

průvodce
labyrintem českého
cestovního ruchu

www.e-vsudybyl.cz

všudybyl

páté
vydání
2003



JHMD

Více informací najdete na straně 18 a 19.

časopis lidí a o lidech v cestovním ruchu

I vyjdeme opět na jiný plac, kdež, aj, novou věc spatřím. Nebo tu nemálo jich stálo s jakými křivými, ohnutými trubami, jejichž jeden konec k očím sobě cpali a druhý přes rameno za hřbet sobě stavěli. Což co by bylo, když sem se ptal, odpověděl mi tlumočník, že jsou perspicille, kterýmiž se za hřbet hledí. Nebo pry kdo člověkem býti chce, musí nejen, co před nohama leží, viděti, ale i na to, co již přešlo a za hřbetem jest, se ohlédati, aby z minulého přítomnému a budoucímu se učil. Takž já za novou to věc máje (nevěděl sem zajisté předtím, aby takové oklikovaté perspicille býti mohly), prosil sem jednoho, aby mi trochu na pohlednutí zapůjčil. I podali mi jich několik: a aj, potvorná věc! skrze každé jinak a jinak viděti bylo. Skrze jedno věc některá daleko se zdála; skrze druhé tatáž blíž; skrze jedno té, skrz jiné jiné barvy; skrz třetí toho třeba ani nebylo: takže sem to vypruboval, že se tu nač ubezpečiti² není, že by tak, jakž se ukazuje, bylo, než jak které perspicillum přístrojeno, tak že věc očím barví. Z nich pak viděl sem, že každý své perspektivě věří; protož se o lecos dosti trpce hádali. Což mi se nelíbilo.

Jan Amos Komenský, Labyrint světa a ráj srdce L.P. 1623

¹ zakřivené dalekohledy ² spoolehnout se



Nevěděl sem předtím, aby takové oklikovaté perspicille býti mohly



Dopravní infrastruktura má zásadní vliv na rozmísťování ekonomických aktivit. Trvale udržitelná mobilita osob a věcí je nezbytnou součástí plnění Listiny základních práv a svobod i požadavků svobodného obchodu. Podpora udržitelného rozvoje dotvářením dopravního systému ale není pouze ekonomickou záležitostí. Především je věcí nás lidí, našich perspektiv, tedy současného Česka, je- muž se nedostává spojení dů-

ležitých pro rozvoj městských oblastí, pro usnadnění mobility uvnitř státu a rychlých spojení s ostatními zeměmi Evropy. Mnozí vlivní pak jakoby rozličná a převlece oklikovatá perspicilla používají a místo toho, aby konali, dosti trpce se hádají.

Jaromír Kainc, nakladatel Všudybylu



Výrazný podíl na dynamice 6-7

Šance pro rozvoj regionu 7



150. výročí pražských hasičů 7



Sezona zahájena 9

Neustálý kontakt s klienty 8-9



V nejprestižnější třídě 10-11



Uspokojit co nejširší spektrum 12-13

Do Evropské unie 14-15



Křest v přebalu ŠKODA AUTO, a. s. 16-17

Není to muzeum nebo expozice 17-19



Otvírejte s námi 20

MOZART-PRAHA 21



Koktejl party v hotelu Diplomat 22-23

Jeden z nejpopulárnějších v Praze 24-25



Nová dimenze bezpečí 26

Dárek k druhým narozeninám 26-27



Gastronomické veletrhy 27

Gagarin a Voroněž skutečně první 28



Kapitálově silnou firmou 28-29

Rakouský workshop 29



S Alexandrií každý druhý 30-31

Novoměstský pivovar 31



U hygieny už víme 32-33

Oči Jaroslava Haška 33



Nejúspěšnější partneři ČSA 34-35

6. výročí Zlaté hvězdy 36



U Pinkasů 8. dubna 2003 36

Půjčovna pro kolouše v Praze 36



Průvodce labyrintem českého cestovního ruchu

Vydavatel: PhDr. Jaromír Kainc
Chalabalova 1605, 155 00 Praha 13
mobil: +420 603 177 536, fax: +420 235 522 906
e-mail: kainc@mbox.dkm.cz

Grafická úprava a sazba: IMidea s.r.o.
Tisk: Graspo Zlín

Za obsah inzerátů, P.R. článků a autorská práva k nim zodpovídají jejich zadavatelé.

Registrace: MK ČR E 10797
Vychází 10x do roka v nákladu 10 000 ks.

Výrazný podíl na dynamice



Státní fond dopravní infrastruktury byl zřízen za účelem financování české dopravní infrastruktury – výstavby, modernizace, obnovy a údržby silnic, rychlostních komunikací, dálnic, železnic a vnitrozemských vodních cest. Jeho ředitele Ing. Pavla Švagra, CSc. jsem se v souvislosti s hlavním tématem tohoto vydání zeptal, k jakému posunu v této oblasti došlo za minulý rok.

Se vznikem Státního fondu dopravní infrastruktury se posunula celá řada věcí. Kdybych se měl podívat na loňský rok, pak velkým úspěchem byla výše profinancovaných prostředků. V roce 2002 to bylo 38,9 mld. Kč, rok předtím (2001) 29,3 mld. Kč. Tedy 33 % meziročního nárůstu. Pokud odborníci říkají, že výkony českého stavebnictví meziročně vzrostly o 2,5 %, pak má Státní fond rozvoje dopravní infrastruktury na této dynamice výrazný podíl.

Přede dvěma roky, v pátém vydání VŠudybylu 2001, jste uvedl: „Jestliže chceme aby naše dopravní infrastruktura odpovídala standardům Evropské unie, pak potřebujeme finanční prostředky zhruba v řádu 400–450 mld. Kč. To je částka, která asi tak desetinásobně převyšuje naše stávající možnosti a která ale také naznačuje, že dopravní infrastruktura musí být prioritou tohoto státu s ohledem na potenciální ekonomický rozvoj České republiky a jednotlivých



regionů.“ Do čeho tedy bylo loni, ani ne desetinou vámi zmiňované sumy, investováno?

Ano, toto číslo má vazbu na opravy, údržbu a modernizaci již vybudované dopravní infrastruktury. I když se zdá, že rozpočet SFDI je ohromný, přesto vzhledem k dlouhodobé podudržovanosti dopravní infrastruktury jej považuji za minimální. Do oprav dálnic, silnic a železnic je ročně investováno zhruba 14,5 mld. Kč. Pro vaši představu, jenom zimní údržba silnic a dálnic se pohybuje minimálně v řádu 2 miliard Kč ročně.

Druhou oblastí jsou kapitálové výdaje na výstavbu nové dopravní infrastruktury a na její modernizaci. Česká republika nemá dobudovanou síť dálnic ani rychlostních komunikací. Když vezmeme v úvahu potřebu koridorových staveb na železnici z hlediska transevropských dopravních sítí a rozvojové plány u vnitrozemské vodní cesty, tak i tady potřebujeme několik stovek miliard. Nestojíme na místě, posouváme se dopředu, ale tempo je a bude odvislé nejen již Ředitelství silnic a dálnic získalo stavební povolení. Ale popravdě řečeno, jsou úseky, kde se také pomalu posouváme dopředu opět díky přípravě území. Dálnici D11, tzv. hradeckou, vnímáme jako velmi důležitou a potřebnou a rádi bychom, aby se začalo co nejdříve stavět. I tady jsou v našem rozpočtu (a měli jsme i loni) připraveny finanční prostředky, které se v dané etapě jeví jako dostačující.

Ale také zde se kolegové z Ředitelství silnic a dálnic potýkají s problémy při výkupu pozemků. Dálnice D47 na Ostravu je v poslední době v tisku

Chronologie dokončování úseků dálniční sítě

- 1971 zprovozněn první úsek dálnice D1 mezi Prahou a Mirošovicemi (délka 22,6 km);
- 1972 úsek D1 Brno-Kývalka;
- 1973 první slovenský úsek dálnice D2 Bratislava - Malacky;
- 1975 v provozu 85 kilometrů úseků dálnice D1;
- 1980 otevřen celý tah Praha-Brno -Bratislava;
- 1982 úsek D5 Praha-Vráž (9 km);
- 1984 první úsek D11 Praha-Bříství (20 km) a úsek D5 Vráž-Beroun (5,6 km);
- 1985 D1 propojena s D5; D2 v provozu z Brna na hranice se Slovenskem (59 km) a dál do Bratislavy (8,4 km); úsek D11 Bříství-Poříčany (7,3 km);
- 1989 v provozu úsek D5 Praha-Bavoryně (28,7 km);
- 1990 první úsek D8 Ústí nad Labem-Trmice-Řehlovice (4,5 km); úsek D11 Třebestovice-Libice nad Cidlinou (15,3 km);
- 1993 úsek D5 Mýto-Rokycany (14 km);
- 1995 úseky D5 Bavoryně-Mýto a Klabava-Ejpovice, a tím celá trasa Praha-Plzeň v délce 70,6 kilometru;
- 1996 úsek D8 Úžice-Nová Ves (8,9 km);
- 1997 úsek D5 z Plzně do Svaté Kateřiny u Rozvadova (62 km); dva dálniční přírady na D5 v Plzni; dálniční obchvat Českého Těšína a dálniční most v Ostředku na 34. kilometru dálnice D1;
- 1998 úsek D8 mezi Doksany a Lovosicemi (13,5 km);
- 2001 úsek D8 mezi Novou Vsí na Mělnicku a obcí Doksany na Litoměřicku (16,3 km).

hodně frekventovaná. Budeme se snažit její přípravu urychlit a následně rovněž výstavbu. Nyní je ve výstavbě 2 km úsek v Ostravě. I tato dálnice

Cestovní ruch šance pro rozvoj regionu



10. duben 2003 byl na výstavišti Černá louka v Ostravě a v hotelu Imperial zahajovacím dnem konference „Cestovní ruch – šance pro rozvoj regionu“ a výstav „Dovolená“ a „Region“, jež se tu konaly pod záštitou náměstka hejtmana Moravskoslez-

ského kraje Josefa Jalůvky. Při té příležitosti jsem se na stánku Zlínského kraje setkal se zlínským hejmanem Františkem Slavíkem a s maršálkem Podkarpatského vojvodství Leszkiem Deptulou, kteří krátce předtím v budově Generálního konzulátu Polské republiky v Ostravě podepsali deklaraci mezi Zlínským krajem a Podkarpatským vojvodstvím. Jejím podpisem byla zahájena činnost směřující k rozvoji dvoustranné spolupráce mezi oběma regiony v oblasti hospo-



dářství, kultury, školství, ekologie, sportu, turistiky atp. v návaznosti na rozšiřování Evropské unie a spolupráci obou regionů již ve strukturách sjednocené Evropy.

>> www.kr-zlinsky.cz
>> www.kr-moravskoslezsky.cz
>> www.cerna-louka.cz
>> www.imperial.cz

má prioritu. Z uvedené stručné informace je jasné, že si uvědomujeme význam dálniční sítě pro ekonomiku, ale i pro nutnost kvalitního propojení s okolními státy. Jde o finančně náročnou záležitost. Příjmy z privatizace vysyhlají, a tak věřím, že se shodneme na potřebě jejich budování a adekvátně tomuto významu budou zajištěny i potřebné finance.

Samozřejmě se pokračuje ve výstavbě obchvatů velkých měst a železničních koridorů. Tam všude jsou vloženy finanční prostředky určitě vidět. Je ale fakt, že mě velká rozestavenost dopravní infrastruktury trápí.

Zmínil jste vysokou rozestavenost. Budou v dané chvíli s ohledem na stav české ekonomiky dostatečné finanční zdroje na dobudování započatých děl, abychom je mohli v dohledné době užívat?

To je nesmírně závažná otázka. V dané chvíli stojíme před velkým problémem. Na krytí rozestavenosti v dopravní infrastruktuře, tj. na akce zahájené či rozestavené, budeme do roku 2006 podle našich propočtů potřebovat zhruba 90 mld. Kč. To nehovořím o dalších potřebných finančních prostředcích na akce, které by měly být zahájeny a které z hlediska dopravní politiky potřebujeme. Mluvíme pouze o akcích, které jsou v dané chvíli ve fázi pokročilé přípravy, případně již rozestavené. Jestliže si vezmete situaci, kdy končí finanční zdroje z privatizace a kdy Státní fond dopravní infrastruktury je ještě v letošním roce ve velké míře závislý na Fondu národního majetku (máme inkasovat zhruba 27,8 miliardy Kč), řešení v příštím roce v kontextu reformy veřejných financí určitě není triviální záležitostí. Ve spolupráci s Ministerstvem dopravy a spojuj ČR a Ministerstvem financí ČR chceme hledat odpovídající řešení. Je tady ještě jeden důležitý fakt. Dopravní infrastruktura má mimořádně významný multiplikační efekt. Poslední čísla ukazují, že letošní rozpočet stabilizuje zhruba sto čtyřicet pět tisíc pracovních míst. Zkrátka, na jeden milion Kč investovaný do dopravní infrastruktury je v přímé i nepřímé návaznosti vytvořeno tři až pět pracovních míst. Samozřejmě onen multiplikační efekt se následně násobí také v ekonomizaci regionu. Tam, kam vede dálnice, nebo kde se zvýší kvalita železniční tratě, je možné kvalitněji a rychleji přepravovat náklady a cestující. Tam se zpravidla akcelerují podnikatelské aktivity včetně těch, které přináší do ekonomiky zahraniční investice a inkaso z cestovního ruchu. Zdroje jsou pro budoucno velmi komplikovanou otázkou. Hledají se velmi těžce. Když si vezmete, že by se rozpočet Státního fondu dopravní infrastruktury měl pohybovat kolem pětáctičtyřiceti až padesáti miliard korun ročně a my máme daňové zdroje pouze v objemu osmnácti miliard, je snadné odhadnout, jak velký rozsah deficitu musíme pro příští období řešit.

Z krajů mnohdy zaznívají stesky na to, že jim Státní fond dopravní infrastruktury na obnovu

silnic druhých a třetích tříd, které jsou v jejich vlastnictví, nedává dostatek finančních prostředků.

Podle posledních informací, které mám k dispozici, by na silnice druhých a třetích tříd bylo potřeba přes čtyřicet miliard korun. To je číslo, které překračuje rozpočtové možnosti nejenom Státního fondu dopravní infrastruktury, ale i české ekonomiky. V letošním rozpočtu je více finančních prostředků než v minulých letech. Je tomu tak od vzniku Státního fondu rozvoje dopravní infrastruktury každým rokem. Vycházíme z reálných možností rozpočtu, který je pro ten který rok schválen. V dané chvíli se připravuje změna rozpočtového určení daní a existuje předpoklad, že financování silnic druhých a třetích tříd, včetně oprav, bude převedeno na kraje. Finančně jde o částku zhruba kolem sedmi miliard korun. V případě schválení by zodpovědnost za financování tohoto segmentu dopravní infrastruktury stoprocentně přešla na kraje. I tak se dá zcela jednoznačně říci, že kraje nebudou mít dostatečné objemy peněz, aby ohromný deficit v poddržovanosti a modernizaci komunikací byly schopny zafinancovat ze svých zdrojů. Podle mého názoru je vůbec rozpočtové určení daní v tomto směru komplikovaný problém.

Hovořil jste o dálnicích. Je zřejmé, že Česko dálnice potřebuje, nejenom z vnitřních důvodů, ale také z hlediska evropské integrace. Velmi často se v poslední době diskutuje o kontroverzní dálnici D47. Jaký je na tuto dálnici váš názor a co si myslíte o způsobu jejího financování?

Již jsem se zmínil, že tato dálnice má zeleň. Nyní, kdy vláda rozhodla o ukončení smlouvy s privátním investorem, jsme v situaci, kdy se musí nalézt finanční model. To se netýká letošního roku, kdy na stavební práce máme k dispozici dodatečných 600 mil. Kč z Fondu národního majetku. Je třeba vyřešit financování od příštího roku. Možností je několik – úvěr, cenné papíry, nebo diskutovat o nabídkách některých zhotovitelů o dodavatelském úvěru. Jsem přesvědčen, že v blízké době bude definitivní řešení na stole a finanční prostředky budou zajištěny. Vedle toho je potřeba se zaměřit na kvalitní přípravu v území a na získání potřebných stavebních povolení. Obecně možná ještě zmínka o Public Private Partnership projektech. Jde o partnerství veřejného a soukromého sektoru, kdy privátní investor dálnici postaví, ale také udržuje a provozuje a po dohodnuté době ji předá státu. Ten tuto investici privátního subjektu postupně splácí. Ve světě je investování tímto způsobem poměrně obvyklé a vzhledem k tomu, že nemáme dostatek vlastních zdrojů na výstavbu dopravní infrastruktury, je diskuse o projektech a finančních modelech a všem, co s tím souvisí, velmi potřebná. Myslím, že je to jistá cesta, kterou je třeba i při neúspěchu pilotního projektu D47 sledovat.

>>> www.sfdi.cz

150 let Hasičského záchranného sboru hl.m. Prahy...

Petřínská rozhledna (a nebyl to apríl) byla 1. dubna svědkem i aktérem oslav půldruhaletého výročí Hasičského záchranného sboru hl.m. Prahy. Oslav v rámci zahájení pražské turistické sezony, jejichž součástí byla i vernisáž tematicky zaměřené výstavy „Jára Cimrman, génius, který se neproslavil“, byl účasten i sám mistr v zastoupení Ladislava Smoljaka.

**>>> www.pis.cz
>>> www.mvcr.cz/hasici/hzs_kraj/praha**



Pražská
informační
služba



Neustálý kontakt se zákazníkem i se zaměstnanci

Interbus Praha, spol. s r.o. je privátní společností. Byla založena v roce 1993. Po celou dobu až do současnosti je řízena přímo svými majiteli ve funkcích výkonných ředitelů. Za deset let se stala jednou z největších dopravních společností nabízejících osobní dopravu luxusními zahraničními autokary, minibusy a osobními vozidly vysoké kvality.

Téměř není dne, abych někde neviděl autobus plný turistů s logem Interbus Praha. Takže i to je důvodem, proč jsem v souvislosti s hlavním tématem páteho vydání VŠudybylu položil spolumajiteli společ-



Takových, co tehdy začali, aniž by co privatizovali, bylo mnoho. Řada z vás je úspěšných i dnes, ale žádný kromě vás to nedotáhl do dimenzí Interbusu Praha.

Začínal jsem s jedním minibusem a faxem. Sám sobě jsem byl zaměstnavatelem i zaměstnancem. Rok od roku se Interbus Praha stával větší a větší. S přibývajícím dopravními prostředky jsem pocho-pitelně najímal i zaměstnance a osobně dohlížel, aby kvantita nepřesáhla kvalitu poskytovaných služeb. Dodnes se řídím krédem poskytovat kvalitní služby na evropské úrovni a nepodbízet se za každou cenu. Každá kvalita má totiž své mantinely. Svou relevantní hodnotu.

nosti Interbus Praha panu Josefu Zvoníčkoví několik korespondenčních otázek. Jak jste začínali?

