25 letech stáleho používání by měl celoskleněný solární panel nabízet minimálně 85 % původního výkonu,“ popsal nízkou výkonnou ztrátu těchto panelů Luboš Vrbata.

Delší životnost a nižší výkonová ztráta vlivem stárnutí celoskleněných solárních panelů potěší hlavně provozovatele malých domácích solárních elektráren, kteří vyrábějí elektřinu pro svoji potřebu. Ti totiž mohou počítat s výrazně delší celkovou dobou provozu. Elektrárna jim tak bude déle pracovat i v době, kdy už je dávno „zaplacená“. Obzvláště pokud s financováním celého zařízení pomáhají také dotace v rámci programu Nová zelená úsporám. „O solární elektrárnu jsem přemýšlel již dřív, ale návratnost nebyla tak zajímavá, jako je dnes, kdy je možné na ni čerpat dotaci. Na střeše mám nyní nainstalovaných 11 panelů o výkonu 3,19 kWp, návratnost investice mám spočítanou na 15 let,“ uvedl majitel menší domácí solární elektrárny Petr Petřík.

Malá střešní solární elektrárna dokáže pokrýt energetické potřeby domácnosti minimálně z jedné třetiny a často i více. „Podle zkušeností, které mám, dokážeme pokrýt spotřebu domu celoročně a ušetřit 30–40 % energie. V zimě, při menším slunečním svitu, se musí dočerpávat ze sítě elektřina na ohřev bojleru,“ vypočítal Petr Petřík. Efektivitu jeho elektrárny výrazně zvyšuje i fyzická baterie o celkové kapacitě 4,8 kWh. Ta slouží jako zdroj energie v době, kdy nesvítí slunce. Pokud je navíc baterie plně dobítá, použije se elektřina ze slunce na ohřev teplé vody v bojleru.

Na principu cloudových služeb pak funguje Virtuální baterie od E.ONu, která umožňuje ukládat energii, již fotovoltaiický systém vyrobí, ale domácnost ji v danou chvíli nevyužije. Ze sítě, resp. cloudu, si ji pak může uživatel vzít, kdykoli potřebuje. Díky tomu majitelé spotřebují 100 % vyrobené energie, čímž se výrazně zvyšuje návratnost prvotní investice na pořízení solární elektrárny.

Výhodou moderních domácích solárních elektráren je také snadný monitoring provozu. Technologie pro vzdálený monitoring elektrárny většinou nabízí přímo její dodavatel. Majitelé si tak na webových stránkách nebo v mobilních aplikacích mohou snadno ověřit stav výroby, nabíjení akumulátorů nebo průběh ohřevu vody. „Sleduji na dálku, kolik vyrábím, jaká je momentální spotřeba, jak mám nabité baterie. Vše pomocí aplikace přes internet, kde se zobrazí vaše fotovoltaiika a váš dům,“ popsal výhody dálkového monitoringu Petr Petřík. „Dodavatel, který má vzdálený přístup, kontroluje provoz na denní bázi. Sledujeme, zda vše pracuje tak, jak má, odchylky a nedostatky se hned hlásí. U Virtuální baterie má uživatel navíc k dispozici všechny údaje o výrobě a spotřebě přehledně zobrazeny v Klientské zóně, takže přesně ví, kolik energie ze slunce kdy vyrobil a kolik spotřeboval,“ doplnil Luboš Vrbata ze společnosti E.ON.

(tz)

Kam můžeme bez pasu a víz

Ačkoliv po Evropské unii můžete cestovat jen s občanským průkazem, mimo ni se bez pasu neobejdete a některé populární turistické destinace vyžadují i vízum. To se dá v určitých případech pořídit i na letišti, lepší a levnější však bývá zajistit si ho dopředu. Na co je dobré myslet předem a jaká specifická pravidla platí pro vstup do některých hojně navštěvovaných zemí?

