

průvodce
labyrintem českého
cestovního ruchu



všudý byl

první
vydání
2001

Čtyřikrát za sebou nejlepší na světě – strana 30 a 31.

Na křídlech SAS
do 21. století



Když sem v tom věku byl, v kterémž se lidskému rozumu rozdíl mezi dobrým a zlým ukazovat začíná, vida já rozdílné mezi lidmi stavy, řády, povolání, práce a předsevzetí, jímž se zanášejí, zdála se toho nemalá býti potřeba, abych se dobře, k kterému bych se houfu lidí připojiti a v jakých věcech život trávit měl, rozmyslil.

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



Ke kterému houfu lidí se připojiti



Rok 2001. Nové tisíciletí. Nový Všudybyl. Prastarý Labyrint světa. Přesto, že může být těžké vyznat se sám v sobě, nečekejte, že průvodce labyrintem českého cestovního ruchu bude někdo jiný, než Vy. Všudybyl je Vaším časopisem, časopisem lidí a o lidech v cestovním ruchu. Internetový „e-vsudybyl“ rovněž.

Současný Všudybyl nastupuje současný trend. Přinést každý měsíc zamyšlení nad jednou z oblastí cestovního ruchu s kaleidoskopem toho, co je v branži.

Jsme na prahu třetího tisíciletí. Doba oběžných inzertních časopisů je na ústupu (vše je na síti). Doba internetových teprve přichází. Stále však trvá Vaše chuť relaxovat čtením příběhů, bavít se a dozvídat. A k Vám, k tomuto houfu lidí, se Vaše časopisy nového tisíciletí Všudybyl i „e-vsudybyl“ chtějí připojit.

Přeji Vám zdraví, štěstí a pohodu.
Hodně úspěchu v roce 2001!

Jaromír Kainc

O lyžařský zájezd do Andorry pro 2 osoby.

Kvíz Všudybylu a „e-vsudybyl“ najdete na straně 35.

	Vzorem ministra Lachnita 6		Kongres Euro Info Center 7
	Šestákový obchod, cestovní kancelář 8 - 10		Do hodnotí desátníků 11
	Sivekovi dětem 11		Anketa cestovních kancelářů 12-13
	Chtěj nás? 14		Absurdní bitvy ACK ČR 14
	10 OK let OK Tours 16 - 17		Země, která dala jméno Africe 18
	Kde jsem Shell 19		Vánoční Thomas Cook a Hapag Lloyd 19
	Sezimovo Ústí prezidenta Beneše 20		Praha - daňový ráj 21
	Možnost volby 22		International Abilympics 2000 22
	25 let dominantou Hradce 22		Hlas za sto tisíc 23
	Jižní Afrika jižní Morava Afriky 24		Finlandia s barmanským fortelem 25
	Cukrář roku 2000 25		Gagarin přiletěl ve středu 26
	Jarmark pro bílé límečky 27		Kam nemůže čert 28
	Tunisair má ISO 9002 28		Pan Novák má své ČSA rád 29
	SAS do nového tisíciletí 29 - 30		Agenti v Japonsku 30
	Jak jsem potkal nebeské já 33		Andorra 34 - 35
	Křížovka 36		vitezte.cz 37
	Fun & Fit Day 38 - 39		

Zasílání Všudybylu si můžete objednat na internetové adrese:
www.e-vsudybyl.cz

všudybyl

Průvodce labyrintem českého cestovního ruchu

Registrace: MK ČR E 10797
Vychází 10x do roka v nákladu 10.000 ks.

Vydavatel: PhDr. Jaromír Kainc
Chalabalova 1605, 155 00 Praha 13
mobil: 0603/177 536, fax: 02/652 29 06
e-mail: kainc@mbox.dkm.cz

Jazykové úpravy: PaedDr. Drahoslava Pittnerová
Konzultace a výběr citátů: Ing. Igor Hartmann
Grafická úprava a sazba: im design
Tisk: Graspo Zlín s. r. o.

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

Starší bratr byl mým vzorem

přiznává ministr pro
místní rozvoj Petr
Lachnit

Pane inženýre, tuší jste kdy, že budete ministrem české vlády? Čím jste jako kluk chtěl být?

V chlapeckých létech snad ani nevnímáte, že něco jako ministr existuje. Touhu být ministrem jsem rozhodně neměl. A to ani když jsem vstupoval do politiky. Dokonce přiznám, že jsem nechtěl v politice dělat to, co nyní dělám. Sociální demokracii jsem si zvolil z rodinné tradice. Chtěl jsem jí být ku prospěchu jako odborník. V dětství i později, mi byl velkým vzorem můj o devět a půl roku starší bratr – hutní inženýr. Proto i já jsem vystudoval vysokou školu báňskou a stal se energetikem. Měl jsem to povolání rád. Dařilo se mi v něm.

Většina podnikatelů uspěla proto, že vzala osud do svých rukou. Místní rozvoj je ale nejen záležitostí podnikatelských subjektů. Je i věcí místní samosprávy a státní správy. Jaké jsou v něm priority Vašeho ministerstva pro rok 2001?

Rok 2001 je pro ministerstvo zlomovým. Název: „ministerstvo pro místní rozvoj“ neseme proto, že v době přijetí nového kompetenčního zákona neměla Česká republika regionální členění. V jiných zemích obdobná ministerstva, jako je naše, povětšinou ve svém názvu regionální rozvoj mají. 1. ledna nastartovaly regiony (krajské zřízení). Naše ministerstvo jim je nápomocno v otázkách rozvojových plánů a přeshraniční spolupráce, kterou koordinuje. S blížícím se datem rozšíření Evropské unie nebude větší priority, než příprava České republiky na vstup do ní. S přípravnou etapou souvisí i koordinace přidělování prostředků z fondů Phare a prostředků na regionální politiku, zejména pak do restrukturalizací postižených regionů. Důležitá je koordinační role ministerstva v programech předvstupních fondů SAPARD, ISPA, v celé kapitole 21 (regionální politika). Mezi priority ministerstva pro místní rozvoj právem patří cestovní ruch. Stále se nedostatečně hovoří o tom, že aktivní cestovní ruch (incoming) je účinným nástrojem pro vytváření image státu v zahraničí. Že je výrazným zdrojem podnikatelských příležitostí a tvorby



nových pracovních míst. Loni naše ministerstvo vypsal program motivující rozvoj aktivit cestovního ruchu. Je určen obcím zabývajícím se tzv. malým lázeňstvím. Jde o vytváření rámců zejména na podporu rozvoje místní turistické infrastruktury. Dle vyhlášených kritérií poskytujeme dotace na nově zřízená lůžka v hotelových zařízeních apod. Pro letošní rok uvažujeme o podpoře dalšího segmentu cestovního ruchu, opět v intencích regionálního rozvoje.

Co Vám, pane ministře, v loňském roce udělalo největší radost?

V mládí jsem byl aktivním muzikantem. Dnes, bohužel, už jen velkým hudebním fandou. Proto mne potěšilo, že se v Domě kultury v Ostravě podařilo instalovat mistrovské varhany. Původně byly v Praze v Kongresovém centru. Před loňským setkáním finančníků v Praze ale dotud musely pryč. Zvažovaly se varianty, že budou zazděny, nebo vyvezeny do zahraničí. Tehdy jsem se, ještě jako komunální politik, velice

zasazoval o to, aby je koupilo město Ostrava, které takovýmto koncertním nástrojem nedisponovala. Měl jsem tu čest být na vstupním koncertu, kde hráli profesorka Veselá, pánové Tůma, Hora a další mistři. To pro mne byl největší zážitek loňského roku.

Co byste popřál čtenářům Všudybylu do nového tisíciletí?

Především, aby vládl mír a mohli jsme svobodně žít. Dále, aby byla demokracie a lidé se z těchto věcí mohli těšit v plném zdraví.

Připravil Jaromír Kainc.

- Ministerstvo pro místní rozvoj
- Staroměstské náměstí 6
- 110 15 Praha 1
- tel.: 02/ 2481 1111
- www.mmr.cz

Historické tramvaje

zajišťovaly spojení Euro Info Center

Nejen hotel Hilton Prague hostil ve dnech 23. až 25. listopadu účastníky Výroční konference Euro Info Center pod názvem "Zlepšení a rozvoj spolupráce mezi sítěmi a podporou podnikání". V rámci doprovodného programu jim krásy noční Prahy prezentoval Dopravní podnik hl.m. Prahy, a. s. z plošin svých historických tramvají. Vyhlídková jízda byla vedena z těšnovské smyčky, přes Václavské náměstí, kolem Národního divadla, po Smetanově nábřeží s výhledem na skvostně osvětlené Hradčany, Malou stranu a Karlův most. Zakončena byla ve střešovické vozovně návštěvou Muzea Dopravního podniku hl.m. Prahy, kde byl, ve spolupráci s firmou AGM Travel, v originálním prostředí vozového depa přichystán raut s programem.