Po „sametové revoluci“ se v Československu počala nesměle rozšiřovat demokracie a do republiky začaly proudit davy zahraničních turistů. Kdekdo chtěl vidět změny, které to s sebou přináší. K vidění jich bylo hodně. Tři roky po revoluci jsem těchto změn a návalu poznávacích turistů využil a v roce 1992 jako fyzická osoba začal podnikat v oblasti dopravních služeb. Tak vznikl Interbus, pozdější Interbus Praha, spol. s r.o.



Proč Interbus?

Interbus je vlastně zkratka superlativů, popisujících služby, které nabízíme: Internacionální, Nadstandardní, Tradičně spolehlivý, Exkluzivní, Reprezentativní, Bezpečný, Uhánějící na všechny strany, zkrátka Super!

Výsledky nasvědčují, že tomu tak nějak bude. Jak toho docílujete?

Důležitým prvkem je neustálý kontakt nás majitelů jak se zákazníkem, tak i se zaměstnanci naší firmy. O bezvadný chod Interbusu Praha se stará skvělý tým spolupracovníků. Jejich každodenní práce je velmi náročná a mnohdy vyčerpávající. Nicméně pro klienty a obchodní partnery jsme zde non-stop po čtyřicet hodin sedm dní v týdnu. Pracujeme v oboru, v němž může být každou chvíli něco trochu jinak, a ve službách, v nichž lidský faktor jak ze strany klientů, tak nás, kteří o ně pečujeme, sehrává významnou a občas nevyzpytatelnou roli. Proto stále zůstáváme na pozicích výkonných ředitelů a jsme v denním kontaktu s právě probíhající činností společnosti, abychom mohli případné problémy osobně a neprodleně řešit.

Co se pohybuji v oblasti cestovního ruchu, mé poznatky jsou takové, že pokusy subjektů podnikajících v autobusové dopravě v oblasti sdružování se zatím vždy končily jakoby na půli cesty. Jste členy nějaké z asociací?



Interbus Praha je od roku 1999 členem sdružení ASTA (American Society of Travel Agents). V roce 2000 se stal řádným členem asociace ETOA (European Tour Operators Association). Členství v těchto sdruženích prostřednictvím členských stanov zavazuje Interbus Praha k vysokému standardu služeb a zároveň je užitečnou referencí vůči zákazníkům.

Jak rozsáhlý je váš autopark?

Disponujeme jednadvaceti vozidly. Jejich kvalita odpovídá přísným standardům Evropské unie.

Interbus Praha

Vozový park neustále obnovujeme. Obdobně jako každý rok jsme tak i letos investovali do nákupu dvou nových zájezdových autobusů. Společně s vlastním vozovým parkem využíváme služeb spolehlivých smluvních dopravců, kteří své služby poskytují pod značkou Interbus Praha.

Co všechno jste schopni zajistit?

Dopravu jak pro mezinárodní kongresy s několika tisíci účastníky, tak i pro komorní akce, jejichž organizátoři preferují mikrobuse nebo komfortní limuzíny. Mezi naše stále zákazníky patří české a zahraniční cestovní agentury a kanceláře. Vedle dopravních služeb nabízíme na přání zákazníka i zajištění doprovodných akcí. Pro skupinovou a zejména firemní klientelu jsme schopni zorganizovat a zajistit široké spektrum služeb a programů. Od dopravy na sportovní či firemní soustředění, školení, semináře, schůze představenstev a správních rad přes akce incentivního charakteru včetně uměleckých

Aby pohodlí a služby mohly být opravdu stoprocentní, má Interbus Praha uzavřené rozsáhlé pojištění. Nejenom dopravních prostředků, cestujících a jejich zavazadel, ale i odpovědnosti za škody, které kryje případné ztráty z nepředvídatelných okolností, jakými může být například zmeškané letadlo atd.

Jak zákazníky oslovujete?

Velkou pozornost věnujeme mezinárodním



akcím. Řady z nich se účastníme. Prezентujeme zde (velmi často nové) produkty, které jsme schopni zajistit. Velký důraz klademe na prezentaci prostřednictvím webových stránek. Jejich součástí je i aktivní dotazník, jehož prostřednictvím se mohou zájemci zeptat na vše, zejména pak na to, co nenašli v základní prezentaci. Na základě jejich poptávky okamžitě vypracujeme nabídku s přesnou kalkulací. Jelikož máme napojení on-line, odesíláme jim svou odpověď obratem.

Koncem roku 2002 jste pořádali zajímavou akci, jejíž součástí byla prodejní vernisáž obrazů.

Já i moje paní máme velice kladný vztah k jakýmkoliv kulturním akcím. Také z tohoto důvodu jsme v prostorách naší společnosti závěrem minulého roku pořádali vernisáž obrazů jednoho našeho přítele. Při této příležitosti jsme i neformálně poděkovali svým obchodním partnerům. Chtěli bychom v těchto aktivitách pokračovat a každoročně zorganizovat nějakou další.

Co závěrem?

Rád bych vyjádřil své přání, aby se situace ve světové politice brzy uklidnila a mezinárodní vztahy konsolidovaly. Jakékoliv mezinárodní trauma ovlivňuje cestovní ruch negativně, natož pak válečný konflikt na Blízkém východě. Držme si palce a přejme si, abychom byli na sebe hodnější. Vždyť mezinárodní vztahy jsou pouze výsledkem chování jedince ke svému okolí.

>> www.interbus.cz

Turistická sezona v TOP HOTEL Congress Centre Praha

15. dubna byla v TOP HOTELu Congress Centre Praha v retro stylu třicátých let zahájována nová turistická sezona. Zhruba půl tisícovky hostů přivítala „Manažerka roku 2002“ a generální ředitelka hotelu slečna Ludmila Koutská.



programů a tzv. adrenalinových sportů. Mezi naše standardní služby, které jsme díky našemu zkušenému personálu schopni zajistit, patří i převzetí určitých činností, které nejsou pro naše partnery klíčové.

Máte na mysli tzv. outsourcing služeb, tak často skloňovaný cizí výraz?

Ano, přesně to mám na mysli. Jako příklad bych mohl uvést společnosti koncentrující se na přípravu mezinárodních kongresů. Součástí kongresů obvykle bývá i tzv. doprovodný program. Jeho zajištění však nemusí být pro tyto společnosti klíčové, a některé z nich dokonce odvádí od jádra vlastní činnosti, spojené se zajištěním kongresu. V případě dohody tedy naše společnost pod jejich jménem a na jejich účet dodává komplexní řešení buď kompletního, nebo vybrané části doprovodného programu.

Jsou ještě nějaké další věci, které byste rád v souvislosti s poskytováním komplexních služeb zmínil?

V nejprestižnější třídě

Je zvykem, že se naše politické špičky tu a tam nechávají vidět, an rozprávějí s úspěšnými světa podnikání a možná jsou i občas na příjmu, co jim tito lidé sdělují. Dále je v Česku zvykem, že na cestovní ruch (pokud jim vůbec kdy na něm zraky spočinou) většina politiků pohlíží skrz zážitky v dálkách zastřeným pohledem jako na něco, co se děje jinde, jako na sféru utrácení peněz, volného času a výjezdů do zahraničí. A protože toto v Česku obecně převažující vnímání cestovního ruchu tvoří řádnou dávku pomyslného písku, který sami sobě sypeme do očí tak zádralujícího se soukolí české ekonomiky, dovolil jsem si hned v úvodu využít situace a požádat předsedu představenstva a generálního ředitele společnosti BRISK Tábor a. s. Ing. Mojmíra Čapku o vyjádření, jak pohlíží na cestovní ruch.

Cestovní ruch, jako hospodářské odvětví, má v Česku obrovskou potenci přinést a přilákat spoustu peněz a investorů. Je to oblast strašlivě nedoceňovaná. Od vládních kruhů až po řadové občany. Ministři i vlády hledají zdroje peněz všude jinde než v tom nejjednodušším, čím odpemaměti disponujeme z hlediska krás přírody, historie a kultury. Tak tomu bylo i v minulém režimu, kdy cesty, jak získávat finanční zdroje, byly zaměřeny na výrobu, tedy průmysl a strojírenství. Všichni výše zmiňovaní ale cestovní ruch uměli ohodnotit, jakmile se ocitli v zahraničí. Ostatně i já. A přitom stačilo, že tam bylo uklizeno. Hospůdka, parkoviště, čerpací stanice, vše vypadalo jinak. Člověk měl najednou pocit, že je v jiném světě, který mu nabízí mnohem více. Nikoliv pouze ze spotřebního hlediska, což by byla otázka zboží, ale i přírody atd. Spousta nabídek v každé obci a městečku, např. v Rakousku nebo severní Itálii. Pastva pro oči bohatého i chudého turistu. Když potom zabrouzdáte do řady míst v Česku a vidíte, čím že projíždíte, nevkusnými vesnicemi s panelovými domy vedle roubenek, kolem neupravených pozemků, po rozbitých silnicích atd. V zásadě je to o tom: jiný kraj, jiný mrav. Pak si kladete otázku, je-li to věc lidí – nás Slovanů – nebo jestli to můžeme svést na desítky let socialismu. Ale když se o tom začne diskutovat, docházíte k závěru, že sice máme třináct let po revoluci, ale že se v tomto směru toho změnilo strašně málo.



To, proč jsem se se vás, člověka, jehož firma má mj. 25 % ruského trhu v zapalovacích svíčkách, zeptal právě na cestovní ruch, je proto, aby se směrodatní, ale i řadoví občané v Česku (inspirování svými vzory) postupně osmělovali hovořit o cestovním ruchu jako o součásti českého hospodářství. Téma „cestovní ruch“ je totiž u českých politiků obdobně na indexu jako např. prostituce. Zkrátka se o něm jako o oblasti podnikání nesluší hovořit. Ano, všichni alespoň trošičku ekonomicky uvažující lidé vědí o jeho dimenzích, ale prosazovat systémové kroky, jak jeho prostřednictvím napumpovat do žil české ekonomiky o pár desítek miliard dolarů ročně zahraničního inkasa navíc, to by pro většinu z nich znamenalo se mezi lidmi, mezi nimiž se pohybují, pokud ne ztrapnit, tak minimálně nebýt in. Hlavním důvodem, proč jsem vás ale požádal o interview, je to, že každoročním tématem pátých vydání VŠudybylu je doprava a vaše firma je jednou z těch, která v této oblasti Česko úspěšně reprezentuje po celém světě. Kromě toho jste zřejmě nejúspěšnějším českým podnikem na jednom z nejperspektivnějších trhů v Ruské federaci. Jeden z nejkontroverznějších a největších myslitelů novověku prý prohlásil, že budoucnost patří elektrické jiskře. Pokud to skutečně řekl, soudě podle BRISKu, pak v tomto měl do puntíku pravdu. K jakémupak u vás došlo jiskření, že jste se prosadili ve světě českým patentem?

Nejsem autorem této myšlenky, spíše propagátorem a realizátorem. Ať navštívíte kteroukoliv část zeměkoule, neustále je kolem vás neuvěřitelné množství automobilů. Ten, kdo se zaměřil tímto směrem a dělá to dobře, má obrovskou perspektivu. Pochoptitelně, v automobilovém průmyslu je obrovská konkurence, větší než kdekoli jinde. Je to o technice, o aspektech bezpečnostních, provozních atd.

Elementem, který motor uvádí do pohybu – zapálení směsi, je svíčka. Ono se na ni dost zapomíná. Dříve uměl svíčku vyměnit každý. Věděl, že má nějaké elektrody, nějakou odtrhovou vzdálenost, a vozil s sebou náhradní. Postupem času ale jakoby zapomněl, že ve spalovacím motoru vůbec něco zapaluje. Hlavně, že svíčka ovlivňuje výkon a spotřebu, což jsou z hlediska rentability provozu nesmírně důležité aspekty. Snižit spotřebu nebo zvednout výkon motoru při normální konstrukci, to je náročný problém. Řeší jej princip naší vícejiskrové zapalovací svíčky, která v těchto souvislostech nabyta na globálním významu.

Máte je patentován?

Ano, princip vícejiskrové zapalovací svíčky chráníme i v zahraničí, a nejen co se týče svíček, ale i ve snímačích atd. Patentování je drahá záležitost, už proto, že vícejiskrové svíčky, kluzné jiskry a další věci, tedy aby motor zapaloval efektivněji, jsou dílem, které není dokončené. Proto v BRISKu podporujeme technický rozvoj a neustále vytváříme něco nového. Vydělávat se dá především na trvalé inovaci. Bez inovace by se neustále snižoval efekt podnikání. Firmy, které chtějí být dlouhodobě úspěšné, musí inovovat. Proto prvním impulzem, který BRISK měl – vícejiskrovou svíčkou – vývoj zdaleka neskončil. A také proto, protože to souvisí s novými materiály, motory, s novými názory na životnost svíček. Vývoj svíček má řadu modifikací, a to nejenom v automobilovém průmyslu. Své znalosti přenášíme do oblasti hobby i profesionálně používaných motorových nástrojů pro lesnickou a zemědělskou mechanizaci – sekačky na trávu, ruční motorové pily atd. I v této sféře hledáme výhodnější řešení zapalovacích svíček.

Již jsem zmínil, že v komoditě zapalovacích a žhavicích svíček pokrýváte 25 % ruského trhu, což je pro našince uvažující v dimenzích Evropy něco takřka nepředstavitelného.

Expanzi BRISKu na ruském trhu považují za zásadní úspěch. Celý průmyslový svět si uvědomuje, že to je ventil – východisko: Rusko, Ukrajina, Indie, Čína. Zejména Ruská federace vzhledem k rozložení, obyvatelstvu, přírodnímu a nerostnému bohatství. Navázali jsme zde na historii

BRISK®



BRISK Tábor a. s. vznikl transformací státního podniku Jiskra v roce 1992. V roce 1995 se pak v rámci privatizace stal firmou s ryze českým kapitálem. Nový management od počátku klade velký důraz na podporu vývoje a výzkumu. Zaměřil se na proporcionální rozvoj výrobních programů s důrazem na investice do progresivní modernizace. Výrobní sortiment BRISKu vyplynul z historického vývoje, kterým firma za osmašedesát let prošla. Nosným programem jsou zapalovací a žhavicí svíčky pro spalovací motory. Od tohoto produktu, dominantně určeného pro automobilový průmysl, už byl jen malý krůček k výrobě autodiagnostiky a později i snímačů pro automobilový průmysl. Dlouholetý výzkum technické keramiky pro izolátory zapalovacích svíček pak umožnil i její další využití pro speciální účely a vznik samostatného výrobního oboru technické keramiky na bázi Al₂O₃. Nejznámější skupinou výrobků BRISKu jsou zapalovací a žhavicí svíčky, které jsou dodávány do prvovýrob i pro náhradní spotřebu do téměř šedesáti zemí světa. Jejich nabídka reprezentuje světovou špičku. V nabídce BRISKu jsou i unikátní druhy zapalovacích svíček, které nelze získat u jiného výrobce. Nechybí ani zapalovací svíčky používané převážně ve spalovacích motorech montovaných do různého nářadí a strojů v zemědělství a lesnictví. Obchodní a distribuční síť BRISKu realizuje dodávky do prvovýrob i pro náhradní spotřebu a zaručuje dostupnost zboží všem zákazníkům.

Od roku 1996 je BRISK Tábor a. s. držitelem certifikátů systému jakosti podle norem DIN EN ISO 9001, VDA 6.1 a QS-9000 a od roku 2000 i certifikátu dle ekologické normy ČSN EN ISO 14 001. Za rok 1998 byl vyhodnocen jako jeden z nejlepších dodavatelů koncernu Volkswagen a v letech 1999, 2000, 2001, 2002 byl zařazen mezi "100 nejlepších firem v České republice". Dalšího ocenění se firmě dostalo od Hospodářské komory ČR v kategorii středních exportérů, kde firma obsadila 3. místo za nárůst exportu 2000–2001. Pozitivní hodnocení firmy odráží i udělený titul „RODINNÉ STŘÍBRO“. Součástí firmy jsou i její výrobní dceřiné společnosti BRITA TRADE, s. r. o., Sklářský ústav v Hradci Králové s. r. o. a OOO BRISK Ozersk sídící v Kaliningradské oblasti v Ruské federaci.

a pozitivní stránku vztahů, na to, co Československo mělo v předstihu. Naší obrovskou obchodní výhodou je, že jsme tak činili v době, kdy většina československých a českých firem po roce 1990, ať již díky rozhodnutí politických představitelů či top managementu, dobrovolně a houfně vyklízela své pozice na ruském trhu.

Když se prý novináři ptali Rothschilda, co je základem jeho obchodního úspěchu, odpověděl, že nakupoval v době, kdy většina ostatních prodávala, a že prodával, když většina ostatních nakupovala. Musel to být obrovský byznys utlmit český obranný

průmysl, kopřivnickou Tatra, Zetor, Poldi a další firmy dlouhodobě zavedené na ruském trhu pro ty, kteří nastoupili do jimi vyklizených pozic.

Vzhledem k tomu, že my, v nestátních firmách, jsme si uvědomili, že nám stejně nikdo nic nedá a nikdo nepomůže, vsadili jsme na ruskou kartu a přešli i přes období roku 1998, kdy v Rusku vládla katastrofický scénář, devalvace rublu atd. Tím, že jsme si to uvědomili, jsme získali v oblasti automobilového průmyslu a dodavatelů dílů předstih před světovými velmocemi. BRISK zde uspěl díky



světové kvalitě, výborným cenám, servisu a dealerským sítím a v neposlední řadě (což bylo rozhodující) díky přesunu technologií a výroby přímo na ruské území. Uvědomujeme si ale i to, že nemůžeme být pouze na českém a ruském trhu, a tak se v tomto pojetí podnikání orientujeme i na další teritoria. K dnešnímu dni kromě Ruské federace dodáváme zhruba do šedesáti zemí světa, a to nejen svíčky, ale i další sortiment...

Už jen proto, že se hodně angažujete v oblasti speciálního užití svíček pro sport.

Ano, a přináší to zajímavé výsledky. Umíme



vyrobit svíčku tzv. na míru. To se nám před několika lety projevilo velmi pozitivně, když jsme se dostali k firmě Lamborghini. Ta vyzkoušela naše svíčky a byla překvapená pozitivními výsledky. Vůbec ji nezajímalo, jestli je firma BRISK v České republice, v Austrálii nebo v Tramtárii. Pro hlavního technika byly rozhodující technické parametry, a ty byly vysoce konkurenční... Takže, již několik let

dodáváme do prvovýrob firmě Lamborghini pro mimořádně silné motory pro formuli na vodě. Ostatně loni v dramatickém 38. ročníku Mistrovství světa motorových člunů v nejprestižnější třídě F1 zvítězil tým Spirit of Norway, který je přímo podporován firmou BRISK Tábor a. s., se čluny s motory Lamborghini osazenými zapalovacími svíčkami BRISK Premium DOR 11 LGS. To jsou agregáty s výkonem nad tisíc koní. Pořizovací cena takového (samotného) motoru je zhruba 300 tisíc eur. Je to nesmírně prestižní záležitost. Poznatky z této oblasti nám pak velmi pomáhají v oblasti vývoje svíček pro běžné motory. Máme řadu Premium, která je poměrně známá – dva kroužky, ale už máme i modifikace, svíčky LGS... Svíčky Premium jsou dnes velice žádané na motocykly BMW, zejména v Německu, Belgii, Francii atd. V tomto směru se velmi zvedla výroba.. Nárůst požadavků pro motocykly je velký, protože naše svíčka vyřešila problém KFR, který motory BMW vykazují.