Český pas zajišťuje bezvízový přístup do 182 zemí celého světa, od sousedních zemí až po exotické destinace, jako jsou Seychely či Tuvalu. Kompletní seznam najdete na webových stránkách Ministerstva zahraničních věcí ČR. „Ve většině zemí můžete bez víza pobývat 90 dní, existují ale výjimky jako Jamajka, Thajsko či Mikronésie, kde je vízum nutné už pro pobyt delší než jeden měsíc. Naopak v Kanadě může český turista zůstat bez víza až půl roku,“ říká Lukáš Zelený, vedoucí právního oddělení spotřebitelské organizace dTest. A dodává: „Délka turistického víza někdy závisí na tom, jakým způsobem jste překročili státní hranici. Například ve zmíněném Thajsku platí 30 dní pro ty, kteří přiletěli letadlem, pokud ale dorazíte po souši, máte na návštěvu země jen 15 dní.“

Vízum budete potřebovat k návštěvě většiny postsovětských republik a zemí Afriky a Asie. Obvykle platí, že turistické vízum získáte po vyplnění všech formulářů na příslušné ambasádě. Není tomu tak ale vždy. Například australské turistické vízum si můžete vyřídit po internetu na základě vyplnění dotazníku a ověření beztretnosti. Cena víz není jednotná. Průměrně se

pohybuje v rozmezí od 1000 do 2000 korun. Kde a jak si jednotlivá víza zajistíte, se můžete dočíst na stránkách Ministerstva zahraničních věcí ČR v jeho encyklopedii států.

Pro vstup do řady zemí navíc platí specifická pravidla. USA sice občanům ČR pro krátkodobé turistické návštěvy umožňují bezvízový styk, vyžadují však pas s biometrickými údaji a vyplnění elektronického registračního formuláře ESTA. Pokud ale občan ČR cestoval kdykoliv po 1. březnu 2011 do Iráku, Íránu, Jemenu, Libye,

Somálska, Sýrie a Súdánu, nebude online formulář ESTA stačit. V tomto případě musí na Velvyslanectví USA požádat o vízum. „Země Blízkého východu, včetně populárních turistických destinací, jako jsou Turecko či Egypt, zase odmítají přijmout návštěvníky,

jimž brzy skončí platnost pasu. Abyste takovou zemi mohli navštívit, musíte mít pas, jehož platnost nekončí dříve než za tři až šest měsíců od vašeho plánovaného návratu,“ upozorňuje Lukáš Zelený.

Pokud pas nemáte či bude brzo končit jeho platnost, můžete zažádat o nový na každém obecním úřadě obce s rozšířenou působností. Vydání pasu klasickou cestou trvá 30 dní, dětský pas stojí 100 Kč, dospělého nad 15 let vyjde na 600 Kč.

Existuje i možnost expresního vydání pasu do 24 hodin za 6000 korun (dětský pas stojí 2000 korun), přičemž pas si můžete převzít jedinečně na Ministerstvu vnitra ČR. Pas si také můžete nechat vyřídit zrychleně do pěti pracovních dnů za 3000 korun (dětský pas stojí 1000 korun). Pas má platnost deset let, pro osoby mladší 15 let pouze pět let.

„Pokud cestujete se svými ratolestmi, nepamenejte, že už od června 2012 neexistuje možnost nechat si zapsat děti do pasu. Na cestování potřebují vlastní pas. Pozor zvláště u těch nejmenších. Jelikož děti rostou jako z vody, může se stát, že fotka vašeho potomka nebude té pasové odpovídat již za pár měsíců a horlivý celník by ho mohl odmítnout vpustit do země. Proto je lepší dětský pas či občanku před cestou aktualizovat,“ doporučuje Zelený. (tz)



foto: ZUB

Nezapomeňte na knihu

ALBATROS MEDIA a.s.
www.albatrosmedia.cz

Sourozenci – o spravedlivé výchově

Markéta Skládalová

C P R E S S V této knize naleznete odpovědi na otázky, které si asi jako každý rodič dvou a více dětí zaručeně kladete. Jak připravit starší dítě na příchod sourozence, jak můžeme dětem pomoci s jejich emocemi, sourozeneckou žárlivostí, rivalitou a nenávisť, řešení sourozeneckých potýček, jak podporovat zdravé vztahy mezi dětmi, spojování dvou rodin, vztahy nevlastních sourozenců, výchova chlapečků versus výchova holčiček...

Management kvality pro 21. století

Jaroslav Nenadál a kol.