Dopravní podnik hl. m. Prahy,
akciová společnost



Síť na podporu podnikání zřízená Evropskou komisí

Euro Info Centra jsou nejdůležitější sítí na podporu podnikání, zřízenou Evropskou komisí s cílem napomáhat výměně znalostí a zkušeností a posilovat vazby v rámci sítě. Těsně před zahájením dalšího Víceletého programu na podporu podnikání na pořadu jednání Výroční konference Euro Info Center (EIC) výrazně figurovala otázka podpory efektivnější spolupráce mezi jednotlivými sítěmi, které pod vedením Evropské komise poskytují služby podnikům.



Evropská komise nabízí pomoc firmám

Pražská Výroční konference EIC zdůraznila skutečnost, že Evropská komise (EK) uvažuje v delším časovém horizontu. Firmám v kandidátských zemích nabízí vysoce operativní a praktickou pomoc a informace o Evropské unii. Konference se zúčastnilo přibližně 700 představitelů jednotlivých sítí, jejichž prostřednictvím Evropská komise poskytuje podporu podnikání. Mezi nimi pak na 400 zástupců z 282 EIC působících v celém Evropském hospodářském prostoru a v budoucích

členských (kandidátských) zemích EU. Těsnější vazby mají Evropské komisi umožnit poskytování širokého spektra ucelených, přístupných, adresných a tedy účinnějších služeb podnikům v EU a kandidátských zemích, a tím podpořit jejich rozvoj.

Euro Info Centra v České republice

Praha
tel.: 02/21 580 203, e-mail: euroinfo@ccr.cz
Hradec Králové
tel.: 049/5815 710, e-mail: kbhk@kbeic.cz,
Liberec
tel.: 048/5226314, e-mail: info@arr-nisa.cz
Most
tel.: 035/620 6619, e-mail: eic@rra.cz
Ostrava
tel.: 069/6270 432, e-mail: eic@rdaova.cz
Brno
tel.: 05/4115 9082, e-mail: eicbrno@ohkbrno.cz
Plzeň
tel.: 019/7235 379, e-mail: eic@bic.cz

www.dp-praha.cz

AGM TRAVEL VÁŠ OBCHODNÍ PARTNER

komplexní organizace kongresů a konferencí

semináře a školení

firmitní události

incentivní (motivační) programy

incoming

služby cestovní kanceláře

poradenské služby



AGM TRAVEL s.r.o.

Severozápadní IV 382/45, 141 00 Praha 4
Tel./fax : 02/72761820
Mobilní tel.: 0602/611566
e-mail : agmtravel@ti.cz
<http://www.agmtravel.cz>



CHECK-IN travel agency

Generální zástupce Stena Line
a obchodní zástupce Eurotunnel
Jindřišská 7, 110 00 Praha 1, Česká republika
Tel+fax: 02/2421 7163, mobil: 0603 16 76 36
e-mail: check-in@volny.cz
http://www.volny.cz/check-in
kontaktní osoba: Andrea GABONAY



EUROTUNNEL
Calais - Folkestone

Sezóna A 1. 1. - 31. 3. 2001 a 1. 10. - 31. 12. 2001
Sezóna B 1. 4. - 30. 9. 2001 (kromě dnů v sezóně C)
Sezóna C 12. 4. - 16. 4., 24. 5. - 27. 5. a 25. 8. - 26. 8. 2001

Cena jízdného v DEM

Sezóna	Jednosměrná jízda	Zpáteční jízdné do 2 dnů	Zpáteční jízdné do 5ti dnů	Zpáteční jízdné nad 5 dnů
A	550	700	800	970
B	620	800	900	1100
C	790	900	1050	1450

Platí pro všechny velikosti autobusů

Zvýhodněný noční tarif:

Při realizaci jízdy ve směru Calais - Folkestone v době od 22.00 - 06.00 platí mimosezónní cena po celý rok. Toto zvýhodnění se týká jen obousměrné jízdy. Čas návratu není rozhodující.



STENA LINE

Frederikshavn - Oslo
Grenaa - Varberg

Frederikshavn - Goeteborg
Gdynia - Karlskrona, Anglie a Irsko



Šestákový obchod

Vyprázdníš si pořádně kapsu, poznáš však svět.
Německé přísloví

aneb cestovní kancelář

Cestovní kanceláře fungují po celém světě, zřejmě jsou tedy třeba. Každý člověk je totiž něčím a nějak limitován. Někdo jazykově, jiný schopností a ochotou porovnávat různé nabídky, další finančně. Řada lidí je schopna zařídit si dovolenou sama. Dokonce je mnoho těch, kteří se už z principu budou bránit „organizovaným“ dovoleným, tím spíše, že díky internetu se mohou zaknihovat téměř kamkoliv. Stále však bude existovat obrovská skupina těch, kteří chtějí, aby jim dovolenou někdo připravil tak, aby se nemuseli o nic starat.

Nákupem zájezdu nikdo neriskuje celoživotní úspory

V rámci překotných polistopadových změn se vyrojilo tisíce „cestovek“. V roce 1992 se provozování cestovní kanceláře stalo koncesovanou živností. Po určité době, novelou živnostenského zákona, bylo přefazeno mezi živnostíí volně a nastal divoký boom. Ostatně kouzlo podnikání v cestovní kanceláři spočívalo i v tom, že se dalo začít bez jakéhokoliv kapitálu. Podnikatelský subjekt předem vybírá od zákazníků peníze a hned je používá. Klient jde do určitého rizika, ale do menšího, než je tomu u mnoha existenčně daleko fatálnějších oblastí. Díky špatné volbě cestovní kanceláře ještě nikdo nepřišel o své celoživotní úspory, což se o řadě jiných komodit (v našem „státě dánském“) říci nedá.

Šestákový obchod

Cestovní kancelář je možno provozovat naprosto poctivě. Takové korektní počínání vyžaduje správnou podnikatelskou filozofii i běh na dlouhou trať. Kdo začal po roce 1989 provozovat cestovní kancelář, mohl zákonitě předpokládat, že porevoluční boom jednou skončí. Navíc profesionálové vědí, že v západní Evropě je prodej zájezdů považován za „šestákový“ obchod. Z tohoto pohledu jsme již v Evropě, protože taková situace již je i v Česku.

Jištěná cestovní kancelář

Cestovní kancelář v intencích nového „Zákona o některých podmínkách podnikání v cestovním ruchu“ (č. 159/1999 Sb.) musí mít uzavřenu pojistnou smlouvu s pojišťovnou proti svému úpadku ve prospěch klienta. Cestovní kancelář jediná může prodávat zájezd, respektive kombinaci služeb. Může mít i spoustu prodejců, ať již cestovních kancelářů či cestovních agentur. Cestovní agentury však musí produkt cestovní kanceláře prodávat jejím jménem a zároveň musí vystavovat její cestovní smlouvy. Klient musí od začátku vědět, že jede s cestovní kancelář. Existuje

ale i výjimka, kdy cestovní kancelář může prodávat nepojištěný produkt, a to prodává-li jednu službu, např. pouze ubytování, nebo jednorázově soubor služeb na objednávku - tzv. forfet.

Čím pokročilejší sezóna, tím větší jistota zákazníka

Samotné pojištění ještě nemusí garantovat stoprocentní návratnost finančních prostředků, které klient cestovní kanceláři svěří. Cestovní kancelář je pojištěna do určité výše. Zákon vyžaduje minimálně 30 % obratu. Pokud by cestovní kancelář zkrachovala před sezónou, vrátí se jejím zákazníkům menší podíl z vložených finančních prostředků. Čím bude pokročilejší etapa sezóny, tím bude jistota zákazníka, který koupil např. až na září, vyšší. I kdyby cestovní kancelář skončila v srpnu. Pojišťovací částka zůstává sice stále stejná, ale snižuje se počet klientů. Dnes již jezdí většina zákazníků se „svoji“ cestovní kancelář, kterou zná a jejíž služby má ověřeny.



Dokáže pak odhadnout kvalitu informací o produktech i atmosféru panující ve firmě.

V lednu asi klienti pojistné certifikáty nedostanou

Drtivá většina cestovních kanceláří má vypracovaný podrobný katalog. Zákon ukládá, které informace musí zákazník dostat. Při nákupu zájezdu pak spolu s cestovní smlouvou obdrží klient i certifikát pojišťovny, s nímž má cestovní kancelář sjednáno pojištění v jeho prospěch. Lidé, kteří budou kupovat zájezdy v lednu až březnu 2001, však ještě certifikáty zřejmě nedostanou. Certifikát pojišťovna vydá totiž až na základě toho, že jí cestovní kancelář předloží koncesi a složí částku za spoluúčast ve minimální výši 2 % z obrátu.

Není důvod k panice

Dejme tomu, že si cestovní kancelář v **prosinci 2000** (zákonná lhůta je do konce března 2001) zažádala o koncesi. Shromáždí všechny potřebné materiály: Smlouvu o tom, že s ní bude spolupracovat pojišťovna. Podnikatelský záměr. Prohlášení, že za posledních 5 let nezkrachovala. Že její majitel či člen tom managementu nefiguroval v cestovní kanceláři, která zkrachovala. Prohlášení, že pokračuje ve své činnosti nebo že začíná. Trestní rejstřík. Potvrzení o tom, že nemá dluhy. Opětovně prokázání praxe a řadu dalších věcí. Po tomto přípravném období, které může trvat asi 14 dní, se bude záležitost zabývat živnostenský úřad se zákonnou lhůtou 30 dní. A už jsme v **lednu 2001**. Živnostenský úřad předá „věc“ na ministerstvo pro místní rozvoj a opět běží zákonná lhůta 30 dní. Teď jsme v **únoru 2001**. Následuje dalších 30 dnů pro státního úředníka, tentokrát na živnostenském úřadu k vydání koncese. A hle, všechno proběhlo bez ideálně a bez komplikací a je **březen 2001**.