Vaše svíčky dobývají svět, ale co my, zvládáme sami sebe? Žijeme si v Česku dobře?

Já bych řekl, že v Česku stále ještě nejsou rozdíly mezi bohatými a chudými, spokojenými a nespokojenými tak extrémní. Český člověk tyto aspekty ještě neval plně na vědomí. Stále je tady ještě



takový ten všelidový a socialistický přístup. Nejen ve výrobě a v rozdělování. To je otázka dalších let. Nicméně ve fungujících firmách jsou zaměstnanci v tomto směru daleko více vtačováni do poznávání reálného světa tvorby a rozdělování hodnot než lidé, kteří se nemohou v tomto světě úplně orientovat. Kteří očekávají, že se i nadále o ně bude někdo starat a že se jejich požitky tvoří někde automaticky. Že rozdělování zdrojů, které společně vytvoříme, musí být nesmírně uvážlivé a racionální a že to není otázka pouze managementu, to si v naší firmě uvědomujeme poměrně hodně. Je to o tom, aby všichni věděli, že dlouhodobě máme společný cíl: dobře si žít a aby nás práce bavila. Souvisí s tím technologie, životní prostředí, kultura a image firmy atd. Toto je samozřejmě nekonečná práce, kterou se nám v BRISKu za posledních osm let částečně podařilo zvládnout.

>> www.brisk.biz

V nejprestižnější třídě

Je zvykem, že se naše politické špičky tu a tam nechávají vidět, an rozprávějí s úspěšnými světa podnikání a možná jsou i občas na příjmu, co jim tito lidé sdělují. Dále je v Česku zvykem, že na cestovní ruch (pokud jim vůbec kdy na něm zraky spočinou) většina politiků pohlíží skrz zážitky v dálkách zastřeným pohledem jako na něco, co se děje jinde, jako na sféru utrácení peněz, volného času a výjezdů do zahraničí. A protože toto v Česku obecně převažující vnímání cestovního ruchu tvoří řádnou dávku pomyslného písku, který sami sobě sypeme do očí tak zádralujícího se soukolí české ekonomiky, dovolil jsem si hned v úvodu využít situace a požádat předsedu představenstva a generálního ředitele společnosti BRISK Tábor a. s. Ing. Mojžíra Čapku o vyjádření, jak pohlíží na cestovní ruch.

Cestovní ruch, jako hospodářské odvětví, má v Česku obrovskou potenci přinést a přilákat spoustu peněz a investorů. Je to oblast strašlivě nedoceňovaná. Od vládních kruhů až po řadové občany. Ministři i vlády hledají zdroje peněz všude jinde než v tom nejjednodušším, čím odpemaměti disponujeme z hlediska krás přírody, historie a kultury. Tak tomu bylo i v minulém režimu, kdy cesty, jak získávat finanční zdroje, byly zaměřeny na výrobu, tedy průmysl a strojírenství. Všichni výše zmiňovaní ale cestovní ruch uměli ohodnotit, jakmile se ocitli v zahraničí. Ostatně i já. A přitom stačilo, že tam bylo uklizeno. Hospůdka, parkoviště, čerpací stanice, vše vypadalo jinak. Člověk měl najednou pocit, že je v jiném světě, který mu nabízí mnohem více. Nikoliv pouze ze spotřebního hlediska, což by byla otázka zboží, ale i přírody atd. Spousta nabídek v každé obci a městečku, např. v Rakousku nebo severní Itálii. Pastva pro oči bohatého i chudého turistu. Když potom zabrouzdáte do řady míst v Česku a vidíte, čím že projíždíte, nevkusnými vesnicemi s panelovými domy vedle roubenek, kolem neupravených pozemků, po rozbitých silnicích atd. V zásadě je to o tom: jiný kraj, jiný mrav. Pak si kladete otázku, je-li to věc lidí – nás Slovanů – nebo jestli to můžeme svést na desítky let socialismu. Ale když se o tom začne diskutovat, docházíte k závěru, že sice máme třináct let po revoluci, ale že se v tomto směru toho změnilo strašně málo.



To, proč jsem se vás, člověka, jehož firma má mj. 25 % ruského trhu v zapalovacích svíčkách, zeptal právě na cestovní ruch, je proto, aby se směrodatní, ale i řadoví občané v Česku (inspirování svými vzory) postupně osmělovali hovořit o cestovním ruchu jako o součásti českého hospodářství. Téma „cestovní ruch“ je totiž u českých politiků obdobně na indexu jako např. prostituce. Zkrátka se o něm jako o oblasti podnikání nesluší hovořit. Ano, všichni alespoň trošičku ekonomicky uvažující lidé vědí o jeho dimenzích, ale prosazovat systémové kroky, jak jeho prostřednictvím napumpovat do žil české ekonomiky o pár desítek miliard dolarů ročně zahraničního inkasa navíc, to by pro většinu z nich znamenalo se mezi lidmi, mezi nimiž se pohybují, pokud ne ztrapnit, tak minimálně nebýt in. Hlavním důvodem, proč jsem vás ale požádal o interview, je to, že každoročním tématem pátých vydání VŠudybylu je doprava a vaše firma je jednou z těch, která v této oblasti Česko úspěšně reprezentuje po celém světě. Kromě toho jste zřejmě nejúspěšnějším českým podnikem na jednom z nejperspektivnějších trhů v Ruské federaci. Jeden z nejkontroverznějších a největších myslitelů novověku prý prohlásil, že budoucnost patří elektrické jiskře. Pokud to skutečně řekl, soudě podle BRISKu, pak v tomto měl do puntíku pravdu. K jakémupak u vás došlo jiskření, že jste se prosadili ve světě českým patentem?

Nejsem autorem této myšlenky, spíše propagátorem a realizátorem. Ať navštívíte kteroukoliv část zeměkoule, neustále je kolem vás neuvěřitelné množství automobilů. Ten, kdo se zaměřil tímto směrem a dělá to dobře, má obrovskou perspektivu. Pochoptitelně, v automobilovém průmyslu je obrovská konkurence, větší než kdekoli jinde. Je to o technice, o aspektech bezpečnostních, provozních atd.

Elementem, který motor uvádí do pohybu – zapálení směsi, je svíčka. Ono se na ni dost zapomíná. Dříve uměl svíčku vyměnit každý. Věděl, že má nějaké elektrody, nějakou odtrhovou vzdálenost, a vozil s sebou náhradní. Postupem času ale jakoby zapomněl, že ve spalovacím motoru vůbec něco zapaluje. Hlavně, že svíčka ovlivňuje výkon a spotřebu, což jsou z hlediska rentability provozu nesmírně důležité aspekty. Snižit spotřebu nebo zvednout výkon motoru při normální konstrukci, to je náročný problém. Řeší jej princip naší vícejiskrové zapalovací svíčky, která v těchto souvislostech nabyta na globálním významu.

Máte je patentován?

Ano, princip vícejiskrové zapalovací svíčky chráníme i v zahraničí, a nejen co se týče svíček, ale i ve snímačích atd. Patentování je drahá záležitost, už proto, že vícejiskrové svíčky, kluzné jiskry a další věci, tedy aby motor zapaloval efektivněji, jsou dílem, které není dokončené. Proto v BRISKu podporujeme technický rozvoj a neustále vytváříme něco nového. Vydělávat se dá především na trvalé inovaci. Bez inovace by se neustále snižoval efekt podnikání. Firmy, které chtějí být dlouhodobě úspěšné, musí inovovat. Proto prvním impulzem, který BRISK měl – vícejiskrovou svíčkou – vývoj zdaleka neskončil. A také proto, protože to souvisí s novými materiály, motory, s novými názory na životnost svíček. Vývoj svíček má řadu modifikací, a to nejenom v automobilovém průmyslu. Své znalosti přenášíme do oblasti hobby i profesionálně používaných motorových nástrojů pro lesnickou a zemědělskou mechanizaci – sekačky na trávu, ruční motorové pily atd. I v této sféře hledáme výhodnější řešení zapalovacích svíček.

Již jsem zmínil, že v komoditě zapalovacích a žhavicích svíček pokrýváte 25 % ruského trhu, což je pro našince uvažující v dimenzích Evropy něco takřka nepředstavitelného.

Expanzi BRISKu na ruském trhu považují za zásadní úspěch. Celý průmyslový svět si uvědomuje, že to je ventil – východisko: Rusko, Ukrajina, Indie, Čína. Zejména Ruská federace vzhledem k rozložení, obyvatelstvu, přírodnímu a nerostnému bohatství. Navázali jsme zde na historii

BRISK®



BRISK Tábor a. s. vznikl transformací státního podniku Jiskra v roce 1992. V roce 1995 se pak v rámci privatizace stal firmou s ryze českým kapitálem. Nový management od počátku klade velký důraz na podporu vývoje a výzkumu. Zaměřil se na proporcionální rozvoj výrobních programů s důrazem na investice do progresivní modernizace. Výrobní sortiment BRISKu vyplynul z historického vývoje, kterým firma za osmašedesát let prošla. Nosným programem jsou zapalovací a žhavicí svíčky pro spalovací motory. Od tohoto produktu, dominantně určeného pro automobilový průmysl, už byl jen malý krůček k výrobě autodiagnostiky a později i snímačů pro automobilový průmysl. Dlouholetý výzkum technické keramiky pro izolátory zapalovacích svíček pak umožnil i její další využití pro speciální účely a vznik samostatného výrobního oboru technické keramiky na bázi Al₂O₃. Nejznámější skupinou výrobků BRISKu jsou zapalovací a žhavicí svíčky, které jsou dodávány do prvovýrob i pro náhradní spotřebu do téměř šedesáti zemí světa. Jejich nabídka reprezentuje světovou špičku. V nabídce BRISKu jsou i unikátní druhy zapalovacích svíček, které nelze získat u jiného výrobce. Nechybí ani zapalovací svíčky používané převážně ve spalovacích motorech montovaných do různého nářadí a strojů v zemědělství a lesnictví. Obchodní a distribuční síť BRISKu realizuje dodávky do prvovýrob i pro náhradní spotřebu a zaručuje dostupnost zboží všem zákazníkům.

Od roku 1996 je BRISK Tábor a. s. držitelem certifikátů systému jakosti podle norem DIN EN ISO 9001, VDA 6.1 a QS-9000 a od roku 2000 i certifikátu dle ekologické normy ČSN EN ISO 14 001. Za rok 1998 byl vyhodnocen jako jeden z nejlepších dodavatelů koncernu Volkswagen a v letech 1999, 2000, 2001, 2002 byl zařazen mezi "100 nejlepších firem v České republice". Dalšího ocenění se firmě dostalo od Hospodářské komory ČR v kategorii středních exportérů, kde firma obsadila 3. místo za nárůst exportu 2000–2001. Pozitivní hodnocení firmy odráží i udělený titul „RODINNÉ STŘÍBRO“. Součástí firmy jsou i její výrobní dceřiné společnosti BRITA TRADE, s. r. o., Sklářský ústav v Hradci Králové s. r. o. a OOO BRISK Ozersk sídící v Kaliningradské oblasti v Ruské federaci.

a pozitivní stránku vztahů, na to, co Československo mělo v předstihu. Naší obrovskou obchodní výhodou je, že jsme tak činili v době, kdy většina československých a českých firem po roce 1990, ať již díky rozhodnutí politických představitelů či top managementu, dobrovolně a houfně vyklízela své pozice na ruském trhu.

Když se prý novináři ptali Rothschilda, co je základem jeho obchodního úspěchu, odpověděl, že nakupoval v době, kdy většina ostatních prodávala, a že prodával, když většina ostatních nakupovala. Musel to být obrovský byznys utlmit český obranný

průmysl, kopřivnickou Tatra, Zetor, Poldi a další firmy dlouhodobě zavedené na ruském trhu pro ty, kteří nastoupili do jimi vyklizených pozic.

Vzhledem k tomu, že my, v nestátních firmách, jsme si uvědomili, že nám stejně nikdo nic nedá a nikdo nepomůže, vsadili jsme na ruskou kartu a přešli i přes období roku 1998, kdy v Rusku vládla katastrofický scénář, devalvace rublu atd. Tím, že jsme si to uvědomili, jsme získali v oblasti automobilového průmyslu a dodavatelů dílů předstih před světovými velmocemi. BRISK zde uspěl díky



světové kvalitě, výborným cenám, servisu a dealerským sítím a v neposlední řadě (což bylo rozhodující) díky přesunu technologií a výroby přímo na ruské území. Uvědomujeme si ale i to, že nemůžeme být pouze na českém a ruském trhu, a tak se v tomto pojetí podnikání orientujeme i na další teritoria. K dnešnímu dni kromě Ruské federace dodáváme zhruba do šedesáti zemí světa, a to nejen svíčky, ale i další sortiment...

Už jen proto, že se hodně angažujete v oblasti speciálního užití svíček pro sport.

Ano, a přináší to zajímavé výsledky. Umíme



vyrobit svíčku tzv. na míru. To se nám před několika lety projevilo velmi pozitivně, když jsme se dostali k firmě Lamborghini. Ta vyzkoušela naše svíčky a byla překvapená pozitivními výsledky. Vůbec ji nezajímalo, jestli je firma BRISK v České republice, v Austrálii nebo v Tramtárii. Pro hlavního technika byly rozhodující technické parametry, a ty byly vysoce konkurenční... Takže, již několik let

dodáváme do prvovýrob firmě Lamborghini pro mimořádně silné motory pro formuli na vodě. Ostatně loni v dramatickém 38. ročníku Mistrovství světa motorových člunů v nejprestižnější třídě F1 zvítězil tým Spirit of Norway, který je přímo podporován firmou BRISK Tábor a. s., se čluny s motory Lamborghini osazenými zapalovacími svíčkami BRISK Premium DOR 11 LGS. To jsou agregáty s výkonem nad tisíc koní. Pořizovací cena takového (samotného) motoru je zhruba 300 tisíc eur. Je to nesmírně prestižní záležitost. Poznatky z této oblasti nám pak velmi pomáhají v oblasti vývoje svíček pro běžné motory. Máme řadu Premium, která je poměrně známá – dva kroužky, ale už máme i modifikace, svíčky LGS... Svíčky Premium jsou dnes velice žádané na motocykly BMW, zejména v Německu, Belgii, Francii atd. V tomto směru se velmi zvedla výroba.. Nárůst požadavků pro motocykly je velký, protože naše svíčka vyřešila problém KFR, který motory BMW vykazují.

Vaše svíčky dobývají svět, ale co my, zvládáme sami sebe? Žijeme si v Česku dobře?

Já bych řekl, že v Česku stále ještě nejsou rozdíly mezi bohatými a chudými, spokojenými a nespokojenými tak extrémní. Český člověk tyto aspekty ještě neval plně na vědomí. Stále je tady ještě



takový ten všelidový a socialistický přístup. Nejen ve výrobě a v rozdělování. To je otázka dalších let. Nicméně ve fungujících firmách jsou zaměstnanci v tomto směru daleko více vtačováni do poznávání reálného světa tvorby a rozdělování hodnot než lidé, kteří se nemohou v tomto světě úplně orientovat. Kteří očekávají, že se i nadále o ně bude někdo starat a že se jejich požitky tvoří někde automaticky. Že rozdělování zdrojů, které společně vytvoříme, musí být nesmírně uvážlivé a racionální a že to není otázka pouze managementu, to si v naší firmě uvědomujeme poměrně hodně. Je to o tom, aby všichni věděli, že dlouhodobě máme společný cíl: dobře si žít a aby nás práce bavila. Souvisí s tím technologie, životní prostředí, kultura a image firmy atd. Toto je samozřejmě nekonečná práce, kterou se nám v BRISKu za posledních osm let částečně podařilo zvládnout.

>> www.brisk.biz

Uspokojit co nejširší spektrum

Shell Europe Oil Products je největší petrolejářskou firmou působící na evropském trhu. Provozuje síť čtrnácti tisíc stanic v osmdvaceti zemích. Vlastní deset rafinérií a je spoluvlastníkem sedmi dalších. Čerpací stanice společnosti Shell v Evropě obslouží více než šest milionů zákazníků každý den. Široké spektrum moderních a kvalitních pohonných hmot uspokojuje požadavky zákazníků i jejich motorových vozidel. Navíc prodejny u čerpacích stanic nabízejí pestrý sortiment potravinářských výrobků a potřeb pro motoristy.

Mototurismus, zvláště pak mezinárodní, je pro každou navštěvovanou zemi velkým byznysem. Do cílových destinací se jezdí nejen podle toho, jakými atraktivitami disponují, ale i podle úrovně dopravní infrastruktury a na ni bezprostředně navazujících služeb motoristům. Pochopitelně lidé, kteří si oblíbili jistou úroveň a styl služeb, do daných zemí jezdí také proto, že se jim v hotelu jejich oblíbeného hotelového řetězce, u čerpacích stanic apod. dostane obdobné péče, na jakou jsou zvyklí. Na toto téma jsem o rozhovor při příležitosti rozšíření počtu čerpacích stanic společnosti Shell požádal generálního ředitele firmy Shell Česká republika Ing. Pavla Šenycha.

Rozšíření naší sítě čerpacích stanic je zřetelným důkazem trvalého zájmu firmy Shell o působení v České republice. Stálé zvyšování podílu na trhu pohonnými hmotami je v souladu s filozofií skupiny Shell, která považuje Českou republiku za perspektivní trh s velkým potenciálem dalšího růstu. Firma Shell velmi zvažuje, jakým způsobem uspokojit co



nejširší spektrum zákazníků a nabídnout jim svůj sortiment kvalitních paliv. K tomu potřebuje dostatečné pokrytí v jednotlivých zemích. Intenzivně proto vyjednává s účastníky na trzích v evropských zemích o možnostech nákupu a rozšíření sítě čerpacích stanic Shell. Není tomu jinak ani v oblasti střední a východní Evropy či v České republice. Důkazem toho je nejenom akvizice čerpacích stanic TotalFinaElf v letošním roce, ale i DEA v roce 2000 a některých čerpacích stanic Avanti v roce 2002. Rozvíjející se síť v Česku a Maďarsku, které mají pro firmu Shell stále větší význam, získají strategicky významné objemy. Převzatá síť TotalFinaElf zajistí firmě Shell v České republice přední místo mezi ostatními mezinárodními firmami na trhu. Spojením sítí dosáhne firma Shell celkového počtu 137 stanic rozložených po celém území Česka, z nichž více než 50 obsluhuje zákazníky v nejdůležitějších městech země.

V čem podle vás tkví jádro úspěchu firmy Shell Česká republika?