M A N A G E M E N T P R E S S Nejnovější publikace kolektivu tvořeného zkušenými pedagogy katedry managementu kvality VŠB-TU Ostrava je věnována soudobým koncepcím, přístupům, metodám a nástrojům rozvoje managementu kvality, směřujícího od pouhé kvality výrobků a služeb ke kvalitě a excelenci celých organizací.

Tipy a triky pro Photoshop

Scott Kelby

C P R E S S Kniha je sestavena z kratších návodů, které vás provedou jednotlivými činnostmi, jež zrovna potřebujete, abyste se mohli rychle vrátit k samotným úpravám. Už se vám nikdy nestane, že se zaseknete se při hledání jednoho skrytého tlačítka. Přesně pro tyto situace byla totiž kniha vytvořena: abyste rychle a bez problémů našli vše, co zrovna potřebujete, i s potřebným nastavením.

Psychosomatická prvouka

Radkin Honzák

P Psychiatri Radkin Honzák vás zve do světa psychosomatiky. Věnuje se emocím, léčbě bolesti, studiím o „útrobním mozku“, o spánku, o komunikaci mezi lékařem a pacientem a dalším. „Vstupovat do světa psychosomatiky vyžaduje odvahu, ale především drzost – odvahu opouštět pohodlné cesty a drzost šlapat po trávniku, na němž je umístěna po několik století výstražná cedule, udržovaná medicínským establishmentem za všech panujících režimů, s nápisem NEVSTUPOVAT.“

GRADA Publishing, a. s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: 234 264 401
fax: 234 264 400
www.grada.cz

Průvodce pro vysoce citlivé lidi

Judith Orloff

Kniha přináší 70 jednoduchých tipů, rituálů a cvičení, které budou mít blahodárný vliv na vaši duševní a fyzickou pohodu. Pomohou zmírnit stres a úzkost, zlepšit koncentraci, paměť i výkon a ulevit od bolesti.

25 typů lidí – jak s nimi jednat, jak je vést a motivovat

František Bělohávek

Jak efektivně komunikovat s negativistou, popleťou nebo arogantním člověkem? Jak poznat intrikána, neschopného snaživce či fantistu? Jaké problémy způsobuje perfekcionista a plachý člověk? Publikace je určena zejména vedoucím pracovníkům, ale ocení ji všichni ti, kteří chtějí úspěšněji zvládat komunikaci.

Média, lži a příliš rychlý mozek

Petr Nutil

Spoluzakladatel webu Manipulátoři.cz vám ukáže cestu k nezávislému a kritickému myšlení, se kterým se naučíte odhalovat falešné zprávy a nepodléhat konspiračním teoriím.

Inovace je rozhodnutí

Adam Novák

Jak zajistit, aby ve firmě vznikaly a byly úspěšně dokončovány produktové, procesní a organizační inovace? Jakých je šest klíčových kompetencí inovativní firmy? Na tyto a mnohé další otázky vám odpoví zkušený autor, který do místního prostředí převádí to nejlepší ze zahraniční praxe.

Zcela legální daňové triky 2018

Miloslav Hnátek

Autor provádí čtenáře spleťtým souborem daňových předpisů, pokynů a stanovisek s cílem je přivést k zamyšlení, zda z nevědomosti neplatí daňové správy zbytečně více na dani z příjmů fyzických osob, než je jejich zákonnou povinností. Je řada technik a chytrých postupů, jak prozíravým konáním, avšak v rámci zákonů, snížit svoje daňové zatížení.

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

GDPR v kostce

Praktický průvodce světem nejdiskutovanějšího evropského předpisu pomáhá prostřednictvím srozumitelného návodu zajistit soulad s požadavky obecného nařízení o ochraně osobních údajů. Odpovídá mimo jiné na otázky, zda je třeba jmenovat pověřence pro ochranu osobních údajů, co může kontrolovat Úřad pro ochranu osobních údajů, či co je třeba zajistit z hlediska IT. Obsahuje rovněž návodné vzory, užitečné tipy a názorné příklady. Časopis je určen širokému spektru veřejnosti.