Prodej zájezdů se jistě nezastaví. Zákazník nemusí propadat panice ani v případě, že cestovní kancelář zažádá o koncesi v březnu 2001. Popsané kroky se o několik měsíců posunou a cestovní kancelář se zákazníkem uzavře přihlášku nebo cestovní smlouvu s odloženou účinností. Jakmile cestovní kancelář koncesi dostane, osloví své zákazníky znovu, uzavře s nimi řádnou cestovní smlouvu a vše se bude dít v souladu s požadavky nového zákona.

Nepřetržitý kontakt s pojišťovnou

V rámci zákona musí být cestovní kancelář nepřetržitým kontaktem s pojišťovnou. Pokud by došlo k nějakému problému a klient se ozval ze zahraničí, má pojišťovna časový prostor 12 hodin na to, aby zjistila, co s cestovní kanceláří je. Jinak začíná jištěnému klientovi plnit. To znamená, že se začíná starat o jeho návrat domů atd. V cestovní kanceláři musí mít vždy někdo službu, a to i o víkendech.

Ceny na úrovni roku 2000? – nic divného

Nejlevnější ještě neznámá nejhorší nebo problematická. Řada cestovních kanceláří, mimo zahraniční zájezdy, také zajišťuje služby zahraničním hostům na



Stejně jako před rokem, cestujeme s Pradokem

... a letos za super ceny!

ŘECKO

12 denní letecké zájezdy

Olympská riviéra - Neì Pori

2 dospělí + 1 dítě v hotelu s polopenzí za ceny **od 39.820 Kč**

2 dospělí + 1 dítě ve studiu **od 22.470 Kč**

Ostrov Korfu

2 dospělí + 1 dítě v hotelu s polopenzí za ceny **od 43.770 Kč**

2 dospělí + 1 dítě ve studiu **od 26.470 Kč**

Ostrov Kréta

2 dospělí + 1 dítě v klimatizovaném apartmánovém hotelu s polopenzí za ceny **od 42.970 Kč**

2 dospělí + 1 dítě ve studiu **od 29.570 Kč**

pradok

Cestovní kancelář PRADOK

Zborovská 6, 150 00 Praha 5

tel./fax: 02/5732 8252

02/5732 9035

02/5732 9038

e-mail: pradok mbox.vol.cz

www.pradok.cz

Top nabídka pro IATA-OFFICE!



Bewotec
...software, který sedne!

Nemohli jste si zatím dovolit kompletní softwarové řešení pro Vaši firmu?

Bewotec pro Vás u příležitosti výstavy Holiday World 2001 připravil speciální nabídku. Nejhodnotnější moduly jsou zahrnuty do jednoho balíčku, který bude od 01.02.2001 do 28.02.2001 nabízen se slevou 33%.

Navštivte nás od 08.02. do 11.02.2001 u stánku č. LK 335 Průmyslový palác, levé křídlo.

Jack Standard – oblíbený světový back-office
Přenos dat z Amadea nebo Galilea – bez nutnosti psát cokoli
Kontrola správnosti vyúčtování BSP – plně automatizovaná
Souhrnná fakturace – během pár minut pro Vaše velké zákazníky
Statistika – pro Vás i pro firemní zákazníky
...a mnohem více!



-33%

Více informací Vám rádi poskytneme na naši adresu:

Bewotec, spol. s r. o.
 Kamenická 26, 170 00 Praha 7
 Tel.: 02/33 37 47 86
 Fax: 02/33 37 10 96
 E-mail: info@bewotec.cz
 www: http://www.bewotec.cz

garance (tzn., že musí zaplatit všechny postele, ať je využije nebo nevyužije) nebo má natolik solidní partnery, že jí dají dobré ceny na tzv. alotmánové smlouvy (obsahují stornovací lhůty). To je sice méně rizikové, ale v některých teritoriích to může být nebezpečné. Partner pak může ohlásit stop stav a říci: „Dál už nebookuji. Beru si alotmány zpátky.“ Může tak dojít k tomu, že v půlce sezóny cestovní kancelář nemá co prodávat, ač má nasmlouvanou přepravu, tedy autobusy, sedačky v letadle či celé charterové linky. To si samozřejmě solidní firma nemůže dovolit, takže cestovní kanceláře, aby mohly celý rok prodávat za rozumné ceny, velmi často nakupují ubytovací kapacity na garance. Největší rizika pak spočívají ve špatném odhadu nakoupených kapacit u garantovaných pobytů.

služby na garance, se snaží snížit ztrátu tím, že prodá za cenu, která nekryje náklady.

Slevy za (ne)odvedené služby – strašák z Evropy

Jiný přístup je u slev při reklamaci. Normální klient však o takové „pocty“ nestojí. Daleko více, než po nějaké slevě za špatné služby, prahne po bezvadné pohodové dovolené. V západní Evropě si pro případy zákaznických reklamací nechali vypracovat tzv. Frankfurtské tabulky slev, které jsou postrachem tamních cestovních kanceláří. Díky Frankfurtským tabulkám dochází někdy k neuvěřitelným, téměř americkým, soudním sporům. U nás v Česku nic takového zatím neplatí. Drtivá část podnikatelské sféry si ani neumí představit, co všechno přinese naše členství v Evropské unii v jejich oblasti podnikání. Stále ještě uvažujeme v dimenzích, že reklamujeme ubytování, stravování apod., ale zatím vůbec neuvažujeme v dimenzích náhrad škod za újmy morální a psychické.

Největší kapitál – můj spokojený zákazník

Uvědomujeme si, jak formálně až kýčovitě může vyznít prohlášení: „největší kapitál - spokojený zákazník“ či „vaše spokojenost, náš cíl“. Každé podnikání si sebou nese i rizika. Mnohokrát jsme se přesvědčili, že největším kapitálem nejsou finance, ale důvěra lidí.

Cestovní ruch je svého druhu droga a kdo jí propadl, musí mít rád lidi. Podniká s lidmi, má kolem sebe tým lidí a připravuje a zajišťuje dovolenou pro lidi. Peníze jsou spíše souvisejícím cílem. Prvotní je spokojený klient, byť proto, aby peníze znovu přinesl. Nebude-li zákazník spokojen, nebudete mít na své straně ani jeho a ani peníze.

*Pro lednový Všudybyl 2001 připravili
Vlastimil Světlík a Jaromír Kainc.*

území České republiky. Vydělávají tedy na incomingu a mohou náklady na provoz firmy rozdělit na více činností a dovolit si menší marže v oblasti zahraničních zájezdů. Některé ceny však mohou být podezřelé. Když si projdete 5 – 6 katalogů, snadno si odvodíte průměrnou cenu, kterou můžete ještě porovnat se zkušenostmi ze svých předchozích pobytů v zahraničí. Pak ještě připočítejte něco na růst cen pohonných hmot a pohyb české koruny k euru či dolaru a jste v oblasti reálných čísel. Je velmi pravděpodobné, že na rozdíl od ceny plynu zůstanou ceny zahraničních zájezdů ve velké většině na úrovni roku 2000.

Největší rizika cestovní kanceláře

Aby vznikl zájezd, musí cestovní kancelář zpravidla vyjet do ciziny nasmlouvat kapacity. Buď na

Slevy - vítaná zpráva pro klienta, ale i riziko

Dalšími riziky jsou různé, většinou propagační slevy. Slevy jsou zpravidla vítanou informací pro klienta, ať už se jedná o „první moment“ nebo o „poslední moment“ apod. V Česku se rozmohla móda „rozdávat“ slevy systémem „nechci slevu zadarmo“, které mohou svědčit o „nepřiměřené marži“. Otázkou však vždycky bude, co je to přiměřená marže, i když se většinou jedná o marketingový tah a obchodní propagandu. Skutečné slevy samozřejmě s sebou nesou riziko prodávajícímu. Díky této „módě“ si cestovní kanceláře připravují skupinu lidí, která bude vždy čekat, až budou ceny na poslední chvíli. Skutečné slevy na poslední chvíli znamenají, že cestovní kancelář, která má nakoupeno ubytování, dopravu i další



HOTEL SLOVAN
 Lidická 23, 659 89 Brno



Tel.: 05-41212020, 41321207, Fax: 05-41211137
<http://www.hotel-slovan.iol.cz>, e-mail :hotel-slovan@iol.cz

★ ★ ★

10 let kvalitních služeb cestovních kanceláří
mohou být pro klienta stejnou jistotou,
jako „zákonné pojištění“.
P.K.