Zdar naší společnosti se odvíjí od toho, že přítomnost firmy Shell není zaměřena pouze na jeden jedi-

ný segment trhu, ale že diverzifikuje kompletní portfolio. Je aktivní v sektoru čerpacích stanic i v sektoru olejů, ať už průmyslových nebo automobilových. Jsme poměrně úspěšní i v oblasti zásobování leteckých společností pohonnými hmotami a mazivý a velmi aktivní v oblasti LPG – propan-butanu prostřednictvím skupiny Shell Gas v Kralupech nad Vltavou. Rozšiřujeme své portfolio i v oblasti zpracování. Jsme akcionářem v České rafinérské, a. s. Kombinací efektů dosahujeme širokého povědomí o firmě, což jí umožňuje být v očích zákazníků společností, kterou preferují. Samozřejmě jí k tomu pomáhá mezinárodní proslulost značky a marketingové akce šité na míru pro Českou republiku. V neposlední řadě působení v motoristickém sportu, který je zákazníky v České republice vnímán velmi intenzivně. Úspěchy firmy Shell s firmou Ferrari v závodech F-1 jsou jednou z takových aktivit. Nedávno společnost Shell uzavřela dohodu s koncernem



Volkswagen a stala se partnerem závodního týmu Škoda Motorsport. Společně s ním se již účastnila inaugurace Škody Fabia WRC na letošním ženevském autosalonu.

>> www.shell.cz



33 dalších stanic Shell

V Německu je naplňován požadavek Spolkového antimonopolního úřadu, který po spojení firem Shell a DEA v lednu 2002 uložil snížit jejich podíl na německém trhu o 5 %. Royal Dutch/Shell Group of Companies 31.3. 2003 oznámil, že výměnou za 133 čerpacích stanic v Německu a podpisem příslušných smluv získává síť čerpacích stanic firmy TotalFinaElf v České republice (33 stanic), Maďarsku (70 stanic) a také ve Francii (7 stanic). Podepsané dohody ještě musí odsouhlasit příslušné antimonopolní úřady a organizace.



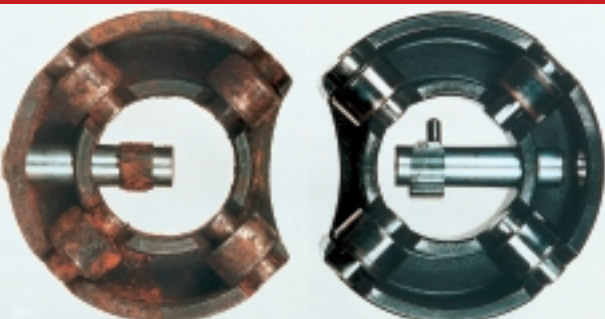
„Akvizice sítě TotalFinaElf významně posílí přítomnost značky Shell na vysoce konkurenčním českém trhu pohonných hmot a rozšíří možnost nabídky kvalitních značkových výrobků a služeb ještě většímu počtu zákazníků než kdykoli předtím. Těm se tak otevírají širší možnosti využití platebních karet euroShell, tankování unikátních paliv V-Power nebo V-Power Racing a též výhod

široké nabídky z doplňkových služeb, jako jsou mycí linky a atraktivní obchody. Samozřejmostí bude možnost zapojení do věrnostního programu SMART, který nabízí stálým zákazníkům široké spektrum výhod.“

Vladimír Vacek, ředitel provozu čerpacích stanic Shell Czech Republic

„Rozšiřování naší působnosti na rychle rostoucích trzích, jakými jsou Česká republika a Maďarsko, je záměrem skupiny Shell. Získání sítě TotalFinaElf v těchto zemích je rozhodující krok k do-sazení strategicky významných objemů, zajišťující další zefektivnění naší obchodní činnosti.“

Adrian Loader, prezident Shell Europe Oil Products



Shell Diesel Extra

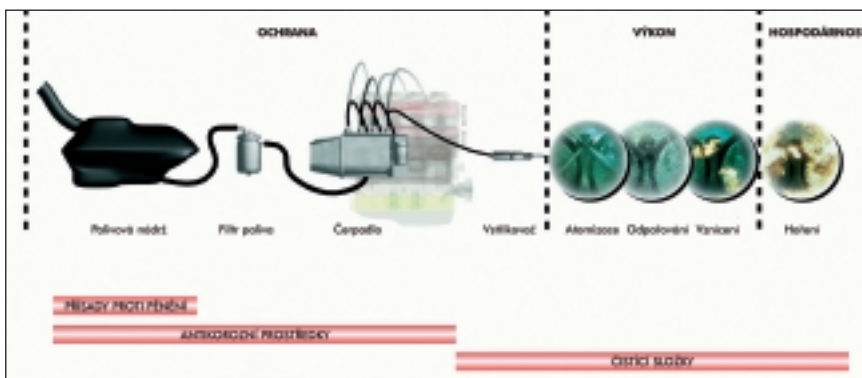
nová kvalita ochrany motoru

16. dubna uvedla společnost Shell Czech Republic a.s. na český trh nový typ vysoce kvalitní nafty Shell Diesel Extra. Nová nafta přináší výhody při použití ve všech typech dieselových motorů od těžkých nákladních vozů až po nejnovější vysokovýkonové motory osobních vozů.

Unikátní složení

Shell Diesel Extra byl vyvinut na základě analýzy požadavků a podmínek českého trhu. Unikátní složení obsahuje směs účinných chemických látek, z nichž každá specifickým způsobem ovlivňuje výsledné vlastnosti nafty. Shell Diesel Extra udržuje palivový systém v čistotě, zlepšuje průběh spalování a snižuje množství škodlivých emisí. Zároveň za pomoci antikorozních prostředků efektivně chrání palivový systém před korozí (zejména palivovou nádrž a vstříkovač čerpadlo). K lepším užitným vlastnostem přispívají také příměsi snižující pěni-

vozových parků a nákladních vozů. Pro tyto skupiny je typický vysoký počet najetých kilometrů, a to výrazně vyšší, než je obvyklý průměr. „Naším hlavním cílem je vyhovět přáním a potřebám zákazníků. Proto jsme v roce 1999 uvedli na trh palivo Shell V-Power, čímž jsme zahájili dlouhodobý program zvyšování kvality nabízených paliv a služeb. V roce 2001 jsme přišli s palivem Shell V-Power Racing a dnes uvádíme na trh naftu Shell Diesel Extra. To jen potvrzuje má slova o mimořádném zájmu uspokojit potřeby našich zákazníků,“ říká RNDr. Vladimír Vacek, ředitel provozu čerpacích stanic Shell v České republice.



vost nafty, což se pozitivně projeví především při čerpání paliva. Řidiči, kteří se rozhodnou tankovat novou naftu Shell Diesel Extra, mohou očekávat zlepšení chodu motorů, zlepšení jejich účinnosti a snížení nároků na servis a údržbu svých vozů.

Bezproblémový provoz

Kvalita paliva účinně přispívající k bezproblémovému chodu hnacích agregátů je mimořádně důležitým aspektem markantně ovlivňujícím vysokou rentabilitu provozu. Zejména u větších



Vstupem do Evropské unie se bude zvyšovat kultura cestování



Jako děti jsme si v šedesátých letech hrávali v Sezimově Ústí kolem železniční tratě a čekali, až bude projíždět elegantně aerodynamická Vindobona svištěcí mezi Berlínem a Vídní. Těšili jsme se, že uvidíme kučeraře s velkou bílou čepicí, což se nám velmi často podařilo. Nicméně, nejen Vídeň, tehdy za železnou oponou, ale i vůbec jízda sama touto (na svou dobu) fantastickou

motorovou soupravou byla daleko za mým tehdejší horizontem. Mezitím se z Vindobony stal obyčejný vlak řazený z obyčejných vagonů a z Vídně město, do něhož je z Prahy stejně obyčejně daleko jako třeba do Kopřivnice. 7. dubna odpoledne jsem se tak ocitl ve Vídni na českém velvyslanectví, na akci, na niž mne pozval generální ředitel Českých drah Ing. Petr Kouřal. Nepotkali jsme se poprvé. Chtěli jsme spolu dělat povídání ještě v době, kdy působil v čele Generálního zastoupení Českých drah ve Vídni, ale nějak jsme to do minulého vydání Vřadybylu nestihli. Nyní tedy spolu hovoříme na akci, jejímž je hlavním aktérem, protože se tu loučí s přáteli z okruhu obchodních partnerů Českých drah. Má první otázka na něho byla: „Pane řediteli, jaký je váš vztah k Rakousku a Vídni?“

Velmi pozitivní až osobní, protože jsem zde pracoval a trávil volné chvíle. Vídeň jsem si zamiloval. Na čtyři roky svého působení v Rakousku budu vždy vzpomínat s láskou.

Čím je Vídeň oproti Praze jiná?

Vídeň má s Prahou hodně společného. Nicméně se mi zde líbí

jakoby větší vstřícnost lidí a srdečnost. Zejména se mi zdá, že se tu lidé umí více bavit a využívat volný čas. Že si rodiny společně vyjdou do restaurací a kaváren a za sportem. Je zvykem, že ve Vídni se více žije a tráví společné chvíle jak v kruhu rodinném, tak hodně s přáteli.

Za dobu vašeho působení ve Vídni se podařilo navýšit přepravní výkony Českých drah o více než sedmdesát procent. Domníváte se, že se vám bude podobně dařit i ve funkci generálního ředitele?

Než jsem do Vídně nastoupil, bývalo tu zvykem přepravovat kolem dvou a půl milionu tun zboží ročně. V průběhu mého působení zde se podařilo tento objem zvýšit a stabilizovat na čtyřech a půl milionech tun ročně, které byly podle statistik našich odúčtovacích center skutečně odvezeny. Co se týče vedení Českých drah, dostalo se mi nabídky, jaká se neodmítá. Na generální ředitelství Českých drah do Prahy jsem přišel s tím, že mám již téměř třicetiletou praxi na železnici. České dráhy jsou na čtvrtém místě v objemu přepravy v Evropě v oblasti nákladní dopravy. Už nyní tedy v Evropě hrajeme velmi významnou roli. Přesto jsem přesvědčen, že na Českých drahách je třeba zlepšit zejména obchodní činnost, a jsem proto připraven využít všechny své dosavadní zkušenosti.

Česko je z hlediska železniční dopravy ideální tranzitní zemí. S dobudováváním železničních koridorů se jeho atraktivita ještě zvyšuje. Česko by ale mohlo být zemí zaslíbenou i pro osobní železniční dopravu. Kdysi bylo zvykem jezdit na dovolené vlakem, což jak se zdá – soudě podle velkého zájmu o Jadran Express – se opět navrácí. Jak pohlížíte na přepravu osob?



Určitě pozitivně, je to nejbezpečnější a z hlediska ekologie nejšetrnější způsob hromadné přepravy. Ostatně v minulém Vřadybylu předseda představenstva a generální ředitel pojišťovny Kooperativa Ing. Vladimír Mráz konstatoval, že každoročně na českých silnicích a dálnicích v důsledku dopravních nehod zahyne kolem patnácti set lidí a že tedy každým rokem jakoby zmizí jedna docela slušně velká vesnice. Na přepravu osob po železnici bych pohlí-



žel s ještě větším optimismem, pokud by železniční společnosti operující v Česku ve veřejném zájmu měly srovnatelné podmínky např. s rakouskými společnostmi. Jsem přesvědčen, že v tom případě by byla železniční přeprava cestujícími využívána daleko více. Čtyři roky jsem pracoval v Rakousku a mám velké zkušenosti s Rakouskými drahami. Trošku jim závidím, poněvadž dotace do železniční dopravy tu



jsou asi čtyřikrát vyšší. A je to vidět na osobní přepravě. Jezdí zde krásné vlaky, což si zatím nemůžeme až v takové míře dovolit, protože na to stát nemá peníze. Dnes tedy jako jeden z největších problémů vidím to, že České dráhy sice podle potřeby služeb ve veřejném zájmu připravují grafikon vlakové dopravy, vypravují počty vlaků, které byly odsouhlaseny regiony, ale na druhé straně, byť by to měl být mandatorní výdaj, tyto vlaky nejsou zaplacený státem tak, jak by měly. Tím pádem České dráhy doplácí na to, že tyto spoje provozují. Kromě toho je poměrně vysoké jízdné, a to zejména do zahraničí, poněvadž pokud rodina jede ve čtyřech, automobil ji vyjde



podstatně levněji. Jakousi bílou vránou a blýskáním na lepší časy v železniční přepravě osob na dovolenou je Jadran Express. S potěšením mohu konstatovat, že se Českým drahám těmito zvláštními vlaky, které budou jezdit v létě na trase Pra-



ha - Pardubice - Česká Třebová - Brno - Břeclav - Graz - Záhřeb - Split, daří úspěšně konkurovat nejen daleko vyšším komfortem přepravy oproti autobusu a letadlu, ale i cenou. Ostatně zkuste si s sebou do autobusu vzít osobní automobil! U autovlaku Jadran Express to včetně jízdenky a lehátka tam a zpět vyjde na 3990 Kč.

Zmínil jste cestování na dovolenou. Jak vnímáte oblast cestovního ruchu?

Ačkoliv jsem zatím hovořil o Jadran Expressu, tedy cestování k Čechy nejoblíbenějšímu moři, cestovní ruch rozhodně není pouze oblastí zálib a volného času. Nakonec příjmy České republiky z cestov-



ního ruchu rozhodně nejsou zanedbatelné. Jsem přesvědčen, že by se mohly do budoucna i zvyšovat, protože se vstupem do Evropské unie se bude zlepšovat kultura bydlení i cestování. Na cestovní ruch se dívám jako na příležitost pro České dráhy, které by mohly i v této oblasti najít své další



uplatnění a zvýšit své tržby. Pro řadu domácích i zahraničních turistů je totiž jízda vlakem velkou atrakcí.

Co si jako generální ředitel, který má šanci dovést České dráhy do Evropské unie, od vstupu slibujete?

Co se Evropské unie týká, České dráhy jsou připraveny. Liberalizace vstupu na železnici je v Česku samozřejmostí. Spolupráce s dalšími železnicemi na vysoké úrovni. Již v této době u nás v oblasti že-



lezniční přepravy podniká deset procent dopravců, kteří využívají dopravní cesty.

>> www.cd.cz

ČESKÉ DRÁHY - CESTOVNÍ KANCELÁŘ
CZECH RAILWAYS - TRAVEL AGENCY

JADRAN EXPRESS

Pohodlná cesta vlakem
do SPLITU
Kudy?

PRAHA HL.N.
KOLÍN

PARDUBICE HL.N.

ČESKÁ TŘEBOVÁ

BRNO HL.N.

BŘECLAV

HOHENAU

WIEN NORD

WIEN MEIDLING

GRAZ HBF.

SPIELFELD - STRAB

MARIBOR

DOBOVA

SAVSKI MAROF

ZAGREB GK

OGULIN

SPLIT



■ V letní sezoně 2003 bude jezdit jedenkrát týdně zvláštní vlak Cestovní kanceláře Českých drah a.s. mezi Prahou a Splitem.

■ Cestování po železnici má řadu nesporných výhod. Bezpečnost přepravy totiž, na rozdíl od silniční, neohrožují bezohlední ani unavení řidiči. Dobu cestování neplánovaně neprodlužují časté silniční kolapsy ani povinné zastávky u benzinových stanic a vybírání mýtného. Důstojné cestování s hygienickým zázemím si lze navíc zpříjemnit občerstvením za české ceny, zajišťovaným společností Jidelní a lůžkové vozy v lehátkových a lůžkových vozech. Ve vlaku je možná přeprava jízdních kol a surfů

■ Odjezd z Prahy bude v pátek dopoledne s příjezdem do Splitu v sobotu ráno.

■ Odjezd ze Splitu pak v sobotu odpoledne s příjezdem do Prahy v neděli odpoledne.

Ceny: zpáteční jízdenka 2.tř.

k sezení 1 990 Kč (děti do 12 let 1 600 Kč)

lehátko 3 500 Kč (děti do 12 let 2 800 Kč)

lůžko 5 000 Kč (děti do 12 let 4 000 Kč)

přeprava auta s jízdenkou pro řidiče (lehátko) 3 990 Kč
děti do 4 let bez nároku na místo zdarma



JADRAN EXPRESS

Informace a prodej

České dráhy - Cestovní kancelář

V Celnici 6, 110 00 Praha 1

a ve všech pobočkách ČD

tel.: 224 239 464, fax: 224 232 191

e-mail: CKPHA0692@dop.pha.cd.cz

www.cd.cz/CKCD

a ve vaší cestovní kanceláři

Perly v Superbu

aneb Křest v přebalu ŠKODA
AUTO, a. s. – unikátní knihy
o unikátní zemi

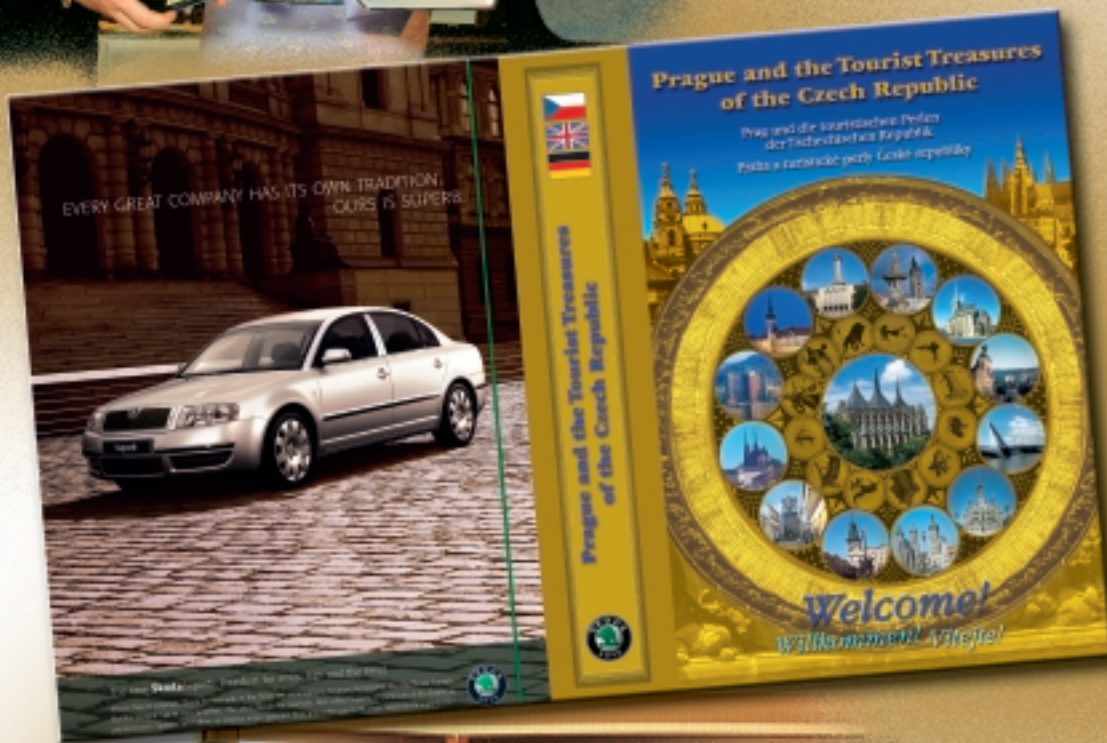


„Zdědili jsme po předcích to nejlepší – zemi plnou bohatství a krás, které nás vyzývají, abychom se jich zhostili a dále je rozvíjeli“, tak uvedla Blanka Langerová společenský večer v hotelu Inter-Continental Praha, který byl zároveň oslavou čtyřletého působení firmy ACR Alfa s. r. o. na domácím a zahraničním trhu cestovního ruchu.