INZERCE

Účetní a poradenská firma
FISKUS CZ s.r.o.
vám nabízí:

vedení jednoduchého i podvojného účetnictví, zpracování účetnictví za celý rok, mzdy, DPH, daňová přiznání 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
mojmir@fiskus.cz 602 217 061
karel@fiskus.cz 603 423 097

www.fiskus.cz

Naše kavárna

Noví manažeři v Konica Minolta

Významnými posilami české Konica Minolta se stali Lukáš Hanžl, který povede oddělení ITS (IT Services) Sales, a Petr Provazník, jenž se postaví do čela ITS Delivery. Jejich cílem bude prodej a dodávka IT služeb.

„V segmentu IT služeb roste Konica Minolta v tužemsku již od roku 2013, kdy začala s přeměnou společnosti z dodavatele tiskových řešení v poskytovatele IT služeb. V současné době se tyto služby podílejí na obratu společnosti z téměř 15 % a další růst očekáváme i v příštích letech,“ uvedl Lukáš Hanžl, obchodní ředitel ITS Sales Konica Minolta Business Solutions Czech (KM BCZ), a dodal: „Staneme se významným servisním integrátorem a našim zákazníkům poskytneme komplexní IT služby pod správou jednoho dodavatele, a to nejen v oblasti tisku, ale i v rámci celé IT infrastruktury, podnikových systémů a řešení pro správu a řízení firemních procesů. Naším cílem je dosáhnout v České republice stejné významného postavení na poli IT, jaké drží Konica Minolta již řadu let v oblasti tisku.“

Díky kompletní nabídce IT služeb se chce Konica Minolta stát pro české firmy strategickým partnerem v oblasti digitalizace, automatizace a servisní integrace.

Za dodávku IT služeb a vývoj softwarových řešení bude odpovědný Petr Provazník, ředitel oddělení ITS Delivery, ve kterém v současnosti působí již téměř šest desítek IT specialistů.

„Aktuálně pracujeme na revizi portfolia služeb, nastavení efektivní komunikace s odděleními obchodu a na optimalizaci nákladů. V průběhu letošního roku máme v plánu rozšířit nabídku o komponenty servisní integrace a služeb založených na Microsoft Office 365. Věnovat se budeme také podpoře nově přicházejícího produktu Workplacehub. Chceme přitom využít již existující dovednosti a zkušenosti týmu a následně expandovat do nových oblastí dodávek IT služeb a vývoje softwaru,“ sdělil Petr Provazník, ředitel ITS Delivery KM BCZ. Hlavní vývojovou strategií nového oddělení bude podpora produktů ve formě „as a Service“. (tz)

Sponzoring, charita, pomoc

Na automobil přispělo 50 firem

Dětský domov Staňkov získal zdarma druhý sociální automobil. Domov využije zcela novou Dacii Dokker především na cesty k lékaři, na výlety, školní akce, ale také k zajištění běžného chodu zařízení. Ředitelce domova Janě Koubové předal automobil zástupce poděbradské reklamní agentury Kompakt, která projekt organizuje. (tz)

Lego naší legislativy

Ztráta průkazu VZP

Ztrátu průkazu Všeobecné zdravotní pojišťovny (VZP) musíte ohlásit pojišťovně podle zákona nejpozději do osmi dnů. Nejjednodušší je zajít na kterékoli klientské pracoviště VZP. Pokud se dostavíte osobně, dostanete na počkání papírový náhradní doklad Potvrzení dočasné nahrazující EHIC. Ten má omezenou dobu platnosti na tři měsíce, ale poskytuje pojištění stejná práva a zdravotnickým zařízením stejné záruky úhrady jako plastový průkaz pojištěnce/Evropský průkaz zdravotního pojištění. Můžete se jím plnohodnotně prokazovat jako pojištěnec VZP doma i v cizině.

K vystavení nového průkazu budete potřebovat doklad totožnosti. Nový průkaz pojištění není z technických důvodů možno vystavit na počkání, ale zhruba do tří týdnů. Podle předchozí domluvy vám ho buď pošle na doručovací adresu, nebo si ho můžete vyzvednout na vybraném klientském pracovišti.