Kaprálové ve zbrojnici



33 desátníků

V původně barokní zbrojnici ze 17. století v Praze v hotelu Best Western Kampa**** zorganizovala 7. prosince loňského roku společnost Atis a. s. založení profesního sdružení Klub desátníků. Jeho členy jsou cestovní kanceláře, které působí na trhu pod stejným názvem minimálně 10 let. Cílem je upozornit veřejnost na firmy, jejichž dosavadní existence skýtá značnou dávku záruk při výběru dovolené. Kritéria splnilo 33 přihlášených.

Certifikát

Členové "Klubu desátníků" získali certifikát, který je oprávněuje k užívání loga klubu s heslem "10 a více let ... pro Vás". Toto označení mohou členové použít při propagaci svých produktů a prodejních míst ke zlepšení orientace zákazníků. Klub je otevřen i dalším subjektům působícím v oblasti cestovního ruchu, v okamžiku, kdy dosáhnou svých 10. narozenin.

Seznam povýšených na desátníky

je možné získat u obchodního ředitele a.s. Atis Petra Krče.

-As-

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Atis a.s. • Fügnerova 7, 792 11 Bruntál • tel.: 0646/787 700 • e-mail: krc@atis.cz • www.atis.cz | <ul style="list-style-type: none"> • Hotel KAMPA**** • Všehrdova 16, 118 00 Praha 1 • tel.: 02/5732 0508, 5732 0404, fax: 02/5732 0262 • email: euroagentur@euroagentur.cz • www.euroagentur.cz |
|---|--|

Sivekovi dětem z Jedličkova ústavu

EuroAgentur Praha slavil 10. narozeniny. Provozuje devět vlastních hotelů. Organizuje kongresové akce, společenské a sportovní podniky. Participuje i na přípravě hokejových mistrovství juniorů v roce 2001 a seniorů v roce 2003. Je spolehlivým partnerem pro organizování zájezdů, domácích pobytů i služeb pro zahraniční turisty. Viliam Sivek je několik funkčních období členem představenstva Asociace cestovních kanceláří České republiky. Euroagentur je také členem asociace amerických cestovních kanceláří ASTA, německého svazu RDA a Pražské asociace kongresové turistiky. Euroagentur Praha je držitelem trojnásobného ocenění Czech Made. Jeho majitelé Vlasta a Viliam Sivekovi oslavili výročí založení firmy večerním setkáním, na které pozvali ředitelku Nadace Jedličkova ústavu Mgr. Pavlu Grüsserovou, aby jí předala peněžní dar ve výši 100 000 Kč pro postižené děti. Také Všudybyl se připojuje ke gratulantům a přeje Sivekovým hodně úspěchů do 3. tisíciletí.

-ack-



www.TOURS.cz
Celý svět pod jednou střechou.

Internetový server cestovního ruchu s tradicí od 1. 1. 1997.

- výroba internetových a multimediálních prezentací
- zveřejňování nabídek CK ve speciálních sekcích jak podle typu zájezdu tak podle tématického zaměření
- individuální propagace každého produktu CK
- internetové reklamní kampaně
- správa domén CK
- komplexní poradenství v oblasti internetu a výpočetní techniky

Kontakt:
Tel.: 0604/796550 e-mail: magenta@tours.cz

**Asie
Afrika
Austrálie
Exotika**

největší český touroperátor na exotiku
ESO - léto po celý rok!

**51 exotických destinací
poznávací, pobytové
i kombinované zájezdy**

ESO travel
Korunovačn 22, 170 00 Praha 7, tel. (02) 333 777 11, fax. (02) 333 777 16
e-mail: info@esotravel.cz, www.esotravel.cz

Anketa cestovních kanceláří a agentur

Některým top manažerům cestovních kanceláří a agentur jsem položil tři otázky týkající se roku 2000:

- ❶ Co Vás potěšilo?
- ❷ Co Vás nechalo chladným?
- ❸ Co Vás mrzí nebo dokonce naštvalo?



Ferid Nasr
Exim Tours

- ❶ Nové sídlo Exim Tours a vynikající závěr sezóny.
- ❷ Začátek sezóny.
- ❸ Nic.



Lenka Viková
Canaria Travel

1. Naše dcera. Narodila se v prosinci 1999. Byla tím pravým impulsem do roku 2000. Přinesla mi nejvíce radosti a štěstí.
2. Naše politická scéna.
3. Některé mezilidské vztahy. Závist, konkurenční praktiky. U nás je totiž zvykem dávat svoji kreativní neschopnost za vinu konkurenci. Pokud se někomu daří, najde se vždycky dost lidí, kteří se to snaží překazit, pro které není nic dost špatné, aby to nebylo dobré k eliminování úspěchu druhého.



Vlastimil Světlík
Hellos.Via

- ❶ Důvěra mých kolegů a kolegů v AČCKA při volbě nového prezidia.
- ❷ Kladný hospodářský výsledek.
- ❸ Že jsem o rok starší.



Jiří Káš
Pradok

- ❶ Nebudu hovořit o soukromém životě. V podnikání pak loňská sezóna. Ač se zpočátku jevila špatně (hlavně květen a červen), byla nakonec velice úspěšná.
- ❷ Různé výstřelky, drby a pomluvy. Soustřeďuji se na svoji věc a jdu za ní. Nemám kdy sledovat, co kdo o mě říká. Obdobně už ignoruji i mnohé signály ze strany našich politiků.

❸ Že např. uplatňování Zákona č. 159 Sb. v praxi nemá hlavu ani patu. Že se to ve finále ministerstvu vymklo z rukou. To není dobře. Jak pro zákazníky, tak pro cestovky. Ještě dnes nikdo doopravdy neví, jak to bude, nepřijedeme-li o své akontace v zahraničí a kolik budeme platit za jistění. Vůbec se mi zdá, že budeme závislí na podmínkách stanovených pojišťovnami.



Tomáš Cikán
Eso Travel

- ❶ Neuvěřitelný nárůst klientely. Ať je to Asie, Afrika, obě Ameriky, Austrálie. Skoky jsou v desítkách a u některých destinací ve stovkách procent nahoru.
- ❷ Politická situace.
- ❸ Obrovský nárůst práce. Naše kancelář odvádí práci naplno v maximální kvalitě, což obnáší to, že se nás tady z osmi zaměstnanců sejde ještě o půlnoci šest.



Anketa



**Eva Klíčková
Bonvia**

1 Že jsme v pohodě přestáli stěhování firmy a že si mě mí přátelé našli. Že jsme pro ně mohli zorganizovat i několik incentivních akcí a vrátili se k incomingu. Že máme hezké webové stránky.

2 Povinné jištění cestovních kancelářů. Že nás nutí dělat další administrativní kroky a ti, kvůli kterým se celý cirkus dělá, jsou dávno vymátí.

3 Situace v Izraeli.



**Martin Fanta
AD International**

1 Vzkříšení Všudybylu.

2 Některé změny podnikání v cestovním ruchu v souvislosti se zákonem 159/1999.

3 Nevřešený systém vynucování práva v ČR. (zlodějům stále úsměv nemizí, na slušnost se často doplácí).



**Petr Krč
Atis Bruntál**

1 Že se stále více ubytovatelů zapojuje do projektů Atis „Dovolená s dětmi“ a „Dovolená pro zralý věk“, označených v našem katalogu speciálními logy. V nich jsme pro klienty, spolu

s vybranými ubytovateli, připravili nadstandardní pobytové podmínky.

2 Katalogy tuzemských pobytů konkurenčních CK zrovna tak, jako nemohoucnost MMR ČR připravit závaznou prováděcí vyhlášku k Zákonu o některých službách v cestovním ruchu.

3 Stále velmi citelná závist líných a neschopných vůči těm pracovitým a schopným. Můžu to pochopitelně doplnit o neochotu velkého množství prodejců komunikovat se zákazníky. Degradují se tím na pouhé „vydavače katalogů“, místo aby fungovali jako „cestovní poradce“ pro zákazníka.



**Chokri Kriaa
Horizon Travel**

1 Že jsem mohl založit Horizon Travel a pokračovat v tom, co jsem dělal dřív. Že pracuji v České republice a že to funguje.

2 Že si někteří Češi pořád myslí, že se v Tunisku válčí, že je tam bída a že tam kradou blondýnky. Ale když srovnám, jak Češi Tunisko brali v letech 1991-93 a jak jej berou dnes, není to nejhorší.