Vedoucí útvaru tuzemský prodej střední Evropa a Asie firmy ŠKODA AUTO, a. s. JUDr. Ing. Lubomír Kopecký potvrdil, že exkluzivní a obsahově unikátní kniha patří do byznysu, s tím, že ŠKODA AUTO, a. s. publikaci „Praha a turistické perly České republiky“ využívá u vozů Superb prodávaných do zahraničí jako vysoce reprezentativní dar pro nové majitele těchto automobilů.

Využit distribučních možností firem k propagaci Česka

Blanka Langerová, jednatelka a ředitelka, Zdeněk Kameník, výkonný ředitel (oba ACR Alfa s. r. o.), Lubomír Kopecký (ŠKODA AUTO, a. s.) a Pavel Hlinka (generální ředitel hotelu Inter-Continental Praha) křtili 2. dubna v devátém patře hotelu Inter-Continental Praha firemní modifikaci knihy „Praha a turistické perly České republiky“ společnosti ACR Alfa. V uměleckém programu vystoupili houslový virtuos Jaroslav Svěcený, flétnistka Žofie Vokálková a rytíř šampaňského vína Milan Průcha. Moderátorkou večera byla Stanislava Lekešová. Podle Blanky Langerové je hlavním důvodem produkce firemních edic zapojení významných, zejména exportujících firem (z oblasti automobilového průmyslu je to ještě KAROSA a. s. Vysoké Mýto) do propagace České republiky a využití jejich distribučních možností v zahraničí.



CD ROM „Praha a turistické perly ČR“

je elektronickou verzí knihy. Zatímco tištěná kniha je impozantním dárkem, CD ROM, lehčí o tři kila, umožňuje elegantní a efektivní vyhledávání dat, jimiž jsou obě verze nabity. Takže i malý stříbrný disk může inspirovat k návštěvě některého z mnoha krásných míst v naší zemi. Ostatně ACR Alfa vydala již tři vydání celorepublikové knihy „Praha a turistické perly České republiky“, dále publikace „Morava a Slezsko na prahu nového tisíciletí“, „Morava a Slezsko v novém tisíciletí“ a krajskou knihu „Karlovarský kraj“. Před vydáním jsou další krajské publikace „Olomoucký kraj“ a „Královéhradecký kraj“. Všechny propagační aktivity ACR Alfa pak propojuje internetová podoba všech jejích produktů na adrese www.vitejte.cz.





- ACR Alfa s. r. o.
- Boleslavova 141/3 140 00 Praha 4
- tel.: 261 215 703, mobil: 606 645 084
- e-mail: info@acr-alfa.cz
- >> www.acr-alfa.cz
- >> www.vitejte.cz



Není to muzeum nebo expozice...

Společnost Jindřichohradecké místní dráhy, a.s. je prvním soukromým provozovatelem veřejné železniční dopravy v Česku. Vlastní známé úzkorozchodné tratě z Jindřichova Hradce do Nové Bystřice a Obrataně. Provozuje na nich pravidelnou osobní a nákladní dopravu v motorové trakci, během letní sezony také pravidelné parní vlaky s historickými vozy. Tratě o celkové délce 79 km mají rozchod 760 mm, je na nich celkem 29 stanic a zastávek a nejvyšší povolená rychlost 50 km/h. Z tohoto pohledu tedy rozhodně nejde jen o jakýsi výletní vláček...



Předsedy představenstva a ředitele akciové společnosti Jindřichohradecké místní dráhy Ing. Jana Šatavy jsem se zeptal, proč se rozhodl k tomuto v Česku poněkud neobvyklému způsobu podnikání v době, kdy nad železniční dopravou téměř všichni

To je záležitost, která sahá hluboko do mé osobní historie. Asi to vyzní pomazaní lámali hůl, jako slova některých politiků, že jsem si již jako dítě hrával s vláčky... Ale opravdu jsem si s nimi hrál. Vyvrcholilo to tím, že jsem po absolvování gymnázia skončil na Vysoké škole dopravy a spoju v Žilině. Z malých vláčků jsem brzy přesedlal na skutečné, které mne zajímaly daleko víc. Od prvopočátku jsem byl přesvědčen, že lokálky – vedlejší tratě – nejsou ani zdaleka takovou přítěží a přežitkem, jak bylo již v sedmdesátých a osmdesátých letech tvrzeno. Zajímal jsem se o různé jiné formy provozování vedlejších tratí, sháněl a čerpal informace z tehdy velmi málo dostupných podkladů. Fascinovaly mě rakouské zemské a soukromé dráhy, věděl jsem, že podobné podniky existují i v západním Německu. Když pak v sedmdesátých a osmdesátých letech nastala první vlna rušení vedlejších tratí (nakonec se zrealizovala pouze z velmi malé části), nedalo mi to a chtěl jsem s tím – tehdy poněkud naivně – něco dělat. Tak jako vy jsem se narodil v Táboře, takže jsem to do Jindřichova Hradce neměl daleko. Mohl jsem tedy porovnávat své informace o rakouských úzkokolejkách se situací na těch jindřichohradeckých a bylo mi jasné, že to tam musí být vedeno jinak. Na vysoké škole jsem se tedy v rámci studentské vědecké činnosti věnoval jindřichohradeckým úzkokolejkám. Nakonec i téma mé diplomové práce

bylo: „Historie, současnost a budoucnost jindřichohradeckých úzkokolejek“. Dokazoval jsem, že úzkokolejné tratě jsou záležitostí, která má budoucnost. A to i ekonomickou. Jen je třeba k nim přistupovat úplně jinak než z pohledu velké, navíc státní, železniční společnosti.

Šla léta. Nastoupil jsem k ČSD, pak ČD, až jsem se dostal na referentskou funkci na tehdejší generální ředitelství. První polovina devadesátých let se jakoby rozhodla poměrně drsným způsobem dávat za pravdu závěrům mé diplomové práce. Opět se velmi intenzivně hovořilo o rušení a likvidaci vedlejších tratí, přičemž jindřichohradecké úzkokolejky na žebříčcích neefektivních tratí a potenciálních adeptů na zrušení tradičně obsazovaly čelní místa, trať do Nové Bystřice obvykle dokonce místo vítězné. Velmi brzy jsem po několika rozhovorech s tehdejším vedením Československých drah, posléze Českých drah, pochopil, že jedinou šancí, jak mohou tyto tratě přežít, je dostat je mimo systém Českých drah. V té době existovala pouze jediná cesta – privatizace. Podařilo se, že v roce 1993 byly úzkokolejky rozhodnutím vlády vyhlášeny majetkem do privatizace. Ve stejné době jsme se skupinou lidí, kterým jejich osud nebyl lhostejný a kteří do toho byli schopni dát více než jenom pivní řeči, založili akciovou společnost. Ta začala konat zákonné kroky

k velké privatizaci, jako jediný zájemce jsme podali příslušný privatizační projekt. Léta se pak nedělo nic, protože privatizace úzkokolejek se stala velkým politikem, až byla v lednu 1997 na jižní úzkokolejné trati do Nové Bystřice zastavena doprava. To byl patrně moment, který nakonec dal do pohybu dění a rozhodující místa. Když se 14. června 1997 naše společnost stala nájemcem a provozovatelem trati do Nové Bystřice, bylo to poprvé od roku 1948, kdy veřejnou osobní železniční dopravu zajišťoval soukromý subjekt. Když potom České dráhy začaly omezovat provoz i na druhé trati do Obrataně, bylo jen logické, že se naše společnost stala od 24. října téhož roku nájemcem a provozovatelem celého úzkokolejného systému včetně zaměstnanců. Od 1. 3. 1998 jsme vlastníkem jindřichohradeckých úzkokolejek, počínaje dopravní cestou, vozidly



Stavba Obrataně - Místní dráha Jindřichov Hradce-Obrataně.



konče. Od té doby, tedy již pět let, naše akciová společnost jindřichohradecké úzkokolejky provozuje. Těch pět let potvrdilo mé obecné teze o způsobech řešení z diplomové práce staré dvacet let. A nejen to: v současné době už se začínáme zmáhat i na investice do vozového parku a na rozsáhlé opravy tratí, které byly neuvěřitelným způsobem zanedbávány.

Jindřichohradecké místní dráhy zajišťují hromadnou osobní a nákladní dopravu a zároveň pečují

o prvořadou středoevropskou turistickou atrakci.

Ano, naše úzkokolejka je unikátní tím, že si dodnes zachovala význam, pro který byla postavena. V Evropě existuje spousta takovýchto romantických železnic, ale většina z nich je dnes již zpravidla jen turistickou atrakcí. Naše dráha mezi ně nepatří. Dodnes se jí dojíždí do zaměstnání a do škol, máme tady i nákladní dopravu, jejímž prostřednictvím zásobujeme místní podniky. Je živá, a tím je atraktivnější. Není to muzeum nebo expozice. Samozřejmě, s tím je spojena i další věc. Jsme poskytovatelé služeb ve veřejném zájmu, takže jsme i příjemcem příslušné podpory veřejné ruky jako ostatně všichni provozovatelé veřejné dopravy. V režimu základní dopravní obslužnosti naší úzkokolejky ročně využije na tři sta padesát tisíc cestujících, což je pro venkovskou oblast, nepřilíhlostě osídlenou, číslo velmi slušné.

Kdo se kdy nechal vézt vláčkem lesem po úzkokolejné trati klikatící se mezi stromy a přes palouky a není úplný pařez, musel z toho být okouzlen. Člověk při tom nabývá pocitu, že je téměř možné za jízdy kolem tratě sbírat houby či maliny.

Velmi neradi slyšíme, že se z vlaku dají sbírat houby. Ne že by kolem tratě nebyly, a pohled z okénka na klobouky hřibů, křemenáčů nebo bedel je velmi lákavý. Na trati do Nové Bystřice

prostě nemohou. Unikátnost úzkokolejek má i pár dalších momentů. Malé vláčky jsou skutečně romantičtější, je to něco jiného než klasická velká železnice. Navíc rozmach úzkokolejných drah na území Česka nikdy nedosáhl takového stupně jako v Německu, Rakousku, Maďarsku a v podstatě všude kolem. Ze čtyř veřejných úzkokolejek, které



v minulosti na našem území existovaly, jsou dnes v provozu dvě: dvacetikilometrová trať na severní Moravě a náš 79 km dlouhý systém. To význam našich lokálek jenom podtrhuje.

Velmi mne, a to i na omak, potěšily vaše jízdenky. Kdysi, ještě v dobách, kdy jsem víkend co víkend jezdil na čundry, byly naprosto běžné. Teď už se s nimi potkávám pouze v Rumunsku a u vás.

Když jsme tady začínali, rozhodli jsme se, že klasické lepenkové jízdenky, tzv. Edmondsnovy, neodmyslitelně patří ke klasické železnici a že je zachováme. Začali jsme si je objednávat v jediné tiskárně, která je u nás byla schopna vyrábět, ve staré výrobně jízdenek v Husitské ulici v Praze. Ta ale byla v roce 1999 zavřena, protože České dráhy přestaly Edmondsnovy jízdenky používat, a strojní zařízení bylo určeno do šrotu. Stroje včetně staré linotypky na olověnou sazbu a dalších zařízení, jako řezaček a balíčky, jsme odkoupili a instalovali v Kamenici nad Lipou. Dnes tak disponujeme jedinou kompletní tiskárnou lepenkových jízdenek v republice. Kromě toho, že jízdenky tiskneme pro sebe, dodáváme je ostatním zájemcům. Jsou lidé, kteří chtějí takto stylizované číslované vizitky. Tiskneme i vstupenky ve formě lepenkových jízdenek, pamětní tisky. Objednávají si je u nás i České dráhy, ne pro normální provoz, ale pro své historické vlaky a další akce. Občas tiskneme i pro zahraničí. Zřejmě jsme nejzápadnější funkční tiskárnou lepenkových jízdenek v Evropě.

V posledních letech stoupá zájem o incentivní programy. Předpokládám, že dokážete zinscenovat přepadení vlaku a další roztočivnosti...

Služby toho typu naše železnice skutečně posky-

tují a řekl bych, že patří k pomyslnému zlatému hřebu toho, co jsme schopni nabídnout. Naše služby v turistickém ruchu jsou rozděleny na dvě základní části. Jsou to za prvé projížďky historickým vlakem podle jízdního řádu pro veřejnost. Každý, kdo se chce třeba s dětmi svést parním vláčkem na výlet nebo jen tam a zpátky, si v jízdním řádu vybere vhodný termín a v létě vyrazí. A za druhé to jsou služby pro uzavřené skupiny, a to nejenom s celodenním programem. Zcela běžně zajišťujeme projížďku vlakem pro účastníky zájezdů cestovních kanceláří a incomingových agentur, které toho využívají v rámci cest po jihočeských památkách.

A co se týče přepadení vlaku? To je záležitost, která je inscenována téměř běžně, ale už je poněkud okoukaná. Poptávanější jsou programy typu: výlet vlakem do Mongolska, nebo třeba projížďka vlakem různými staletími, je možné si nechat vypravit vlak nákladní a kochat se jízdou během párty v uhláku či dobytčáku za konzumace připraveného občerstvení... Nesmějte se, přání zákazníků bývají velmi neobvyklá a možná, že v každém z nás dřímá něco z duše amerických hoboos. Je to v podstatě věcí přání a peněženky objednatelů, přičemž jediným zásadnějším omezením bývá jízdní řád pravidelných vlaků a bezpečnost účastníků. Co se týče dalších služeb, v těchto vlacích je pravidelně řazen malý bufetový



ale vlaky jezdí rychlostí 30 km/h. Nikomu bych proto neradil zkoušet vystoupit za jízdy z vlaku, sebrat si hříbka a naskočit. Na trati do Obrataně jezdíme padesátkou, takže tam je to ještě nebezpečnější. Říkám to i proto, protože se občas vyskytují lidé, kteří zapomínají, že naše úzkokolejka je regulérní vlak a mají tendenci třebas lézt za jízdy na střechu. Naše vláčky ovšem jezdí kus po elektrizované trati ČD a pohazení trolejí s napětím pětadvacet tisíc voltů se tak může stát posledním adrenalinovým zážitkem takového hazardéra.

Význam naší lokálky coby turistické atrakce je značný. Každoročně do regionu přivádí desetitisíce domácích i zahraničních turistů. Pravidelně obsazuje některé z prvních sedmi míst na žebříčcích nejvýznamnějších turistických pamětihodností Jihočeského kraje, i když nesmíme zapomínat na to, že zhruba třetina délky našich tratí leží na území kraje Vysočina. Naše koleje se kroutí mnoha oblouky nádhernou krajinou České Kanady a části Českomoravské vrchoviny. Jsou naprosto jedinečným krajinářským doplňkem, něčím, co jinde nabídnout

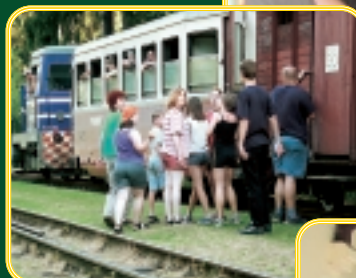
vagonek, který dokáže velké věci. Některé ze stanic jsou vybaveny tak, aby v nich a v jejich blízkosti bylo možné pořádat rauty, večírky, rožnění pod širým nebem či posezení u táboráku. Staré nádraží skladiště pak máme zařízeno jako bar s tanečním parketem. Program může vypadat tak, že skupina svůj celodenní program zavírá jízdou naším vláčkem do jedné z těchto stanic. Tam je připraven večerní program s občerstvením, tancem, hudbou a programem. Pozdě večer či v noci (podle potřeby) se vláček s klienty vrátí do Jindřichova Hradce, kde pro ně bývá zajištěno ubytování. Nutno říci, že obliba těchto akcí roste, jen bohužel (nebo naštěstí?) nejsme schopni lokálku přestěhovat, takže zákazník musí za námi. Občas vypravujeme i svatební vlak, kdy místo konvojem černých limuzín svatebčané jedou (zpravidla na městský úřad do Nové Bystřice) parním vlakem. Kontrast bílých šatů nevěsty a černé lokomotivy patří k tomu nejhezčímu, co na kolejích znám.

>> www.jhmd.cz

*Vraťte se
do krajiny dětství,
prázdnin u babičky, rybníků,
borůvek a hrušky...*



Půvabnou jihočeskou krajinou, mezi bílými vesničkami a vrchy s chundelatými čapkami lesů, kolem zrcadel rybníků a zelených pastvin se krouží pás úzkých kolejí, které v trávě snadno přehlédnete. Nehledají přímou cestu, ale aby mohly poskytnout požitek z jízdy. Jenom jakoby léty nachýlené telefonní sloupky naznačují směr od staničky k staničce. Kráčíte podél kolejnic se značkami dávno zaniklých železnic, a co to? Vítr přinesl pískání vlaku – vlaku babiččinych prázdnin! A opravdu: chvilka, a z lesa se vynoří zjevení. Parní mašinka, spíš hračka než stroj, za ní řada dřevěných vagonků plných výletníků s houfem dětí na zadní plošině. Vlak brzdí. Ani jste si nevšimli, že stojíte kousek od zastávky, od které její vesnice utekla někam za les. Pár rychlejších kroků a jste ve voze. Strojvůdce chvíli něco kuří s funicím kompresorem, zapísknutí a kraj se dá pomalu do pohybu. Sedíte na plošině, nohy na schůdkách a kolem jak ve filmu defiluje krajina letní nálady...



Trati jsou uvedeny ve veřejném železničním jízdním řádu pod čísly 228 a 229.



Jindřichohradecké místní dráhy, a.s.
Nádražní 203/II, 377 01 Jindřichův Hradec
tel./fax: 384 361 165, e-mail: office@jhmd.cz, www.jhmd.cz

restaurace U NÁDRAŽÍ



- interiér je stylizován do začátku 20. století, kdy začala jezdit kamenická úzkokolejka
- teplá jídla z tradiční české kuchyně po celý den
- restaurace, terasa s barem, letní zahrádka,
- ve vedlejší budově – bowling, bar, šipky, kulečnick, videoprodukce se satelitem

Restaurace „U nádraží“

Nádražní 325
394 70 Kamenice nad Lipou
tel.: 565 434 113
e-mail: info@unadrazi.cz

otvírací doba:
po-čt 9-23, pá-so 10-24, ne 10-23







IMPERIAL

Otvírejte s námi! Открывайте с нами Eröffnen Sie mit uns

Máte rádi Remarquu? Já ano. Zřejmě vůbec první knihou, kterou jsem od něj četl, byli "Tři kamarádi". Proč se mi to vybavuje? Protože kromě toho, že měli společný byznys, měli i cosi, na čem jim ohromně záleželo, obdobně jako jiným třem kamarádům, kteří na pátek 11. dubna zvali své přátele a obchodní partnery na slavnostní znovuotevření špičkově vypěkného lázeňského hotelu Imperial v Karlových Varech.