Pro úplnost ještě dodejme, co dělat, pokud pojištěnec VZP ztratí svůj průkaz zdravotního pojištění v cizině, v některé zemi EU, a potřebuje ho uplatnit při nezbytném lékařském ošetření. V takovém případě může prostřednictvím infolinky +420 952 222 222 nebo e-mailu info@vzp.cz požádat o zaslání náhradního dokladu; při hospitalizaci o to může požádat i prostřednictvím nemocnice. (tz)

Sto příběhů průmyslových legend na MSV v Brně

Jubilejní 60. mezinárodní strojírenský veletrh letos doplní unikátní výstava 100RIES. Ta návštěvníkům „odvypráví“ 100 příběhů československých průmyslových legend uplynulého století. Tím největším bude příběh sochy TGM, která zdobila dnešní rotundu pavilonu A v roce 1928 při zahájení provozu výstaviště. Její repliku vytvoří během MSV přímo před zraky diváků robot.

Mezinárodní strojírenský veletrh ve dnech od 1. do 5. října 2018 láká na výstavu 100RIES, která mapuje slavné české a slovenské průmyslové výrobky od roku 1918 až do současnosti. „Partnerskou zemí letošního MSV bude symbolicky Slovensko. Pro nás je to ta nejlepší příležitost, jak si společnou průmyslovou historii a její úspěchy v roce, kdy slavíme sté výročí vzniku Československa, připomenout,“ konstatoval generální ředitel společnosti Veletrhy Brno Jiří Kuliš.

Veletrhu se zúčastní více než 80 slovenských firem, včetně tradičních strojírenských a průmyslových značek. Oficiální prezentace země bude umístěna ve střední části pavilonu A1, na ni pak naváže právě výstava 100RIES. „Návštěvníci na ní uvidí například vůz Škoda 743 Garde kupé z roku 1982 s výrobním číslem 00001. Jde o historicky první sériově vyráběný osobní automobil na Slovensku,“ přiblížila Dominika Zalubelová ze Slovenské agentury pro rozvoj investic a obchodu (SARIO). Automobil se na brněnské výstaviště vrátí po 35 letech. Další slavné slovenské výrobky bude reprezentovat původní bicykl Favorit z roku 1955 nebo legendární moped Babetta, z moderní produkce se pak představí první superquad na světě značky Engler. Unikátní super-

sport kombinující automobil a čtyřkolku přímo z MSV odcestuje na oficiální premiéru na autosalon v Paříži.

Masaryk se vrátí

Cílem výstavy je vytvořit pomyslný oblouk nad celým stoletím českého a slovenského průmyslu. Dokonale tuto symboliku naplní projekt TGM90, který bude hlavním lákadlem výstavy. Od pondělního dopoledne až do pátku bude víc než třímetrový robot před zraky návštěvníků frézovat repliku sochy Tomáše Garrigua Masaryka od sochaře Otakara Španiela, která byla v Brně vystavena v roce 1928. Originál i bronzové odlitky jsou ztracené, replika ale může vzniknout díky 3D technologiím. „Podkladem pro výrobu sochy jsou data získaná 3D skenerem z modelu sochy uchovaného v depozitáři Národního muzea. Počítačový model putoval do speciálního softwaru, ve kterém byly naprogramovány obráběcí strategie pro frézování robotem. Průmyslový robot Kuka následně vyfrézuje objekt,“ popsal postup ředitel společnosti MCAE Systems Miloslav Drápela. Přímo před očima návštěvníků sochu dokončí sochař Ladislav Jezbera ze střední průmyslové školy kamenické a sochařské v Hořicích. Jeho tvorba se vyznačuje experimentováním s moderními technologiemi.

K vidění budou samé unikáty

Ze sta příběhů, které bude výstava 100RIES vyprávět, bude přibližně 40 reprezentováno fyzickými exponáty. „Vybrali jsme příběhy napříč průmyslovými obory. Chybět nebudou samozřejmě dopravní stroje od osobních aut přes nákladní vozy, autobusy, vlaky až po letadla, představíme ale i slavné československé obráběcí stroje, elektrotechnické exponáty nebo tryskový stav,“ doplnil ředitel marketingu

a komunikace společnosti Veletrhy Brno Jiří Smetana.

Z leteckého průmyslu lidé uvidí ikonický větroň L-13 Blaník, který již v roce 1959 ozdobil pavilon Z při prvním Mezinárodním strojírenském veletrhu. Tak jako před 59 lety bude exponát zavěšen nad hlavami návštěvníků. Na výstaviště po kolejích přijede legendární „laminátka“, tedy lokomotiva, které dal podobu slavný designér Otakar Diblík, mimo jiné autor designu kabiny traktoru Zetor Crystal nebo kniplu legendárního aerotaxi L-200 Morava.