3 Že nám nikdo nerozbil výlohy v době zasedání Mezinárodního měnového fondu. Všechna shromáždění se houfovala v bezprostředně u naší kanceláře na křižovatce ulic Žitná/Sokolská a přitom nic... Byly zde všechny možné televizní štáby. Mohla to být účinná reklama.



léto 2001 léto 2001 léto 2001 léto 2001 léto 2001

LÉTO 2001 POBYTOVÉ ZÁJEZDY

CHORVATSKO ♦ Perla Jadranu - ostrov Lošinj ♦ Istrie - Rabac - bezvadné ceny jako v roce 2000
 ŠPÁNĚLSKO ♦ Calella - do maximální ceny 8 990,-/os. včetně polopenze, dopravy autobusem
 ITÁLIE ♦ Toskánsko ♦ Sorrento

POZNÁVACÍ ZÁJEZDY
 Po celé Evropě bez nočních přejezdů.
 Anglie ♦ Francie ♦ Rakousko ♦ Itálie ♦ Norsko ♦ Španělsko + Portugalsko ♦ Německo

ZIMA 2001
 ANDORRA ♦ Itálie ♦ Rakousko

Helios-via

Dlážděná 5, 110 00 Praha 1, tel.: 02/ 24 23 81 73, 52, fax: 02/ 222 463 48
 e-mail: heliosvia@heliosvia.cz, heliosvia@volny.cz, www.heliosvia.cz

zima 2001 zima 2001 zima 2001 zima 2001 zima 2001

10 let ACK ČR

aneb trochu jsme zapoměli na absurdní bitvy

Směrovky do bludiště trhu

Zákon 159/1999 Sb. měl pro přesun do nového tisíciletí v oblasti cestovního ruchu dát vstupenku jen seriózním firmám. Bohužel, již teď se zdá, že bude i nadále umožněno podnikání na hranici tohoto zákona a doba prodeje zájezdů „rozsekaných“ na kousky nekončí stejně tak, jako zaručené výhry v tzv. cestovatelských klubech, či šňůry zájezdů, které nesplňují znaky živnostenského podnikání. Zákon však funguje jako alibi, neboť vybavil „bludiště trhu“ směrovkami a ty, občane, se zorientuj sám.



Bylo jich dvacet

Před deseti lety se sešli zástupci cestovních kanceláří poprvé 20 firem založilo historicky první sdružení cestovních kanceláří v Čechách a na Moravě. Rychle se přidávaly další subjekty, které pochopily, že hájení stavovských zájmů je otázkou přežití oboru.

Absurdní bitvy

Trochu jsme zapomněli na absurdní bitvy

s ministerstvem financí o DPH, s pražským magistrátem o možnost dovést hosty autokarem k ubytování do centra a se státní správou o alespoň minimální propagaci naší země a regionů. Paradoxní je, že iniciativa na ochranu klientů nevězela od volených zástupců občanů, či od státu, ale právě od výše zmíněné profesní organizace, ACK ČR. Léta byla tato aktivita hlasem volajícím na poušti a k nápravě došlo až poté, kdy se „krachy“ našich „zlatokopů“ zabývalo mnoho vlád cizích zemí. Jenže.....

Z iniciátora oponentem

Původní návrh zákona byl pro cestovní kanceláře připraven, snad bez zlého úmyslu, jako likvidační a ACK ČR se stala jeho oponentem. Výsledkem náročných jednání byl zákon celkově přijatelný, ale, jak jinak, s chybou. Kvalifikační požadavky na cestovní agenturu nesplňuje ten, kdo má „jen“ úplné střední odborné vzdělání, i když všeobecně stačí.

Formování zákonných podmínek pro práci v oboru

by mělo být základním předpokladem. Nosnou linií pro členy ACK je profesionální růst, nové technologie, získávání a vytváření kontakty a kultivace vztahů ke klientům i obchodním partnerům. Vzájemná výměna zkušeností, rad i podpory je hlavním smyslem pravidelných měsíčních setkání. Specifika jednotlivých typů činnosti v rámci ACK pak řeší sekce..



PhDr. Michal Šeba,
předseda ACK ČR.

Být členem cechovního společenství je závazek i deviza

Členství v ACK je pro veřejnost svého druhu garancí serióznosti a právem, protože sekretariát asociace skutečně řeší žádosti klientů cestovních kanceláří o radu a pomoc. Základní informace o členech a nabídce najdou dnes zájemci z celého světa na internetové adrese www.ackcr.cz

S čím vstoupí ACK ČR do dalšího desetiletí

S předsevzetím, že bude i nadále sdružovat cestovní kanceláře i agentury všeho zaměření i velikosti. Ostatně ACK zahájila práci pro následující období otevřenými konzultacemi na téma transformace CK. Nové tisíciletí s sebou jistě přinese masivnější využití Internetu.

ACK ČR vstupuje do druhé desítky i podáním ruky AČCKA, směřujícím ke sblížení obou profesních sdružení. K desátým narozeninám přejme Asociaci cestovních kanceláří České republiky, všem jejím členům i všem dalším solidním cestovním kancelářím a agenturám, aby se nám společně dařilo poskytovat našim klientům dovolené snů.

-ACK ČR-

- **Asociace cestovních kanceláří ČR**
- V tůních 8, 120 00 Praha 2
- tel.: 02/2494 1649, fax: 02/9620 2280
- e-mail ackcr@ackcr.cz
- www.ackcr.cz

Chtějí nás...?

Rok 2001 začíná docela zajímavě. Cestovní kanceláře se připravují na změnu a volí, zda budou cestovními kancelářemi nebo agenturami. Dochází k určitým vyjednáním, je možno zaznamenat přípravné fáze fúzí v oblasti touroperátorství i vznik společných produktů. Až sem se jedná o dění veskrze pozitivní, a to ve svých důsledcích hlavně pro klienty. Čemu však vůbec nerozumím, je postoj státní správy a politické sféry k profesním orgánům. Ministr pro místní rozvoj má konečně náměstka pro cestovní ruch. Vystoupení pana náměstka na Dnech kontaktů bylo možná trochu kontroverzní, ale stále ještě doufám ve vztah komunikace a kooperace.



Záhadou je pro mě důvod jiného počínu pana ministra. Pan ministr Lachnit rozpustil poradní orgán, který převzal v rozumně fungující podobě po svém předchůdci. Že by MMR ČR se spoluprací s profesními svazy nepočítalo? A politická sféra? Před nedávnem jsme byli voliči, a tak všechny politické strany inzerovaly podporu malému a střednímu podnikání. Dny kontaktů, které proběhly v listopadu loňského roku, ukázaly, že problémy téhož podnikání v oblasti cestovního ruchu nikoho z politiků nezajímají. Nikdo o nás neprojevil zájem přesto, že jsme akci pořádali v Praze a všechny



představitelů velkých politických stran jsme zvali ve velkém předstihu. Na tomto fóru jsme asi již nebyli těmi oslovanými a oslavovanými voliči, ale pouze vzorek tzv. středního stavu – prý páteře každé dobře fungující společnosti.

Prezident AČCKA Vlastimil Světlík.

- **Asociace českých cestovních kanceláří a agentur**
- Vinohradská 46, 120 00 Praha 2
- tel.: 02/2158 0256, fax: 02/21580257
- e-mail: sekretariat@ackca.cz
- www.ackca.cz

10 OK let OK Tours

Kdo mnoho cestuje,
mnoho zná.
Anglické přísloví

Prvního listopadu v Kaiserštejnském paláci v Praze na Malé Straně probíhaly oslavy 10. narozenin společnosti OK Tours. Předsedy představenstva této akciové společnosti pana Pavla Trejtnara jsem se při té příležitosti zeptal:

Co Vás motivovalo pustit se do byznysu v cestovním ruchu?

Náhoda. Žil jsem ve Finsku. Jednou v Helsinkách jsem byl na ČSA koupit si letenku. Seznámil jsem se tam ze zástupcem Československých aerolinií, který mě přemluvil, abych šel pracovat k ČSA. Tak to začalo. Obíhal jsem finské cestovní kanceláře a jako prodejce nabízel různé produkty. Výsledky nebyly

takové, jak jsem si představoval. Cestovní kanceláře nepracují tak, jak by měly, říkal jsem si. A tak jsme si před dvaceti lety s manželkou založili vlastní cestovní kancelář. Jmenovala se Suomen Sport Tourist Oy. Později jsme ji přejmenovali na OK-Matkat Oy.

Čím je pro Vás současná etapa – OK Tours na prahu dalšího desetiletí?

Navazujeme na 10 úspěšných let. Doba je samozřejmě překotná. Zejména díky rozvoji informačních technologií. Jak kdysi pro Všudybyl v rozhovoru s Vámi řekl nynější ředitel Microsoftu pro střední a východní Evropu pan Mühlfeit: „Informační technologie vytváří hřiště a přepisuje pravidla byznysu pro příští tisíciletí.“ Stěží si kdo

dokážeme představit, co nás čeká v budoucnu. Jsem přesvědčen, že se objeví nové firmy, které doposud s cestovním ruchem neměly moc společného. Začnou prodávat hlavně přes Internet. Také klientela se mění, skoro každý již mluví anglicky. Mnozí si zařizují cesty do zahraničí bez prostředníka (cizího prostřednictví). Domnívám se, že do budoucna bude úloha cestovní kanceláře jako zprostředkovatele služeb potlačena. Cestovní kanceláře jistě nezaniknou, ale pokud se budou těch dalších deset let vyvíjet tak dobře, jako dosud, bude to velký úspěch.

Připravil Jaromír Kainc.



„Kdo se směje naposled, ten má dlouhé vedení.“ Mezi prvními se smějí náměstek ministra pro místní rozvoj Cestmír Sajda (uprostřed) s Pavlem Trejtnarem (nalevo).



Možnost volby jako služba zákazníkům – Cortesy of Choice – v praxi. Zleva: Andreas Kohn (hotel Don Giovanni Praha), Pavlína Kusá a Claudia Siebecker (obě hotel Hilton Prague) a Vojtěch Jelínek (OK Tours).