>> www.imperial.kv.cz



an!
s!





Mozart PRAHA

První hudební Mozartův festival v Praze

Že bylo Wolfgangu Amadeu Mozartovi v Praze dobře, to ví leckdo, a je proto téměř neuvěřitelné, že Praha dosud neměla pravidelný hudební festival spojený s jeho jménem. A tak v předvečer podepsání smlouvy o přistoupení k Evropské unii byl podpisy zúčastněných v knihovně Památníku národního písemnictví oficiálně ustaven hudební festival evropského významu, nesoucí jméno jednoho z největších občanů Evropy – Wolfganga Amadea Mozarta. Zakládací listiny 15. dubna 2003 v 15 hodin podepsali duchovní otcové hudebního festivalu MOZART – PRAHA: iniciátor festivalu a šéf orchestru Virtuosi



Zleva: vedoucí knihovny strahovského kláštera Gejza Šidlovský; generální ředitel Kolektorů Praha a.s. Otakar Čapek; šéf orchestru Virtuosi di Praga Oldřich Viček; executive vicepresident Českého Telecomu, a.s. George J. Jankovic; nakladatel Všudybylu Jaromír Kainc a prokurista Domu porcelánu Praha a.s. Petr Bednář.



LUPULUS. Jeho plán je zatím naznačený do roku 2006, na který připadá významné mozartovské výročí.

Řecké souvislosti

16. 4. 2003, v den podpisu smlouvy o přistoupení Česka k Evropské unii v Athénách, přítomnost diplomatického vozu s řeckou vlajkou před pražským Rudolfinem naznačila, že i řecká strana je potěšena,



di Praga Oldřich Viček; spisovatel a znalec české historie Zdeněk Mahler; nakladatel Všudybylu Jaromír Kainc; executive vicepresident Českého Telecomu, a.s. George J. Jankovic; předseda představenstva a generální ředitel Kolektorů Praha a.s. Otakar Čapek; vedoucí knihovny strahovského kláštera Gejza Šidlovský; člen představenstva a prokurista Domu porcelánu Praha a.s. Petr Bednář. Nový hudební festival pořádá agentura

že ze Soluně přijel mistr Nikos Athinaios, aby zde dirigoval první koncert druhého ročníku festivalu MOZART - PRAHA, ve kterém Virtuosi di Praga pod jeho vedením přednesli mimo jiné první a poslední Symfonii Wolfganga Amadea Mozarta. V průběhu večera v klavírním koncertu vystoupila jako sólistka skvělá umělkyně z korejského Soulu Yong Joo Lee. Koncert byl součástí dlouhodobého česko-řeckého evropského projektu, který bude mít pokračování 4. června v pražském Rudolfinu a přesně za rok v nejznámější koncertní hale Řecka, v athénském Megaronu, v rámci 100. olympiády.

>> www.lupulus.cz



Koktejl party

Ligy pro cestovní ruch v hotelu Diplomat**** Praha.

Posláním Ligy pro cestovní ruch je posilování prestiže cestovního ruchu jako strategického hospodářského odvětví v České republice. Především z tohoto důvodu se 9. dubna šlo opět na Ligu. Koktejl party Ligy pro cestovní ruch se tentokrát pod záštitou primátora hlavního města Prahy MUDr. Pavla Béma odehrávala v exkluzivním prostředí hotelu Diplomat v Praze při příležitosti ocenění hl.m. Prahy prestižní cenou GUIGNOLS D'OR 2003 v Lyonu a zahájení hlavní turistické sezony. Iniciace setkání se ujal hotel Diplomat, jemuž sekundovaly občanské sdružení Liga pro cestovní ruch a Hospodářská komora hl.m. Prahy. Oficiálního zahájení se ujali pánové Josef J. Santin – generální ředitel hotelu Diplomat, Igor Němec – radní hlavního města Prahy zodpovědný za cestovní ruch, Petr Kužel – předseda Hospodářské komory hl.m. Prahy a Petr Kousal – generální ředitel Českých drah. Ve druhém ligovém poločase pak do hry na špičkově udržovanou extraligovou rautovou plochu v kongresových prostorech hotelu Diplomat spolu s dalšími osobnostmi nastoupil i ministr pro místní rozvoj České republiky Pavel Němec.

>> www.diplomatpraha.cz

>> www.hkp.cz

>> www.praha-mesto.cz

>> www.cd.cz





Jeden z nejpoblárnějších v Praze

Pan Wolfgang Teufl pochází z města Zwettl v Rakousku. Do České republiky přišel v roce 1989. Je ředitelem čtyřhvězdkového hotelu Ametyst. Z dříve neznámého hotelu, který by se snad dal ohodnotit jednou hvězdou, vybudoval jeden z nejpoblárnějších v Praze.

Pana Teufla jsem navštívila, abych se ho zeptala, jak se mu v naší zemi žije.

Cítím se tu velmi příjemně. Mám rád svou rodinu, práci, zdejší kulturní a společenský život, neopomínáje české pivo. Mám rád i přírodu. Žiji nedaleko Prahy v Říčanech, kde se mi opravdu líbí.

executive manager. Na konci února 1994 jsem ho opustil, abych zrekonstruoval hotel Ametyst a ujal se jeho vedení. Stav budovy byl katastrofální. Rekonstrukce byla velmi náročná. Trvala osm měsíců. V prosinci 1994 jsme jej v nové krásě uvedli do provozu.

Ametyst je v klidné části města, a přitom blízko centra.

Myslím, že umístění hotelu je velmi dobré. Vinohrady jsou oblastí, kde sídlí spousta firem, což je dobré z hlediska obchodní klientely. Na Václavské náměstí to pěšky trvá asi deset minut. Ano, je to velmi klidná oblast. Žádný rachot tramvají či autobusů, a přitom dostat se na tramvaj či metro trvá pár minut. Co se týká hostů, pro které i tato

A co se týká Česka po hospodářské stránce?

Myslím si, že to není takové, jaké by to mohlo být. Podobné je to ale i v ostatních státech střední Evropy. Když ale porovnám ekonomickou situaci, co se týče využívání možností a výkonnosti odvětví cestovního ruchu, je v Rakousku na daleko vyšší úrovni než tady. Spousta společností se snaží tento trh dostat na vyšší úroveň. Řada takových firem spolu spolupracuje, což je dle mého názoru dobře, ale jestli to stačí, toť otázka. Pevně doufám, že v nejbližší budoucnosti se situace bude vyvíjet k lepšímu. Určitě se zlepší, pokud se zkalitní a zintenzivní propagace cestovního ruchu České republiky, čímž sem nalákáme více turistů a Česká republika tak získá více finančních prostředků do svého ekonomického systému.

Jak jste se k nám dostal?

V roce 1989 jsem byl společností Vienna International vyslán do Československa otevřít pražský hotel Diplomat. Pracoval jsem tam jako



vzdálenost může být problémem, dovezeme je naším vlastním minibusem až do centra.

Už při vstupu do hotelu mne zaujaly obrazy.

Když jsem v roce 1994 tento hotel otvíral, byl jeho název „The Gallery Hotel“. Byli jsme první, kdo prodával obrazy vystavené v hotelu. Obrazy jsou nyní nejen v lobby baru, restauraci a hale, ale po celém hotelu. Týdně prodáme asi dva. Jsou to obrazy českých, bulharských a ruských umělců.

Naši hosté (velmi si nás oblíbila např. britská klientela) se ale mohou kochat nejen zajímavými obrazy. Svůj volný čas mohou trávit v příjemné společnosti v lobby baru Ametyst, zajít si do fitness centra, do sauny či solária. Věřím, že k dalším příjemným zážitkům přispěje návštěva hotelové restaurace „La Galeria“. Nabízíme zde

MEMBER OF
**WORLD
 HOTELS**
 STEIGENBERGER RESERVATION SERVICE



Budova hotelu Ametyst byla postavena v roce 1923 a již po svém otevření sloužila jako ubytovací zařízení. Až do počátku devadesátých let byl Ametyst využíván především jako standardní hotel pro zahraniční, ale i českou turistickou klientelu. V roce 1994, kdy objekt zakoupila rodina z Mnichova, byl hotel novými majiteli kompletně zrekonstruován a zařazen mezi čtyřhvězdičkové hotely. Vzhledem ke zkvalitnění poskytovaných služeb došlo k rozšíření zájmu o ubytování i z řad obchodních společností. Hotel je také často označován jako „Gallery“ hotel, a to pro svou velkou nabídku obrazů od českých, ruských a bulharských malířů. Všechna díla jsou k prodeji za výhodné ceny. Díky poloze v klidné části Vinohrad v blízkosti stanic metra a tramvají je velmi dobře dostupný z centra města.

Hotel Ametyst nabízí 8 jednolůžkových, 69 dvou-lůžkových a 7 třílůžkových pokojů. Z toho je 16 pokojů nekuřáckých a jeden pro handicapované osoby. Všechny 84 pokojů je vybaveno vlastním sociálním zařízením, satelitní a placenou televizí, minibarem, elektronickým sejfem a telefonem s přímou volbou.



kromě mezinárodní kuchyně také francouzské a anglické speciality. Je zde široký výběr kvalitních vín české, rakouské, kalifornské, australské či jihoafrické provenience.

Nedaleko česko-německých hranic na území Česko-saského Švýcarska v Kurort Rathenu se nachází další hotel patřící stejným majitelům.

Ano, náš nádherný lázeňský hotel „Elbschlo-schen“ je umístěn v malebné krajině v bezprostřední blízkosti Labe. Bohužel, 13. srpna loňského



roku byl postižen povodní. Díky perfektní součinnosti s pojišťovnou Allianz jsme jej kompletně zrekonstruovali a navíc rozšířili prostory pro wellness. Od poloviny dubna je již opět plný hostů.

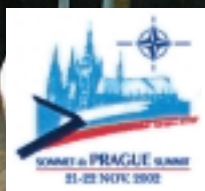
Moje poslední otázka: „Co si přejete do budoucna?“

Aby byl ukončen válečný konflikt v Iráku a zavládl mír. Válka negativně ovlivňuje lidi, i když se jich nemusí fyzicky týkat. Přeji si, aby lidé byli bez obav a cestovali třeba právě k nám.

➤ www.hotelametyst.cz



Ametyst
 HOTEL PRAHA



ČSN EN ISO 9001:2000, naš dárek k druhým narozeninám



Hotel Holiday Inn Prague Congress Centre se v plném zdraví dožívá druhého výročí. Vzhledem k tomu, že Všudybyl stál téměř u jeho kolébky, požádal jsem jeho generálního ředitele JUDr. Jana Filipa o rozhovor. Pane řediteli, Holiday Inn Prague

Congress Centre téměř současně se zavřením druhého roku provozu dosáhl další významné mety. Získal certifikát ČSN EN ISO 9001:2000. Složili jste pomyslnou maturitu, takže v duchu textu písně Ládi Štáidla: „...už jsme dnes dospělí...“

Bohužel, řada z nás je dospělých už hodně dlouho. Ale vážně. Jak jsem ještě před otevřením hotelu prohlašoval, vydali jsme se cestou kvality. ČSN EN

ISO 9001:2000 je tak jedním z logických vyústění této cesty. Jasně deklaruje, že hotel je řízen a provozován v souladu s mezinárodními evropskými standardy. Udělení certifikátu předcházelo rok příprav a tvrdé práce za součinnosti všech zaměstnanců. Správnost cesty potvrdila i nedávná anonymní kontrola kvality společností InterContinental Hotels Group Plc, při níž jsme získali 99 ze 100 % možných bodů.

Pokud vím, jste jedním z prvních a možná vůbec prvním hotelem v České republice, který takovouto certifikaci získal. Dovolte mi nepatřičnou otázku, není to nadbytečné, celý rok se trápit kvůli jejímu dosažení, když jste mezinárodním čtyřhvězdičkovým hotelem řízeným v souladu se standardy amerického hotelového řetězce Holiday Inn? Zatěžovat top management a personál čímisi, co stejně v České republice ještě žádné další ubytovací zařízení nemá zavedeno? Copak se kvalita neprodává sama?

Nejen kvalita, ale téměř nic se neprodává samo. Kvalita je obrovskou předností, nicméně i ji je třeba umět obchodně zhodnotit. Bohužel, vaše řečnická otázka vůbec není nepatřičná. Minimálně proto, že tento názor kopíruje převažující všeobecné mínění. Názory na certifikaci ČSN EN ISO 9001:2000, a to

IQNet – The international certification network

je sítí nejvýznamnějších certifikačních orgánů pro certifikaci systémů jakosti a systémů environmentálního managementu, v níž jsou zapojeny certifikační organizace z třiceti zemí celého světa. Členem sítě IQNet se může stát vždy jen jeden certifikační orgán z dané země, který svými službami pokrývá všechny sektory průmyslu a služeb. Cílem společnosti IQNet je koordinace prací prováděných při certifikaci systémů v různých zemích a vzájemné uznávání národních certifikátů.

➤➤ www.iqnet-certification.com

CQS – Sdružení pro certifikaci systémů jakosti

Sdružení CQS bylo založeno v roce 1996 jako certifikační orgán akreditovaný podle normy ČSN EN 450 12 Českým institutem pro akreditaci pod registračním číslem 3029 pro certifikaci systémů jakosti. Od 12.6.1998 se sdružení CQS stalo členem IQ Net. V roce 2000 byl orgán CQS akreditován i pro certifikaci systémů environmentálního managementu. Dnes CQS nabízí certifikaci:

- systému managementu jakosti (normy ISO 9000 a ISO 14 001),
- systému environmentálního managementu,
- systému managementu bezpečnosti a ochrany zdraví při práci,
- systému managementu bezpečnosti informací.

➤➤ www.cqs.cz

Holiday Inn®

PRAGUE CONGRESS CENTRE

SBA
expert

Jiráskova 371
295 01 Mnichovo Hradiště
tel./fax: 326 771 986, mobil: 602 430 920
e-mail: miricle@iol.cz



Nová dimenze
bezpečí...

...jednička
v hotelové ostraze

i u subjektů, které o ní uvažují, zdaleka nejsou jednoznačně pozitivní. Nastavit systém řízení společnosti tak, aby dotyčný subjekt mohl certifikaci získat, není krátkodobou otázkou. Navíc certifikát ISO nikdo nemá až do důchodu. Po určité době je třeba jej opakovaně obhajovat. Zmínil jste řetězec Holiday Inn, jehož je náš hotel součástí. Jeho standardy jednoznačně určují know-how, kterým musí hotel Holiday Inn disponovat. Evropská norma ČSN EN ISO 9001:2000 zase hovoří o uznávaných standardech řízení, jejichž průkaznost eliminuje vznik možných problémů. Záchytný systém je v naší hotelové branži nastaven tak, aby se případný problém k hostovi vůbec nedostal. Pokud top management a ostatní zaměstnanci pracují podle postupů, které si hotel v souladu s normami ISO připravil, zprůhledňuje to a zjednodušuje řízení. Pravdou je, že si zaměstnanci a vůbec celý hotel na tento systém musí nejdříve zvyknout, proto onen rok příprav. Aspekt, který v prvopočátku není lidem příjemný, je, že systém zaručuje velmi dobrou zpětnou vazbu. Není tam mnoho možností vymlouvat se např., že ono někde něco bylo napsáno či řečeno, co v danou chvíli není možné najít. Systém jednoznačně hovoří: buď to je takto a takto připravené a hotel se podle toho řídí a je to správně, nebo je to jinak a je to špatně. V rámci přípravy vstupu České republiky do



Evropské unie pak významnou roli sehrává harmonizace nejenom z právního hlediska, ale odvětví cestovního ruchu vůbec. Hotel Holiday Inn Prague Congress Centre tak jasně deklaruje, že už je na vstup do Evropské unie připraven. Také z tohoto důvodu, obzvláště u mezinárodního hotelu hojně využívaného zahraniční klientelou, je vliv certifikace pro úspěšný marketing nepopíratelný.

V době konání loňského listopadového summitu NATO bylo vašemu hotelu uděleno další významné ocenění - a to uznáním vysoké bezpečnosti.

Ano, měli jsme sice náročný, ale velmi úspěšný podzim. Participovali jsme na dění v Kongresovém centru Praha, v tehdy nejstřeženější zóně světa. V Holiday Inn Prague Congress Centre, kromě toho, že zde bydleli někteří z účastníků summitu, se uskutečnil oběd náčelníků generálních štábů členských zemí NATO. Všichni vysoce hodnotili náš organizační a bezpečnostní potenciál, zejména pak špičkové technické zabezpečení hotelu. Oceňovali „feed back“, zpětnou vazbu, kdy jsme jim byli schopni okamžitě, a to i zpětně, deklarovat pohyby na patrech i na pokojích, což pro mnohé z nich bylo novum. Byla to pro nás užitečná zkušenost, co se týče pořádání dalších obdobných akcí. A pochopitelně obrovský přínos v podobě osobních svědectví a referencí těchto lidí. Na druhou stranu to byl i hluboce lidský zážitek. Takovéto události stmelují pracovní tým, což byl i náš případ. Každý z nás jakoby dýchal za náš hotel. Účastníky summitu byla velmi dobře kvitována i naše gastronomie. Nejenom v rámci oběda náčelníků generálních štábů, ale v průběhu celého týdne připrav i vlastních kongresových dnů. Ostatně gastronomie byla hodnocena i v rámci procesu certifikace systému kvality, neboť ta se týká hotelu jako celku. Vztahuje se tedy na ubytovací činnost, na hostinskou činnost i na pronájem kongresových prostor. ČSN EN ISO 9001:2000 je náš dárek, který jsme dali sami sobě v předvelikonočním období.

>>> www.holidayinn.cz

SSS G+H

1. MEZINÁRODNÍ VELETRH
GASTRONOMIE, HOTELOVÝCH
SLUŽEB A VEŘEJNÉHO
STRAVOVÁNÍ



20. - 23. 5. 2003

BRNO - VÝSTAVIŠTĚ

WWW.BVV.CZ/GH

makro
generální partner



Veletrhy Brno, a.s.
Výstaviště 1 / 647 00 Brno
Česká republika
tel.: +420 541 152 985
fax: +420 541 153 067
e-mail: gh@bv.cz
www.bvv.cz/gh

BVV

**Veletrhy
Brno**

Jurij Gagarin a Interhotel Voroněž Brno skutečně první

Jak minulé vydání Všudybylu informovalo (str. 22–23), proběhl 5. března v hotelu Voroněž první ročník soutěže GASTRO OREA Hotels. Nevím, jakým způsobem se tak stalo, ale v tabulce pořadí družstev si zařadil (jistě ne poprvé) všudybylí šotek. Takže pořadí družstev uvádím na pravou míru: Interhotel Voroněž I Brno byl opravdu první, druhý hotel Praha Boží Dar a třetí hotel Santon Brno. No a co bylo ještě první? 12. dubna 1961 první člověk ve vesmíru a 12. dubna 2003 První jarní reprezentační ples Interhotelu Voroněž, z něhož vám přináším pár obrázků.