U pavilonu A na pět dní zabrzdí také unikátní meziválečná motorová lokomotiva Stříbrný šíp či ikonické tramvaje T2, T3 a K2. Chybět nemohou exponáty nejvýznamnějších českých automobilových značek, prezentovat se bude Škoda Auto i Tatra.

Do expozice se podaří získat také unikátní meziválečné vozy s aerodynamickými karoseriemi – Aero 50 Dynamik a Aero 750 Sport Coupé. Oba vozy, které existují v jediném exempláři a teprve před pár lety prošly kompletní renovací, spojuje podobný osud jejich tvůrců – karosářů Josefa Sodomky a Oldřicha Uhlíka, kteří přišli o své dílny po komunistickém převratu.

Podobný příběh je spojený i se jménem další osobnosti českého průmyslu Vladimírem Svatým, vynálezcem tryskového stavu. I ten návštěvníci 100RIES uvidí, stejně jako obráběcí a tvářecí stroje značek Šmeral Brno, Žďas, Kovosvit nebo Tajmac-ZPS.

Expozice 100RIES zavede návštěvníky i do světa rozšířené reality. V české premiéře se na MSV v pavilonu A1 představí nová výstava Českých center nazvaná Czech Innovation Expo. „Projekt využívající špičkové technologie přinese ohlédnutí za stoletou historií naší ze-

mě, a to v oblasti vědy, výzkumu a inovací. Na první pohled výstava nabízí abstraktní hru tvarů na stěnách a dřevěné přepravní bedny. Obsah expozice se ukáže až v druhém plánu – při použití tabletů a smartphonů vybavených aplikací pro rozšířenou realitu. Projekt rovněž mapuje stávající inovační ekosystém České republiky a jako bonus skýtá možnost virtuálního setkání s nejjícními vědci, inovátory a průmyslníky,“ uvedl vedoucí projektu Czech Innovation Expo Jan Špunda. „Virtuální výstava“ poputuje z Brna do Prahy, Ostravy, a poté zamíří do Madridu a Tokia.

Výstavu 100RIES pořádá společnost Veletrhy Brno, a. s., ve spolupráci se Svazem průmyslu a dopravy ČR, Svazem strojírenské technologie, Elektrotechnickou asociací, Slovenskou agenturou pro rozvoj investic a obchodu – SARIO a Českými centry. Partneři výstavy jsou společnostmi Siemens a Czechoslovak Group. Výstava potrvá pouze po dobu MSV 2018 od 1. do 5. října.

Nejúspěšnější za poslední desetiletí

Šedesátiletý Mezinárodní strojírenský veletrh nyní přijímá poslední přihlášky a hlásí, že bude neúspěšnější za uplynulou dekádu. Počet vystavovatelů opět přesáhne číslo 1600, čistá výstavní plocha překročí hranici 45 000 m². „Kondice strojírenského veletrhu potvrzuje kondici celého českého průmyslu. Kromě nárůstu plochy se to projeví i v kvalitě expozic, firmy chtějí do své prezentace investovat a uvědomují si význam svojí účasti na takto prestižním veletrhu,“ popsal Jiří Kuliš. Symbolické propojení Česka a Slovenska se projeví i na zahajovacím sjezdu Svazu průmyslu a dopravy ČR. Ten bude poprvé československý. Kromě ekonomických ministrů obou vlád se jej plánují zúčastnit i premiéři. (tz)

GASCONTROL se uplatňuje nejen v plynárenství, ale i ve strojírenských projektech



GASCONTROL je tradičním českým výrobcem a dodavatelem technologií a výrobků zejména pro plynárenství a energetiku. Specializuje se na dodávky technických řešení, včetně atypických technologií na míru zákazníka. Je odborníkem na projektování a výstavbu bioplynových a CNG plnicích stanic.

Nabízí zákazníkům i speciální technologie. Například jako jedna z mála firem provádí uzavírání a opravy provozovaných potrubí pod plným tlakem bez nutnosti odstávky nebo omezení provozu pomocí speciální technologie. Má také své vlastní výrobky, jako například odorizační jednotky, filtry plyných látek, tepelné výměníky, potrubní přechodové spoje HDPE/ocel aj.