„Jak nám za deset let vyrost...“ Oslavy narozenin v rodinném půlkruhu. Zleva: Pavel Trejtnar, Eva a Václav Hudečkoví a Milada Bendová. V neposlední, leč druhé řadě, Vojtěch Jelínek.



Vení, vidí, vící. OK Toursu k jeho desátinám přišla poblahopřát paní Eva Bartoňová ze Senátu České republiky.



„Říkáte JVN.Penziony?“ Zleva: Jiří Vidim a Jiří Tkákal (oba Cloister Inn) a Pavel Trejtnar.



- OK TOURS
- Americká 9/361
- 120 00 Praha 2
- tel.: 02/2252 1700
- fax: 02/2252 1701
- www.oktours.cz



„ČSA? Ve vzduchu jako doma.“ Zuzana Habánová (ČSA) napravo Jiří Reinberger, zcela navelvo Petr Gross (oba Active Travel), druhý zprava Jan Hála (V.I.P. Prestige Club).



„Je to Jeho excellence... Není to Jeho excellence... Je to Jeho excellence!“ Oslavy 10. narozenin OK Toursu poctila svoji návštěvou i Jeho excellence velvyslanec Finské republiky pan Risto Rännäli s chotí. Napravo: Pavel Trejtnar a Vojtěch Jelínek (OK Tours).



„Ono se řečké mobil...“ Zleva: Jukka Pietarinen, Gabriela Holubcová (oba Nokia) a Pavel Trejtnar.



Ohlédnutí Vojtěcha Jelínka za 10 lety OK Toursu (nalevo). Asistují Hana a Simon Steffalovi (OR-FEA).



„Tak dáte nám ty Velikonoce, nebo nedáte!“ Martin Novák (hotel Diploma) i na oslavě nesmlouvavě lícituje s Vojtěchem Jelínkem (uprostřed). Velikonoce pak z nich má Marek Chmátal (Corinthia Towers) zcela napravo.



„Hádej, co to je? Tak už se přece podívej!“ Miloš a Soňa Svobodovi (Eurest) právě přicházejí. Odborná jury: Pavel Trejtnar a Vojtěch Jelínek (oba OK Tours).



„Tak se tedy rozpočítáme: en, ten, tý, ky...“ Přebírání výhry z tomboly opět komplikuje její původní výherce. Tentokrát ředitel ČSA pro obchod Jaroslav Ulman.



„Tak kdo bude hrát širokého?“ Zleva: Michal Chour, Petr Diviš (oba Radisson SAS Alcron Praha) a Andreas Kohn (Don Giovanni Praha).



„Rezervace až do roku 2010? Tak to ti doopravdy, ale doopravdy hodně moc balohopřejeme.“ Zleva: Bohumil Šerák (Suzop), František Fürst (Park Hotel Praha) v pozadí Jiří Tůma (Quality Hotel Prague). Zcela napravo pak ředitel oslavovaného OK Toursu Vojtěch Jelínek.



„A znáte tuhle...?“ Zprava: Boris Perušič (ČSA), Pavel Trejtnar (OK Tours).

Tunisko

země, která dala Africe jméno

24. listopadu loňského roku pořádal generální ředitel Tuniského národního úřadu pro cestovní ruch (O.N.T.T.) pan Raouf Jomni v hotelu Diplomat v Praze gala večeri, nad níž měl záštitu velvyslanec Tuniské republiky v Praze Jeho excellence pan Mondher Mami.



Jeho excellence tuniský velvyslanec v České republice pan Imed Rahmouni

Při té příležitosti jsem se pana generálního ředitele O.N.T.T. zeptal, jaký význam jeho úřad přikládá České republice.

Česká republika je pro Tuniskou republiku zajímavým a perspektivním trhem. Je zde mnoho lidí, kteří své dovolené rádi tráví v oblasti Středoziemního moře. Tunisko, přesto že je již v Česku vnímáno jako stabilní zavedená destinace, stále skýtá velkou dávku exotiky, kterou mají Češi rádi. Českých turistů si velmi vážíme, vždyť jen za rok 2000 navštívilo Tunisko kolem 60 tisíc Čechů.

Ano, Tunisko již několikrát ukázalo, jak si českých turistů váží, a to zejména činy. V době krachů některých českých cestovních kanceláří to byl právě O.N.T.T., který zdarma, na své náklady, letecky navracel české turisty. Ale zpátky k dnešnímu večeru. V příjemné družné zábavě jej absolvuje mnoho

majitelů a top manažerů cestovních kanceláří, které si vzájemně konkurují. Všechny se orientují na Tunisko.

Je sympatické, že cestovní kanceláře, které dělají Tunisko, si uvědomují, že pokud bude mít Tunisko v Česku dobré jméno, povede se dobře i jim a jejich obchodům. Drtivá většina touroperátorů na Tunisko má k naší zemi osobně vřelý vztah. To není jenom otázka cestovních kanceláří, jejich majiteli jsou Tunisané. Obdobný vztah k Tunisku mají Češi a lidé dalších národností. Tuniský národní úřad pro cestovní ruch dělá vše pro to, aby se dobré vztahy upevňovaly a rozvíjely. Propaguje a popularizuje Tunisko a tím pomáhá nejen své zemi, ale i cestovním kancelářím, které zájezdy do Tuniska prodávají.

Jaký je Váš vztah k Tunisku?

Tunisko je stabilní demokracií. Je to nádherná země, bohatá historií, přírodními a kulturními podmínkami. Její obyvatelé jsou velmi vstřícní. Xenofobie je jim cizí. Zřejmě je to i tím, že územím Tuniska prošlo několik civilizací. Ostatně právě území, na němž se nacházelo Kartágo a kde je dnešní Tunisko, dalo jméno Africe. V oblasti cestovního ruchu jsme udělali velké pokroky. Nespolehneme pouze na to, že je Tunisko krásné. Že má exotickou Saharu, kilometry mořských pláží a spousty slunečních dní. Tunisko je země, která svým návštěvníkům dává plně najevo, jak si jich váží. Bezpečností, pohostinností a službami vůbec, turistickou vybaveností – vysokou úroveň svých hotelů i proslulou tuniskou kuchyní – může uchvátit kohokoliv. Mám rád svoji vlast. Uděláme vše pro to, aby se o Tunisku dozvíдалo co nejvíce lidí po celém světě. Aby k nám rádi jezdili a abychom tak, díky budování dobrých vztahů k Tunisku, přispěli i k jeho další prosperitě.

-ABU-



▲ Zleva: (sedící) František Němec a ředitel Ferid Nasr (oba Exim Tours), Ali Marzouki (ředitel Manager Tours), Adel Lili (ředitel Kartágo tours); (stojící) Lotfi Laabaied (prezident Tuniského národního plaveckého svazu), tuniský konzul v Praze pan Mondher Mami a Tarek Doufani (ředitel zastoupení Tunisair Bratislava).



Není nad to, vládnete-li perfektní francouzštinou jako generální ředitel - Tuniského národního úřadu pro cestovní ruch pan Raouf Jomni (napravo) a České centrály cestovního ruchu pan Karel Nejdřil (nalevo)



Tuniský konzul v Praze pan Mondher Mami (napravo), ředitel ONTT Praha pan Nizar Slimane (uprostřed) a generální ředitel ONTT pan Raouf Jomni (nalevo).

Tuniský národní úřad pro cestovní ruch
Sokolská 39, 120 00 Praha 2
tel.: 02/ 2494 1824, 2494 2424
fax: 02/ 2494 1825
e-mail: ontpraha@mbox.vol.cz
www.tunisiaonline.com



Travelex na českém trhu

Vánoční recepce Thomas Cook a Hapag-Lloyd

byla tentokrát v hotelu Marriott v Praze. 12. prosince na ni přišlo na 350 hostů, které podeváté okouzloval Ondřej Havelka se svým orchestrem a Sestrami Havelkovými. Stálí klienti pořádajících společností získali mnoho cen díky přebohaté tombole tradičně podpořené hlavními partnery.



Olympionik Imrich Bugár zjišťuje novinky z produkce firmy Wirphool. Napravo generální ředitel Wirphool Česká republika Ondřej Oravec.

Ondřeji Havelkovi upřímně tleskali nejen přítomní hosté, ale i manažeré Hapag-Lloyd a Thomas Cook.



Britská společnost Thomas Cook byla již několik let organizačně rozdělena na cestovní kancelář Thomas Cook Travel a divizi Global & Financial Services, do níž spadá i Thomas Cook, a. s. v České republice.

Divize Global and Financial Services má nyní nového majitele a partnera. V listopadu byla podepsána smlouva s britskou společností TRAVELEX. Z pozic provozovatele mezinárodní sítě směnárny se TRAVELEX novými prvky stále výrazněji zapojuje do celosvětového obchodu s penězi. Bylo dohodnuto, že na dobu až pěti let bude společnost TRAVELEX umožněno používat značku Thomas Cook. Veškeré činnosti vedené pod značkou Thomas Cook tedy budou pokračovat beze změn. To se týká i obchodních vazeb a vztahů s partnery.



▲ Zleva: Mark Smith – ředitel společnosti Thomas Cook Financial Services pro Evropu, Katja Flockeri – ředitelka rozvoje obchodních aktivit Hapag-Lloyd (TUI Business Travel), Ruprecht Queitsch – ředitel hotelu Marriot Praha a Jiří Krejča – šéf českých zastoupení společností Thomas Cook/ TRAVELEX a Hapag-Lloyd/TUI Business Travel.