➤ www.voronez.cz



hotel *****
Voroněž Brno
Congress Centre

Současný Autoturist je zdravou a kapitálově silnou firmou

V čele Autoturistu je nový management v čele s generální ředitelkou Janou Applovou. Paní ředitelko, proč jste se rozhodla pro Autoturist?

Autoturist spojuje několik věcí dohromady – tradici, jež s sebou nese značný objem věrných klientů (což je velmi příjemné), potenciál, který má díky svému postavení na trhu, a značku Autoturist, která je zastoupena na řadě míst České republiky. Autoturist je pro mne výzvou do budoucnosti, protože cestovní ruch je velmi perspektivní oblastí podnikání. Obzvláště po vstupu Česka do Evropské unie.

Paní ředitelko, Autoturist i díky vám nabral nových sil. S čím jde do této letní sezony? Autoturist skutečně nabral nové síly, a to i co se týče zaměstnanců a jejich invence. Ozdravěl ekonomicky a změnil strukturu svého podnikání. Ve franšízových prodejnách Autoturistu na čtácti místech České republiky se tak prodávají kvalitní zájezdy a další produkty. Produkt Autoturistu si do značné míry uchoval tradiční podobu. Dominantně se orientujeme na individuální cestovatele, kteří se rádi spoléhají sami na sebe. Zejména jim jsou určeny pobytové zájezdy s vlastní dopravou a veškerý servis v místě pobytu – ubytování, stravování, výlety, půjčování motocyklů, automobilů a další. Do této sféry patří i nabídka charterových jachet ve Středozemním moři. Jachty pronajímáme na krátkodobé i dlouhodobé užívání. Co se týče zájezdů, nabídka pobytových míst v našem letošním letním katalogu je oproti předchozím letům širší a pestřejší. Díky naší dominantní orientaci na individuální motoristy mohou v katalogu najít dostupné zájezdy i lidé s nižšími příjmy, stejně tak jako ti, kteří jsou na tom ekonomicky lépe.

Klientům jsme schopni prostřednictvím našich obchodních partnerů poskytnout i další služby nejen v rámci České republiky, ale i v zahraničí, např. doporučit jim optimální trasu vzhledem k aktuální dopravní situaci. Disponujeme informacemi o stávajících a často i chystaných uzávěrách, o průjezdných poplatcích, velmi oblíbenou službou, kterou nabízíme, je asistence motoristům ÚAMK na telefonním čísle 1230 s nepřetržitou službou, na nějž se může kdokoli obrátit a přivolat pomoc. Je poskytována

v rámci Evropy a je velmi rychlá. Držitelé klubových karet ÚAMK mají tyto služby zahrnuty do ekonomicky velmi výhodného paušálu. Do celkové nabídky Autoturistu pak zahrnujeme cestovní pojištění Kolibus Pojišťovny České spořitelny a klientům nabízíme i produkty dalších pojišťoven.

Zavedená značka a rozsáhlé portfolio potenciálních klientů cestovní kanceláře Autoturist je pro vás opravdu obrovskou devizou.

Nejen to. Současný Autoturist je ekonomicky zdra-



vou a kapitálově silnou firmou. V nedávné době se podařilo optimalizovat financování a vypořádat se se všemi závazky. V tuto chvíli rozhodně nepatříme k těm společnostem, které mají po splatnosti své závazky vůči obchodním partnerům a vybrané finanční prostředky používají k jiným účelům.

Čím to, že je dnešní Autoturist prodejcem takovou zárukou?

Jak jsem řekla, už proto, že vůči nikomu nemá finanční závazky. Každý dealer by se měl dívat nejen na to, kolik vyinkasuje od klienta a jak vysokou dostane provizi, ale i na to, pro koho tuto finanční hotovost přijal, resp. měl by mít ponětí, co zhruba se s penězi, které vybral od svých zákazníků, děje. Černou mýrou každého provizního prodejce je situace, kdy touroperátor náhle skončí a nedostojí svým závazkům. To je obrovským a trvalým rizikem spolupráce s touroperátory, z nichž někteří z peněz vybraných na budoucí služby spláceli své dluhy...

Cestovní kancelář Autoturist nabízí:

- ▶ pobytové a poznávací zájezdy do Portugalska, Španělska, Francie, Itálie, Chorvatska, Slovinska, Švýcarska, Rakouska, Řecka, na Slovensko, Kypr a po České republice;
- ▶ letecké zájezdy smluvních cestovních kanceláří do celého světa;
- ▶ zajištění služebních cest a zájezdů dle přání zákazníků;
- ▶ pobyty pro školy a skupiny, rekondiční a rehabilitační pobyty;
- ▶ návštěvy motoristických závodů;
- ▶ návštěvy evropských veletrhů, výstav a autosalonů;
- ▶ tranzitní ubytování;
- ▶ zajištění vstupenek na závody Formule 1;
- ▶ pronájem plachetnic a motorových jacht;
- ▶ trajektové lístky;
- ▶ mezinárodní autobusové jízdenky;
- ▶ cestovní pojištění;
- ▶ vstupenky na muzikály, sportovní a kulturní akce (www.ticketstream.cz);
- ▶ klubové karty ÚAMK;
- ▶ karnety;
- ▶ kempinkové karty CCI;
- ▶ viacardy – dálniční karty do Itálie;
- ▶ dálniční kupony a nálepky pro Česko, Slovensko, Rakousko a Švýcarsko;
- ▶ půjčování a prodej dětských autosedaček;
- ▶ itineráře tras;
- ▶ prodej map;
- ▶ půjčování osobních automobilů;
- ▶ zaslání peněz prostřednictvím sítě Western Union do celého světa;
- ▶ zprostředkování právní pomoci pro motoristy v Evropě.

...a všichni v roli rukojmích takového touroperátora jej musí mít rádi. Dokonce se za něj modlí, aby to ustál, aby vůbec kdy viděl své peníze. Nicméně nejen poskytovatele služeb v místě pobytu apod., ale i klienty a dealery jsou zatím s to vždy uklidnit mediálně prezentovaná řešení a la: „Atamane, ukradli nám koně!“ „To nevadí! Tak do sedel a za nimi!“ Takže, jak je tomu s vašim tvrzením, že Autoturist vůči nikomu nemá finanční závazky?



Zakládá se na pravdě, což lze velmi jednoduše ověřit u kteréhokoliv našeho obchodního partnera. Naše akciová společnost Autoturist je majetkově silná, a z toho důvodu jí nečiní potíže postupně řešit přechodné výpadky v tržbách, vzniklé v důsledku výkyvů na trhu cestovního ruchu.

Jak je to s povinným jištěním u Autoturistu?

Proti úpadku jsme v souladu se zákonem jištěni, a to u poolu pojišťoven prostřednictvím pojišťovny Generali.

Jaká je vaše strategie vůči prodejčům?

Prodejci jsou pro každého touroperátora stěžejními obchodními partnery. Nestačí vytvořit kvalitní produkt, ale je třeba jej dostat ke klientům tak, aby je zaujal. Velice záleží nejen na věrohodnosti touroperátora, ale zejména na schopnostech, motivaci a přístupu prodejce a na jeho umění prodat.

V současné době se u našich stává trendem trávit část dovolené v Česku. Tento trend (blahodárně pro českou ekonomiku) dlouhodobě podchycuje i velkou sílu zahraničních turistů. Zmínila jste, že je vaše akciová společnost majitelem nemovitostí. Které z nich jsou součástí infrastruktury českého průmyslu cestovního ruchu?



Vlastníme ubytovací kapacity jednoduššího typu, jako je autokempink v blízkosti Prahy, Koliba ve Vrbně pod Pradědem nebo motel Autoturist Oáza v Opavě. Dalšími zařízeními, které máme plně k dispozici, jsou například apartmánový dům v Klučenicích přímo na břehu Orlické přehrady a hotel Kupa v bezprostřední blízkosti stanice metra C Háje v Praze 4, který disponuje čtyřmi sty lůžky. Co se týče incomingu do Česka, který letos opět rozjždíme, zajišťujeme služby skupinám i individuálním turistům.

>> www.autoturist.cz


autoturist
cestovní kancelář

Österreich Werbung v hotelu Crowne Plaza...

Rakousko je pro české turisty nejoblíbenější zimní sportovní destinací. Loňská zimní sezona vykazala rekordní výsledek přes půl milionu přenocování českých turistů v Rakousku a zatím vše nasvědčuje tomu, že rostoucí trend potvrdí i letošní zimní sezona.



Österreich Werbung, zastoupení rakouské národní turistické centrály v Praze, pořádalo již po jedenácté, a to 1. dubna, „Rakouský workshop“. Nabízela se na něm možnost jednat s téměř všemi spolkovými zeměmi, zástupci hlavních měst a významných lyžařských a turistických středisek. Byly zde prezentovány novinky z Vídně, Dolního Rakouska, Horního Rakouska, Štýrska, Korutan a dalších. Když jsem se ředitelky Österreich Werbung Praha, paní Ingrid Sieder zeptala, jak je spokojená s průběhem, odpověděla, že tak velkou účast neočekávala, že je velmi překvapená a šťastná. Oproti minulému workshopu se účast zvýšila asi o stovku účastníků.

-kk-



S Alexandrií každý druhý

Řekne-li se Alexandria, spouště lidí se vybaví Bulharsko. Alexandria má však v nabídce i řadu jiných zajímavých destinací, jako je Kréta, Tunisko, Turecko, Thajsko, Srí Lanka, Maledivy, Spojené arabské emiráty, Čína či Karibik. Již několik let sleduji, jak je Alexandria čím dál víc vidět. O jejích úspěších, investicích a pozici si teď povídám s jejím spolumajitelem a jednatelem Ing. Alexandrem Pavlovem.

S Ing. Alexandrem Pavlovem jsem se poprvé osobně setkala na velkoryse pojatém rautu, který Alexandria pořádala v Lapidáriu pražského Výstaviště v rámci Holiday World 2003.

Ano, tehdy jsme si řekli, že bude dobré setkat se s partnery, zhodnotit uplynulou sezonu, poděkovat jim za spolupráci a říci novinky na sezonu nadcházející. Holiday World je ideální příležitostí, a tak již několik let v Lapidáriu taková setkání pořádáme. Zúčastňují se jich zvaní hosté. Z velké části to jsou provizní prodejci, ale i ostatní partneři a přátelé, bez kterých bychom dnes asi nebyli tam, kde jsme. A máte pravdu, její součástí vždy bývá bohatý raut.

Vaší hlavní destinací je Bulharsko. Jak to tam dnes vypadá?

Dobře. Většina Čechů Bulharsko dobře zná. Je tam krásná příroda, moře, pláže a pohoda. Naprostá většina hotelů je dnes privátních a zejména v posledních dvou letech prošla totální modernizací. Znamená to, že nejen bulharské pobřeží dnes pravděpodobně disponuje nejmodernější sítí hotelů v Evropě, ale i řada horských středisek a dalších míst. Majitelé zachytili trend neustále se zvyšující poptávky po ubytování vyšší kategorie. Nejen velké hotely, ale i malé rodinné začínají růst jako houby po dešti. Většina majitelů přišla na to, že chtějí-li si vydělat více, musí poskytovat kvalitnější ubytování. To, co říkám, se zdá být samozřejmé, ale dlouho tomu tak nebylo. Takže je z Čeho vybírat. Současně se modernizuje i doprava, infrastruktura a další služby. S tím už v Bulharsku nejsou větší problémy. Dříve byly pro Bulharsko rozhodující trhy východní, dnes je tomu naopak. Černomořské pobřeží se stalo módní i na Západě.

O Alexandrii se říká, že je největším touroperátorem na Bulharsko. Opravdu jej s vámi navštíví každý druhý český občan?

Musíme rozlišit celkový počet návštěvníků (zde jsou zahrnuty tranzity, obchodní cesty apod.) od objemu lidí, kteří zde stráví dovolenou. Zatím platí,

že z těch, kteří v Bulharsku stráví letní nebo zimní dovolenou, tak polovina činí prostřednictvím Alexandrie. Neznamená to, že tento stav je dlouhodobě udržitelný. S nárůstem počtu cestovek pořádajících zájezdy do Bulharska se tento poměr asi změní. Každá kancelář si totiž přiváží svou klientelu. Podstatné pro nás tedy není to, zda každý druhý Čech pojedje do Bulharska s Alexandrií, ale jestli budou naše přírůstky kopírovat celkový nárůst klientů do Bulharska, nebo zda budou větší.

Co mají naši turisté v Bulharsku nejraději?

Myslím, že je toho víc. Dovolená v Bulharsku stále patří mezi levnější. Zejména ceny v pobytových místech jsou velmi přitažlivé, což je pro násince asi to hlavní. Pak i to, že se tu bez problémů domluvíme, aniž bychom potřebovali angličtinu či němčinu. Všiml jsem si, že většina českých turistů je v cizině jaksi bez sebevědomí. Málokdo se odváží, zajde si na večeri a ochutná místní speciality, jde do baru nebo na diskotéku. Pláž, hotel, strava vlastní nebo v hotelu a sem tam nějaký fakultativní výlet, láhev vína večer na balkóně nebo na lavičce v přístavu. Hlavně být ne-

nápadný. Takhle venku tráví dovolenou většina Čechů. V Bulharsku je to převážně naopak. Je to zajímavý jev, a nevím, čím to přesně je, ale v Bulharsku si lidé svou dovolenou prostě víc užijí. A to bude asi ten hlavní důvod, proč do Bulharska jezdí čím dál víc našich občanů.

Čím ale dokáže přitáhnout a udržet klienty právě Alexandria?

Velkou část klientů tvoří stálí zákazníci. To znamená, že jsou s našimi službami trvale spokojeni. Snažíme se vytvořit jim nadstandardní podmínky. Tak



například na některých místech máme česká informační centra, kde si zákazníci mohou kromě výletů koupit, půjčit knihu, kolo nebo slunečník, pořídit mapy, bezpečně vyměnit peníze apod. Pořádáme různé sportovní soutěže, dětský klub – školku, který vede zkušená učitelka z Česka.

Dobrá, to ale dělá většina cestovních kancelářů. Každý se snaží poskytnout svým zákazníkům něco navíc. Znamená to, že musíte dělat ještě něco jiného, když vám klientela roste každý rok o 40–50 %.

O svém know-how nikdo rád nemluví. Ale budiž. Kvalita služeb musí být komplexní a začíná již při



prodeji. Pokračuje dopravou. Nejdůležitější část ale tvoří ubytování a stravování. V tomto směru hodně investujeme do modernizací svých ubytovacích kapacit. Modernizace jsou šité našim zákazníkům na míru.

Rozhodně nechci říci něco špatného o naší konkurenci, ale je fakt, že takovou investiční politiku si dovoluje dělat pouze Alexandria. Obrací se na nás celá řada hoteliérů větších i menších a my si můžeme vybírat. Náš zákazník tak získá nejen výbornou cenu, ale i ubytování. A to je, myslím, pro naše zákazníky doopravdy zajímavé. Dostanou jen to nejlepší. Součástí našich investičních aktivit je i hotel Belvedere v Primorsku, který jsme koupili a kompletně zrekonstruovali. Máme tam novou restauraci, v níž nabízíme špičkové stravování za



Jak už jsem se zmínil, hotel Belvedere byl kompletně zrekonstruován a je prakticky nový. Máme zde velký bazén, dětské hřiště, tenisový a volejbalový kurt, dětský klub atd., realizujeme zde Čechy oblíbené animační progra-

my. Na pokojích jsou ledničky. Televizi s českými programy si může každý pronajmout. Ubytovaní ihned po příjezdu, to je samozřejmost v kteroukoliv dobu, stejně jako to, že zákazníci většinou mohou zůstat na pokojích prakticky až do odjezdu. A tak bych mohl pokračovat...

Dobře. Pokračujte dalšími destinacemi.

Každý rok do našeho katalogu přidáváme další zajímavou destinaci, či spíše několik destinací. Podíl Kréty, Tuniska a Chorvatska každoročně roste, což je bezesporu potěšující. Stejnou podnikatelskou filozofii, jakou razíme v Bulharsku, se snažíme aplikovat i jinde. V Řecku se nám to daří zatím nejvíc. Naše investice do několika hotelů jsou hned znát v nárůstu prodeje. Takže i tady máme co nabídnout.

Nad cestovními kancelářemi v řadě měst jsou vaše světelné tabule a s nabídkou zájezdů Alexandrie se lze setkat prakticky všude. To máte tolik poboček?

Ne. Měli jsme tři vlastní, ale jednu nám vzala voda. Rozhodli jsme se, že ji teď nebudeme obnovovat, ale že budeme spíše investovat do podpory prodeje prostřednictvím sítě provizních prodejců. Jedním z výsledků jsou i výše zmíněné světelné tabule, které naši partneři dostávají. Avšak nejsme cestovní kanceláří, která většinu svých zájezdů prodává prostřednictvím partnerů. Přestože



bezkonkurenční ceny. Naší filozofií je budoucnost a ne momentální, krátkodobý profit.

Nebojíte se, že dnešní politická situace bude mít negativní vliv na vaše investice?

Ne, myslím, že to bude právě naopak. Zatím se zdá, že mj. také díky mezinárodní situaci zájem o Bulharsko roste. V době války v Iráku jsme vůbec nepocítili snížení včasných nákupů a rezervací klientů. No, uvidíme. Vše nasvědčuje, že letošní sezona bude opět velmi dobrá. **O vašem hotelu jsem slyšela jen to nejlepší. Řekněte nám o něm něco víc.**



spolupracujeme s více než devíti sty firmami (mám na mysli jen ty, co skutečně prodávají), velmi významnou část svého produktu si prodávají sami. Myslíme si, že je třeba zachovat si určitou soběstačnost. Nicméně naše podmínky pro provizní prodejce jsou více než zajímavé a rozhodně uvítáme každého dalšího zájemce o prodej našich produktů.

Děkuji za rozhovor a přeji vám i Alexandrii hodně úspěchů.

>> www.alexandria.cz



PRVNÍ NOVOMĚSTSKÝ RESTAURAČNÍ PIVOVAR

**Otevřený v minulém století
na Novém Městě Pražském**

Novoměstský (kvasnicový)
ležák světlý i tmavý 11°



Speciality české kuchyně
včetně vyhlášeného pečeného kolena

Alešova galerie:
originální panoptikum pražského
Podskalí a Perlový ulice

Exkurze pivovarem
s odborným výkladem
v bezprostřední blízkosti
Václavského náměstí



Novoměstský pivovar s.r.o.
Vodičkova 20, 110 00 Praha 1
tel./fax: 222 232 448
222 231 662
e-mail: sales@npivovar.cz
www.npivovar.cz

U hygieny už víme, že je třeba dodržovat určité zásady...