„Snažíme se jít cestou energetických úspor a snižování energetické závislosti, která je pro firmy a celou společnost zásadní. Jedním z příkladů v naší skupině je firma GGC Energy, která nabízí řešení v podobě bezolejových turbin s vysokou účinností, které mohou efektivně vyrábět elektrickou a tepelnou energii. Dalším směrem v centru naší pozornosti je větší využití obnovitelných zdrojů,“ uvedl Mieczysław Molenda, majitel a ředitel GASCONTROL GROUP.

Skupina věnuje velkou pozornost také inovacím a vývoji. Mezi její hlavní inovační projekty patří technologie na výrobu elektrické energie prostřednictvím spalovacích turbin, dodávky ORC zařízení pracujících na principu paroplynových soustrojí nebo výstavba bioplynových stanic. Firma vyvinula a postavila bioplynovou stanici, která jako jedna z prvních takto koncipovaných zařízení v ČR využívá

k výrobě elektřiny biologický odpad z domácností. Firma GASCONTROL PLAST instalovala novou technologii na výrobu vícevrstvých trubek. Tato novinka, včetně nové suroviny PEX, kvalitativně posouvá potrubní systémy na vyšší úroveň odolnosti, a tedy i bezpečnosti a životnosti.

„Z dalších inovací skupiny lze zmínit nový typ odorizačního zařízení, které jsme sami vyvinuli, a které má pozitivní dopad na životní prostředí i zajímavou cenu. Zaměřili jsme se také na zařízení pro mobilní zásobování a převoz LNG (zkapalněného zemního plynu). Využíváme ho velmi úspěšně v Polsku, a začíná se prosazovat také na některých místech Česka, a to zejména tam, kde není rozšířena plynifikace a zkapalněný zemní plyn je tam vhodnou alternativou či v případech plánovaných odstávek,“ doplnil ředitel obchodu a marketingu GASCONTROL Milan Slamečka. Velký posun ve zkvalitnění a zefektivnění práce přinesly moderní svařovací automaty, které firma používá na liniových stavbách. Aktuálně jsou nasazeny v Polsku na stavbě tranzitního vysokotlakého plynovodu DN 1000. Během týdne zvládnou realizovat úsek dlouhý až 1,5 kilometru.

GASCONTROL se snaží využívat všech možností pro uplatnění svých zkušeností a odborníků, a to i v oblastech příbuzných či souvisejících s portfoliem svého podnikání. Kromě plynárenství, které zaujímá v aktivitách skupiny zhruba 40 až 50 %, ji zajímá i strojírenství. „Máme za sebou například vodárenský projekt – opravu jezu Lhotka na řece Odře. Byla to náročná, ale velmi zajímavá výzva, a mohu říct, že se dílo podařilo, a věřím, že Povodí Odry bylo s naší prací spokojeno. Prokázali jsme, že naši lidé jsou šikovní, zkušení a že se můžeme zapojovat



Výměna dvou mohutných ocelových klapek na jezu Lhotka na řece Odře, který chrání Ostravu před povodněmi, byla pro GASCONTROL jedním z technicky nejnáročnějších projektů za poslední dva roky

i do takovýchto náročných zakázek,“ řekl Mieczysław Molenda. Dalším příkladem může být nedávno dokončená náhrada amortizovaných kotoučových vakuofiltrů za nový komorový kalolis, doplněný o čerpadla, kompresory a tlakovou stanici pro proplachy, jež si objednaly Strojírny a stavby Třinec.

Společnost GASCONTROL funguje již 26 let. Postupně se rozrostla o další firmy, které doplňují hlavní sortiment výrobků a služeb.

Může tak poskytovat zákazníkům v ČR i v zahraničí kompletní nabídku od vývoje, projekce, přes výrobu až po montáž a servis. Stala se stabilním obchodním partnerem významných společností, jako jsou například innogy, OKD, GasNet, NET4GAS, Green Gas DPB, a také ArcelorMittal, Dopravní podnik Ostrava atd., a uplatňuje se i v zahraničí.

Jana Dronská
www.gascontrol.cz