Novým majitelem britské cestovní kanceláře Thomas Cook se pak stala německá skupina C&N Touristic. V Londýně byl také oznámen úmysl cestovní kanceláře Thomas Cook a letecké společnosti British Airways vytvořit společný podnik - zájezdového touroperátora. Tyto záležitosti se ale české společnosti Thomas Cook, a.s. prakticky netýkají, neboť jejím novým majitelem je již zmiňovaná společnost TRAVELEX.

Cestovní kancelář Hapag-Lloyd zažívá také období velkých změn, které vedou k vytvoření celosvětové organizace působící v oblasti Business Travel a Incentives.

www.hapag-lloyd.cz



Zleva: Prezident ČSA Miroslav Kůla, Vedoucí nákupu LPH ČSA Josef Borský a obchodní ředitel Aviation Shell Česká republika Milan Kačaba.

Kde jsem loni Shell

7. prosince zval generální ředitel společnosti Shell Czech Republic, a. s. Ing. Pavel Šenych na předvánoční setkání do Novoměstské radnice v Praze. Při té příležitosti jsem se jej zeptal, jaké bylo pro společnost Shell uplynulé tisíciletí?

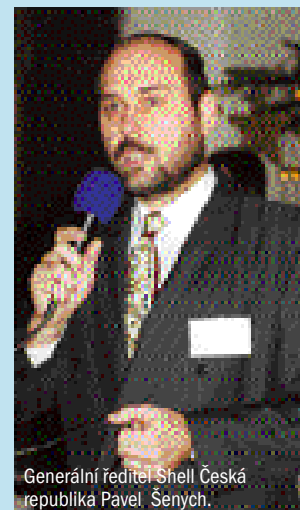
Z minulého tisíciletí si Shell v České republice ukousl jen malinkatý krajíček posledních devíti let.

Nicméně pro firmu Shell v České republice to bylo velmi úspěšné období. Všechny ukazatele směřují k tomu, že neméně úspěšný by měl být vstup i do nového století a tisíciletí.

Co popřejete čtenářům Všudybylu do třetího tisíciletí?

V první řadě hodně zdraví a štěstí a také mnoho příjemných cest jak po tuzemsku, tak do zahraničí. Bude nám potěšením, když jim jejich úmyslu cestovat budeme moci být nápomocni svými službami.

-jk-



Generální ředitel Shell Česká republika Pavel Šenych.

Zleva: Otokar Sojka, generální ředitel Agip Česká republika Richard Jenic a generální ředitel Shell Česká republika Pavel Šenych.



www.shell.com

Člověk má vědět i něco o své vlasti,
když cestuje za hranice.
Sterne

V Sezimově Ústí zpřístupní rezidenci prezidenta Beneše

Rád s notnou dávkou nadsázky prohlašuji, že jsem svým narozením razantně vtrhl do historie Sezimova Ústí. Díky mně Sezimovo Ústí překročilo úředně stanovený limit obyvatel a všem zvýšili daně. Sezimovo Ústí však nejvíc neproslavil rodák, ale druhý československý prezident Edvard Beneš, který se narodil v Kožlanech. V Sezimově Ústí měl pan prezident rezidenci a dodnes má hrobku, v níž je pochován spolu se svou chotí Hanou.



O další informace jsem požádal starostu Sezimova Ústí pana Jaroslava Schneidera.

Od května do konce září je hrob manželů Benešových velmi frekventovaným cílem návštěvníků. Přijíždí k nám kolem 5 – 6 autobusů denně a mnoho individuálních turistů.

V příštích letech očekáváme ještě větší návštěvnost, protože objekt vily manželů Benešových v Sezimově Ústí má být konečně zařazen mezi památníky významných politických osobností. Od května 2001 se předpokládá, že si návštěvníci budou moci o státních svátcích prohlédnout pracovnu zařízenou původním vybavením a ložnici, v níž pan prezident zesnul.



Katastr Sezimova Ústí je historicky nesmírně zajímavou lokalitou. Nejstarší zmínky o Sezimově Ústí jsou z 13. století. Jeho zakladateli byli pravděpodobně Vítkovci. Ve středověku bylo centrem obchodu. Jeho moc a síla sahala až k Třeboni. To vše skončilo v roce 1420, kdy bylo město vypáleno, zlikvidováno, jeho obyvatelé převedeni do Tábora. Znovu vzniklo až v 18. století jako Starý Tábora. Teprve později se vrátilo ke svému původnímu názvu. V katastru Sezimova Ústí

probíhal rozsáhlý archeologický výzkum. V současné době se město finančně podílí na vydání dějin středověkého Sezimova Ústí, které připravuje dr. Krajíc z tábořského muzea. První díl vychází již v lednu 2001. I to je součástí naší snahy, aby se o Sezimově Ústí vědělo a aby k nám lidé jezdili.

Připravil Jaromír Kainc.

Mecenáš klub v Sezimově ústí

24. listopadu se uskutečnila další akce Mecenáš klubu. Začala návštěvou vily prezidenta Beneše v Sezimově Ústí. Pokračovala exkurzí ve strojírenské firmě KOVOSVIT, galerii MAS a končila sportovním kláním týmů Mecenáš klubu a hostitelského KOVOSVITu Sezimovo Ústí. Generálního ředitele akciové společnosti KOVOSVIT Ing. Františka Lamberta jsem požádal o kratičké vyjádření s tím, že bych byl rád, pokud by mohl některému z příštích VŠudyblů poskytnout poněkud delší interview o svých obchodních cestách.

Má nyní otázka byla: musel jste hodně lobbovat za to, aby se setkání členů Mecenáš klubu konalo ve „Vašem“ Sezimově Ústí?

Členem Mecenáš klubu jsem asi půldruhého roku. Exkluzivně v něm zastupuji oblast strojírenství. Mecenáš klub se neustále pohybuje po muzeích, galeriích, divadlech, luxusních prodejnách Moseru, hradech a zámcích. S panem Richardem Langrem jsme se domluvili, že strojařina může být také zajímavá. Jsme velmi potěšeni, že se v Sezimově Ústí kolegům z klubu líbí a že můžeme konstatovat, že se naší firmě daří. Právě jsme se s panem Ducháčkem vrátili ze Singapuru, kde jsme uzavřeli kontrakt na dodávku obráběcích center z naší produkce asi 30 milionů dolarů.

-JK-

www.kovosvit.cz

Městský úřad
Dr. E. Beneše 21
391 01 Sezimovo Ústí
tel.: 0361-201119
e-mail: m.klima@sezimovo-usti.cz
www.sezimovo-usti.cz

V čele stolu ředitel Správy hl.m. Prahy Policie České republiky plk. Radislav Charvát. Za předsednictvo Sekce cestovního ruchu HKP (zleva): Vlastimil Světlík, Vojtěch Martín, (zprava) Pavel Hortek, Václav Novotný a Jaromír Kainc.



Je třeba investovat část výnosů z daní tam, kde byly vyprodukovány. Jak potřebný je Zákon o cestovním ruchu a novela živnostenského zákona – minimálně zásadní vytyčení pravidel pro podnikání v cestovním ruchu včetně sankcí při porušování těchto pravidel.

Vlasta Štěpová (Všudybyl, únor 1997, str. 8)

Praha - daňový ráj cizích průvodců a agentur

Část inkasa za památky by přece jen měla zůstat Česku

Možná jste začátkem června loňského roku zaregistrovali informaci o jednání Sekce cestovního ruchu Hospodářské komory hl.m. Prahy. Závěrem tohoto jednání bylo i stanovení cíle: spoluvytvářet příznivé podnikatelské klima v odvětví cestovního ruchu. V atraktivních turistických lokalitách na celém světě platí, pro ty, kteří provádějí průvodcovskou činnost, velmi přísná pravidla. Dodržování těchto pravidel bývá důsledně kontrolováno a porušení tvrdě sankcionováno. V České republice tomu tak není?!

Přetrosí politika

Je zajímavé zjištění, že naše republika je jedním ze světových „daňových rájů“. Ovšem pouze pro zahraniční průvodce a agentury. Náš stát skvěle plní svou přerozdělovací funkci. Jedněm rozdává, druhým bere. V tomto případě je velkorysý k těm, kteří bezplatně parazitují na historickém odkazu našich předků. Od českých daňových poplatníků pak bere bez skrupulí. Na „záplatování děr“, aby nám ten „odkaz“ ještě chvíli vydržel.

Pravomoc městům rozhodovat o sobě

Problém černých průvodců je velkou bolestí nejen hl.m. Prahy a právě jím se, jako jednou z priorit, zabývala Sekce cestovního ruchu Hospodářské komory hl.m. Prahy. Byl stanoven dlouhodobý cíl podpořit změnu Živnostenského zákona v tom

smyslu, aby byl vedle pojmů sportovní průvodce a horský průvodce, stanoven i pojem lokální průvodce. Na této legislativní bázi by mohla města, včetně hlavního, definovat podmínky pro průvodcovskou činnost v dané lokalitě individuálně, místními vyhláškami.