Stává se, že se čas od času vracíme na stará místa. Než akce „škatule, škatule, hejbejte se“ aneb „perestrojka“ iniciovala jeden z mých opakovaných odchodů středem, pracoval jsem na (tehdy) Českém svazu výrobních družstev coby referent specialista pro lidově uměleckou výrobu a umělecká řemesla. Čas od času se tak na Václavském náměstí v Praze v budově Svazu českých a moravských výrobních družstev stavím na kafe za některým z přátel, kteří tu zůstali. A rovněž čas od času proto velmi rád o některé ze zdejších členských firem napíši.



Záminkou k tomuto rozhovoru s předsedou Dřevozpracujícího družstva Lukavec a „Managemem roku 2001“ Ing. Jiřím Majerem mi bylo to, že jejich

firma slaví padesáté výročí. Pane

předsedo, dnešní Dřevozpracující družstvo Lukavec je jednou z velmi úspěšných evropských výrobních firem. Jaká byla jeho padesátiletá cesta?

V roce 1948 byla v Lukavci znárodněna pila od velkostatku. Posléze se však státní podnik Horácké pily rozhodl, že ji zruší. V Lukavci tak zůstalo bez práce patnáct lidí. Ti si založili vlastní výrobu – původně pod družstvem Dřevo Humpolec. Posléze se tato provozovna osamostatnila a vzniklo Dřevozpracující družstvo Lukavec. Úplně první celoroční tržba v roce 1953 činila asi šedesát tisíc korun. Výroba se v průběhu let zvyšovala. Výrazný nárůst ale nastal až po listopadu 1989, kdy jsme se, a to i díky velkým investicím do výrobní technologie, zhruba z dvě stě padesáti milionů korun dostali na loňských 1,6 mld. Kč tržeb.

A co vy a Dřevozpracující družstvo?

U mě to bylo tak, že jsem se oženil a po studiu z Prahy odešel na venkov. Do práce jsem jezdil od Lukavce do Pelhřimova do Agrostroje. Bylo to špatné. Ráno ve čtyři na autobus, odpoledne se vracet. Proto jsem hledal něco blíž a našel Dřevozpracující družstvo přímo v Lukavci, kam jsem v roce 1975 nastoupil.

Česko je známé tím, že je zemí ochotnou vyvážet dřevo „nastojato“. Dřevozpracující družstvo Lukavec je důkazem toho, že co se této komodity týče, je možné úspěšně vyvážet práci.

Nevím, nakolik ještě tvrzení o vývozu dřeva „nasto-

jato“ platí. Tuzemské zpracovatelské kapacity rostou. Dřevozpracující družstvo Lukavec se na trhu v Evropě pohybuje docela dobře. Jsme malou firmou, a tak jsme s to uspokojovat potřeby, které velcí výrobci pokrýt nedokáží. Myslím, že úspěch má ten, kdo ohrožení, která se na něj hrnou ze všech stran, dokáže přeměnit v příležitost. Naříkat nemá smysl.

Je Česko báječným místem pro podnikání?

Česká republika je úplně stejným místem jako jakékoliv jiné. Podnikání zde má nějaké výhody, nějaké zápory. Jako všude. I když si myslím, že řada věcí by mohla být lepší. V oblasti etiky podnikání ní jsme možná tak daleko, jako jsme byli v oblasti



Dřevozpracující družstvo Lukavec

bylo založeno v r. 1953. Výroba spolu se sortimentem výrobků byla postupně rozšiřována a časem se z malé pily o kapacitě 5000 m³ stal moderní kombinát na zpracování dřevní hmoty. Důležité mezníky ve vývoji družstva byly roky 1972, 1983 a 1991, kdy byly realizovány zásadní investice do výroby dřevotřískových desek a MDF desek. Došlo i k modernizaci pilnice. V roce 1998 byla uvedena do provozu formátovací pila pro výrobu přířezů.

Kvalita a ekologie

Dřevozpracující družstvo je držitelem certifikátu ISO 9001:2000. Parametry jeho výrobků odpovídají evropským normám. Používá technologie a strojní zařízení, které maximálně šetří životní prostředí. V současnosti se připravuje k certifikaci podle ISO 14000. Je držitelem osvědčení „Bezpečný podnik“ Českého úřadu bezpečnosti práce.

Prestíž firmy

je postavena na spokojenosti zákazníka spočívající ve velmi kvalitním dodavatelském servisu, v rychlé reakci na objednávky a v dodržování uzavřených dohod. Drobným obchodníkům, kutilům a stavebníkům jsou k dispozici podnikové prodejny v Lukavci, Humpolci, Bystřici pod Hostýnem, Bystřici nad Perštejnem, Plzni a Praze – Braníku, kde je možno nakoupit výrobky i v minimálním množství.

hygieny v šestnáctém století. U hygieny již víme, že je třeba dodržovat určité zásady, aby se nám nešířily různé epidemie. U etiky ještě nevíme, že má podobnou funkci. Že je pro zdravé podnikatelské prostředí stejně důležitá, jako je pro zdraví populace důležitá hygiena. Nedovedu si představit, že by byl zákon, který by nám poroučel po použití záchodu si umýt ruce, a úřad, který by dodržování kontroloval. Přesto to každý slušný člověk udělá. Stejně tak si nemyslím, že v oblasti podnikání je možné všechno vyřešit zákonem, jak se mnozí teď domnívají a snaží se neuspokojivou situaci řešit pomocí restrikcí. Jsem přesvědčen, že důležitou částí řešení problému nízkého výkonu ekonomiky je dodržování etických pravidel a kultivace podnikatelského prostředí. V tomto máme rezervy.

Mít rezervy může být pozitivní, protože být dokonalost sama, být na vrcholu, tak odtud už všechny cesty vedou „do Říma“. Takže proč je naše barbarské (druhy keltské) území dobrým místem pro podnikání?

Protože se i my jako republika, musíme rozvinout. Těžko bude kdo tvrdit, že jsme na tom stejně jako řada západoevropských zemí, to určitě ne. Takže máme šanci. Do budoucna je vůbec otázkou, jestli velké firmy a obrovské celky přetrvají. Dinosauři také vymřeli... Samo sebou, může to chvíli trvat a může to firmám přinést spoustu problémů. Vezmeme to tak, že trh je přesycen všemožným zbožím, přičemž velké firmy povětšinou chtějí vyrábět více, aby mohly vyrábět levněji. V řadě případů (díky podnikatelské filozofii velkých firem, čemuž napomáhá i způsob měření parametrů poptávky, sledování výkonu, hodnocení lidí) se prostor pro takovýto extenzivní rozvoj

podívám, jak se to dělá jinde. Člověk se vždycky může poučit. I když navštívíte země, o nichž by leckdo řekl, že jsou zaostalé. Ono to tak úplně není. Lidé tam mají jiný životní styl, jinou filozofii. Z našeho pohledu nejsou tak vybaveni, ale i tam se lze poučit o mnoha věcech.



O přístupu k životu, o budování vztahů místní komunity apod. Cestuji rád a hlavně rád chodím mezi lidmi, i když je to někde riskantní. Koneckonců cestovní ruch je obrovský obchod, na němž i naše firma participuje, např. dodávkami materiálu pro výstavbu nebo zařizování interiérů. Je nezastupitelný i tím, že ve velkém přináší peníze do ekonomiky, a to nejen formou zahraničního inkasa nějakých tří nebo čtyř miliard dolarů ročně. Jsem

v podstatě vyčerpal. Ale jestliže na daném trhu už pro něj není místo, co dál? Musíme jít po potřebách zákazníků. Obrovské firmy jsou riskantní z mnoha důvodů. Vezmeme si jejich financování. Pokud se dostaví problémy, přijde banka o hodně peněz. Je příjemnější investovat do řady menších firem a diverzifikovat



riziko, i když se jedná o stejný obor podnikání. To jsou otázky, na které odpoví až budoucnost.

Jak, pane předsedo, vnímáte cestovní ruch?

Už proto, že patřím do vyšší příjmové oblasti, pozitivně. Rád cestuji. Rád se

přesvědčen, že současná výroba je schopna fungovat se čtvrtinou lidí při stejném výkonu jako má teď, a je samozřejmě, že ti uvolnění musí být někde zaměstnaní. Sféra služeb, o níž se dneška hodně hovoří, do níž odvětví cestovního ruchu patří, je prostorem pro jejich uplatnění. Nevím, proč bychom se měli bát o cestovním ruchu bavit jako o velkém byznysu. Jsou v něm obsaženy dostatečně velké sociální aspekty a již v této době je celosvětově největším zaměstnavatelem.

>> www.ddl.cz



Dřevozpracující družstvo



Usmívající se oči Jaroslava Haška

Už se vám někdy podařilo docestovat zpátky časem? Tak přesně takovýto pocit jsem měl, když jsme s manželkou nedávno zabloudili do Lipnice nad Sázavou a vstoupili do hostince „U České koruny“, v němž Jaroslav Hašek nadiktoval valnou část svých „Osudů dobrého vojáka Švejka“. Nevím, zdali já či cokoliv ve mně hned za dveřmi zaregistrovalo s kýmsi hovořičím Jaroslava Haška. Až mne zamrazilo. Tento zážitek,



příjemné prostředí nově zrekonstruovaného útočiště slavného českého spisovatele a chuť na pár (nejeden) piv, pozvuzená neskutečně výtečnými bramboráčky a dalšími delikatesami staročeské kuchyně, i meditace s přáteli způsobily, že ten den jsme už nikam nejeli. Ostatně, kdo by odolal pokušení ubytovat se v apartmánu Jaroslava Haška? A nejenom my. Celosvětová proslulost Haškova odkazu i kouzlo Českomoravské vysočiny do Lipnice neustále láká nejen kované haškology, což současné majitele objektu hostince „U České koruny“ vedlo k tomu, že ho rozšířili o ubytovací a kongresovou část.

Ríkává se, že geny se projevují ob generací. V případě pana Richarda Haška, mistrova vnuka, to platí bezesporu. Ostatně i já, podívám-li se do zrcadla, také tam čas od času vidím usmávající se oči svého dědečka Martina Kaince.



- **Hostinec a penzion U České koruny**
- 582 32 Lipnice nad Sázavou č.p. 55, tel./fax: 00420 - 569 486 126,
- fax: 569 486 225, mobil: 724 058 686, e-mail: hasektour@hasektour.cz
- >> www.hasektour.cz



Nejúspěšnější partneři ČSA



Velký podíl na úspěších a růstu každé firmy mají její obchodní partneři. Nejinak je tomu u Českých aerolinií. Každým rokem proto ČSA vyhlašují a diplomem oceňují ty nejlepší ze všech, s nimiž se jim po celý rok skvěle spolupracovalo. 27. března se se svými partnery sešly v hotelu Diplomat v Praze. Diplomů a kytice zlatým, stříbrným i bronzovým partnerům předával viceprezident pro marketing a prodej JUDr. Václav Král spolu s řediteli pro obchod – ČR Ing. Luďkem Hladišem, chartery – Ing. Václavem Šilhanem a cargo – Ing. Kamilem Slavíkem.



IATA agentury

1 American Express

Objemem prodaných letenek za téměř dvě stě milionů korun si American Express opět u ČSA zajistila pozici absolutní jedničky, kterou obhájila již po páté za sebou.

2 Global Express - B.T.I.

3 Carlson Wagonlit Travel

Non IATA agentury

1 Exim Tours

Spolupráce Českých aerolinií s cestovní kanceláří Exim Tours se uskutečňuje zejména u destinací v Egyptě, na Kypru a v Řecku. V roce 2002 dochází k velmi dynamickému rozvoji spolupráce, kterou nejvýstižněji charakterizuje úctyhodný, téměř 150 %, nárůst prodeje letenek ČSA, jenž celkově dosáhl objemu 13,5 milionů korun. Tento výsledek Exim Toursu v kategorii non IATA zajistil skok z 5. místa v roce 2001 na příčku nejvyšší.

2 CK FIRO Tour

3 CK Marco Polo

Chartery

1 Akvila Travel

Tato olomoucká cestovní kancelář s ČSA spolupracuje od roku 1998. Zlatou medaili si odnesla i v minulém roce.

2 Goldair Greece Tours

3 Pradok

Cargo

1 SCHENKER

V tomto roce se na úspěších ČSA Cargo podílel tržbou téměř deseti milionů korun.

2 DANZAS

3 Čechofracht Shipping and International Forwarding Joint Stock CO.



Boeing s Aerem A-14 Brandenburg

roluje světové runway



České aerolinie 18. dubna v rámci oslav svého 80. výročí představily na letišti v Praze-Ruzyni Boeing 737-500 ve výroční kamufláži. Dominují jí vizualizace prvního letounu ve flotile ČSA Aero A-14 Brandenburg umístěné na ploše ocasního kýlu a na přední části trupu. Autorkou grafického konceptu je akademická malířka Yveta Absolonová, jež se společně s předsedou představenstva a prezidentem Českých aerolinií Miroslavem Kůlou zhostila křtu nově krásného letadla.

>> www.csa.cz



Exim Tours první u ČSA

České aerolinie každoročně vyhlašují nejlepší agentury, s nimiž spolupracují v oblasti cargo, charterů a obchodu v České republice. V konferenčním sále pražského hotelu Diplomat se 27. března 2003 uskutečnilo slavnostní vyhlášení vítězů. Na pomyslném stupni nejvyšším tu v kategorii non-IATA agentury diplom za první cenu z rukou viceprezidenta ČSA JUDr. Václava Krále přebíral předseda představenstva a generální ředitel akciové společnosti Exim Tours Ing. Ferid Nasr, kterého jsem bezprostředně při této příležitosti požádal o krátké vyjádření.

Exim Tours se na sezonu 2002 velmi dobře připravil, takže i přes jisté přetrvávající dopady 11. září a záplavy jsme byli v oblasti prodeje letenek ČSA velice úspěšní. Náš letošní plán prodeje pro ČSA je dvojnásobkem loňského.

To znamená, že vzdor mezinárodní situaci očekáváte dobrou sezonu.

Ano. Exim Tours si svoji pozici buduje krok za krokem. To ostatně i jakoby ilustruje dnešní vyhlášení cestovní kanceláře Exim Tours nejúspěšnějším partnerem ČSA v oblasti prodeje v kategorii non-IATA agentur. Vyjma prvního období Exim Tours nikdy nestavěl pouze na jediné destinaci a jediné oblasti podnikání. Obchodní politika Exim Tours byla jasná hned od začátku a budeme v ní pokračovat.

V současné době (kdyby mi to mé podnikání dovolilo) bych se vydal do Egypta k Rudému moři. Využít jedinečné příležitosti užít si o řád pohodovější dovolené než v době, kdy je pobřeží permanentně plné turistů. Kdy jste tam byl naposledy vy?

10. března. To tady v Česku ještě panovaly zima a mráz. Když jsem přiletěl do Sharmu, bylo tam 28°C ve stínu. Ale to zřejmě všichni trochu poučení vědí, že v březnu a dubnu je v Egyptě velice příjemně. Že to tam vyhovuje i těm, kteří nemají rádi velká letní vedra. To ale není nic nového. Velmi mne tam překvapilo, že vzdor mezinárodnímu napětí byla egyptská letoviska v druhé dekádě března 2003 plná britských a italských turistů. Bohužel my, české touroperaátorské firmy, jsme musely pod tlakem dlouhodobé tuzemské mediální kampaně své rotace do Egypta přerušit o hodně dřív než britští a italské kolegové.

>> www.eximtours.cz



6. výročí Zlaté hvězdy

Ředitel hotelu František Hes a ředitel společnosti Adria-Neptun Miloš Končícký opět zvali. Tentokrát na 6. výročí otevření hotelu Zlatá hvězda. Perfektně připravená akce byla zahájena 3. dubna koncertem Pavla Bobka v třeboňském divadle J. K. Tyla a o půl čtvrté ráno, kdy jsem odcházel vypalovat obrázky na „cédéčka“, jsem ještě zdaleka nebyl posledním slavičem. Nebylo se co divit. Parádní prostředí, parádní společnost.

>> www.zhvezda.cz



U Pinkasů 8. dubna 2003

Tušil v roce 1843 Jakub Pinkas, že právě zakládá nejslavnější staročeskou „hospodu“ s nejproslavenějším pivem – místo, kde se budou tvořit dějiny tohoto národa?

Cím to, že je pivo tak odlišné?

Píše se rok 1843. Pan Jakub Pinkas, krejčí šijící mj. kněžská roucha pro františkánský klášter, se dosly-

chá o novém pivu, které právě začali vařit v Měšťanském pivovaru v Plzni. Dohodne se s formanem Martinem Salzmannem, a ten mu přiváží 8. 4. 1843 dvě vědra toho „nového plzeňského piva“. Čím to, že je tak odlišné od těch do té doby vyráběných piv? Je vyráběno novou metodou spodního kvašení, která dává pivu zcela nový charakter i vzhled. Jakub Pinkas jej dal ochutnat svým přátelům, a jelikož byli okouzleni stejně jako Pinkas, pověsil záhy krejčovskou živnost na hřebík, stal se hostinským a založil tak tradici nejslavnější staročeské hospody U Pinkasů.

Společnost Adria – Neptun s. r. o.

zakoupila objekt U Pinkasů v roce 2001 s cílem obnovit slávu Restaurace U Pinkasů. Jak se jí to po rekonstrukci dokončené v říjnu 2002 a půlročním provozu podařilo? Restaurace U Pinkasů je štamgasty hodnocena jako jedna ze tří pivnic s nejlepším pivem v Praze. Nad nejmělejší očekávání vysoká poptávka donutila vlastníky již pár měsíců po znovuotevření přistoupit ke zvětšení kapacity pivní tankovny. Dnes tu můžete ochutnat špičkově ošetřený Plzeňský Prazdroj 12° a k němu okusit některou z nejoblíbenějších „pinkasovských“ specialit – např. Pinkasův guláš, uzenářské speciality z vlastní klasické udírny či staročeské gastronomické lahůdky dle receptů z 18. a 19. století. To vše ve třech patrech restauračních provozů denně od 9 hodin ráno do 4 hodin ráno dalšího dne. 15. dubna k nim přibyla velká zahrádka a pro návštěvníky milující klid a silně vnímající historické souvislosti posezení u paty chrámu Panny Marie Sněžné.

>> www.upinkasu.cz



Půjčovna pro kolouše v Praze

Prvním zahraničním cyklistou bez kola prý u nás byl francký kupec Sámó, poněvadž přišel (už tehdy) „o kolo“ (pátého století). Pro jeho následovníky, kteří nechtějí přijít o vlastní kolo v Praze, byla v Dlouhé ulici 24 otevřena půjčovna kol s pestrou nabídkou projížďek. Otcem projektu je další Frank, francouzský fotograf Philippe Paolillo, který si s sebou kolo raději nebral a při předchozích pobytech v Praze marně zapůjčení kola sháněl. V současné době jeho kolopůjčovna disponuje řádově desítkami strojů a řadou zkušených kolouších průvodců ovládajících místopis, historii ale i současnost Prahy, už proto aby v roce 2003 jejich klienty nepotkalo to, co franckého kupce Sámó okolo pátého století.

>> www.prahabike.cz