Kontrola pracovních povolení cizinců

Legislativní změna je dlouhodobou záležitostí. Sekce cestovního ruchu se tedy rozhodla iniciovat kroky, které by mohly pomoci okamžitě. Jedná se např. o důslednou kontrolu pracovních povolení u cizinců provádějících na území hl.m. Prahy průvodcovskou činnost. 10. listopadu se proto uskutečnilo společná schůzka členů Sekce s ředitelem pražské cizinecké policie plukovníkem Radislavem Charvátem. Výsledkem jednání byl příslib daleko intenzivnější součinnosti příslušníků pražské cizinecké policie s kontrolory živnostenského odboru Magistrátu hl.m. Prahy a Pražské informační služby, pokud o ni hl.m. Praha požádá.

-JK-

E-mail na koordinátora
Sekce cestovního ruchu
Hospodářské komory hl.m. Prahy:
chkp@tours.cz

www.hkp.cz

CRÊPERIE
galerie

**Restaurant
Café Creperie**

Rádi bychom Vám představili nový Restaurant Café Creperie. Nachází se u vyústění Karlova mostu bezprostředně u staroměstské mostecké věže v prostorách bývalého kláštera vedle kostela Sv. Františka.

Specialitou Creperie jsou francouzské slané i sladké palačinky podle starých receptur.

V romantickém prostředí na Vás dozajista dýchne atmosféra staré Prahy.

Po příjemném obědě, svačině či večeři máte možnost navštívit Galerii Rytířského řádu Křížovníků, kde jsou mimo jiné pozůstatky v Čechách nejstaršího kamenného Juditina mostu z 12. století.

Restaurant Café Creperie je otevřen každý den od 10 do 22.30 hodin.

Díky svým dispozicím je vhodný i pro pořádání menších až středně velkých obchodních akcí, prezentací, tiskových konferencí, rautů apod.

Restaurant Café Creperie
Křížovnické náměstí 3
110 00 Praha 1
tel./fax: 02/2110 8240

Program Možnost volby jako služba se u nás rozvíjí



MOŽNOST VOLBY
JAKO SLUŽBA ZÁKAZNÍKŮM

Nekuřácké a kuřácké zóny? Stůl pro kuřáky? Nekuřácký pokoj v hotelu? To všechno jsou témata, která se spojují v programu **MOŽNOST VOLBY JAKO SLUŽBA ZÁKAZNÍKŮM (Courtesy of Choice)**, který se již pátým rokem krok po kroku rozšiřuje v České republice. Smyslem Courtesy of Choice - volby kuřáckých a nekuřáckých zón – je přizpůsobit se v restauracích a hotelech požadavkům všech hostů v duchu pohostinnosti a vzájemného respektu.

*Poté, co v polovině loňského roku převzala zavedení a udržování tohoto programu agentura **Smart communications**, proběhlo několik důležitých novinek: agentura prověřila stav programu v hotelech, ve kterých již byl program zaveden, a kontaktovala management těchto hotelů pro případné nové proškolení personálu, dodávku označení kuřáckých a nekuřáckých zón a operativně řešila aktuální potřeby a dotazy spolupracujících hotelů. I nadále existuje pro všechny hotely a další ubytovací a stravovací zařízení možnost kdykoli kontaktovat agenturu s jakýmkoli dotazy nebo podněty ohledně programu.*

Počátkem zimy vstoupil program do hor

Na podzim loňského roku, ještě v průběhu příprav tohoto vydání VŠudybylu, byl program zaveden v nových ubytovacích zařízeních: na základě doporučení vedení řetězce OREA HOTELS a po dohodě s jednotlivými řediteli těchto hotelů se na přelomu listopadu a prosince 2000 zavedl program MOŽNOST VOLBY JAKO SLUŽBA ZÁKAZNÍKŮM do hotelů Horal, Arnika a Central ve Špindlerově Mlýně. Dále se program v tomto krkonošském středisku zavedl v nové pasantní restauraci hotelu Harmony, který má s programem již několikaleté zkušenosti.

Informace pro hoteliery a restaurátory na internetu

Počátkem roku 2001 se otevřely internetové stránky www.moznostvolby.cz, na kterých je umístěna a průběžně aktualizována prezentace programu MOŽNOST VOLBY, ale také zde návštěvník najde další informace ohledně tohoto tématu: vývoj legislativního prostředí, komentáře z pohledu profesionálů, zkušenosti z terénu v jednotlivých ubytovacích a stravovacích zařízeních a praktické návody jak postupovat, pokud je zájem o zavedení programu. Tyto internetové stránky jsou vytvořeny výhradně pro Českou republiku

a akceptují specifika našeho podnikatelského prostředí.

Připravuje se motivace pro zaměstnance

Nejspíše ještě v předjaří bude připravena motivační soutěž, která v průběhu roku 2001 podpoří zavedení a kvalitní servis programu MOŽNOST VOLBY v ubytovacích a restauračních zařízeních. Tato soutěž pomůže přímé motivaci zaměstnanců v zařízeních, která program zavedla nebo zavedou v příštím roce. Připravují se samozřejmě finanční i věcné ceny pro podniky, ve kterých je zákazníkům v souvislosti s programem věnována náležitá péče, ale samozřejmě se také připravuje objektivní průběžné hodnocení služeb ve spolupracujících hotelech a restauracích. Zkrátka MOŽNOST VOLBY přináší pro spolupracující zařízení nejenom jasné a potřebné know-how, ale také jeho průběžnou podporu. Označení hotelu či restaurace, kde je program zaveden, symboly programu se pomalu, ale jistě, stává novým rozměrem ve škále nabízených služeb. Logo programu se již standardně objevuje v hotelových průvodcích, na propagačních materiálech i na internetových stránkách.

MOŽNOST VOLBY spolupracuje s profesionály

Program MOŽNOST VOLBY byl již před lety přijat a je u nás podporován svými profesními partnery: Národní federací hotelů a restaurací ČR a Sdružením podnikatelů v pohostinství a cestovním ruchu. Obě profesní organizace program systematicky přibližují svým členům v členských informačních materiálech i na pravidelných a výročních zasedáních.

V případě jakýchkoli dotazů ohledně programu MOŽNOST VOLBY neváhejte a kontaktujte:

- **Smart communications**
- Matouš Duchek, Těšnov 1, 110 00 Praha 1
- tel.: 02/ 21 87 52 50, fax: 02/ 21 87 52 53
- email: smart@smartcom.cz
- www.moznostvolby.cz

25 ze 755 let

je Amber Hotel
Černigov dominantou
Hradce Králové

Oslavu 25 narozeniny Amber Hotelu Černigov a 775. výročí první dochované písemné zmínky o Hradci Králové uspořádala ve čtvrtek 7. 12. 2000 společnost Legner Consulting. Ta pod jménem Legner Hotels & Resorts provozuje síť Amber hotelů a Legner hotelů.



Jiří Legner, generální ředitel Legner Consulting.



Oslavy se zúčastnilo na 100 obchodních partnerů společnosti Legner Consulting a řada významných osobností. Mezi nimi i přednosta okresního úřadu a Pavel Bradík. Primátor Hradce Králové Oldřich Vlasák popřál Amber Hotelu Černigov, jehož ředitel Mgr. Tomáš Faltus byl vyhlášen nejlepším ředitelem řetězce Legner Hotels & Resorts za rok 2000, mnoho úspěchů do dalších let.

-LC-

www.lcconsulting.cz

International Abilympics 2000

13. - 20. srpna 2000 se v Praze uskutečnila 5. mezinárodní abilympiáda. Koná se vždy jednou za tři roky. Hnutí abilympics vzniklo v 70. letech v Japonsku. Širokou škálou činností podporuje aktivity zdravotně postižených lidí. Soutěží se v asi 40 kategoriích jako např.: programování, oděvní návrhářství, cukrářství, řízení automobilu, keramika atd. Mezinárodní abilympiády dávají zdravotně postiženým lidem možnost dozvědět se víc o svém pracovním i dalším zařízením prostřednictvím odborných seminářů i propojením s dalšími organizacemi pracujícími pro zdravotně postižené. Je už přiznačné, že jedním z podporovatelů abilympijského sociálně itegračního hnutí je Praha 6. Hotel Praha v Praze 6 je tak místem, kde byla 18. prosince roku otevřena výstava produktů, které byly vyrobeny při příležitosti Mezinárodní abilympiády 2000.

Česká abilympijská asociace
V háji 4, 170 00 Praha 7
tel.: 02/808664, fax: 02/802237





Doc. Jarmila Jindrová z VŠE Praha pózuje pro fotografy za řídicíky druhé ceny - skútru, jejímž výhercem se na základě losování stal pan Jaroslav Hanuš (vlevo)



„Nikdy jsem v tom hotelu nebyl. Jen jsem kolem něj jezdil na kole. Byl mi sympatický. Tak jsem mu poslal svůj hlas.“
Václav Bublík - držitel 1. ceny pro hlasující

Můj hotel 2000

Vyhlášení Ceny Philip Morris pro nejoblíbenější hotel v České republice Praha, Kaiserštejnský palác 30. 11. 2000

Náhoda přeje připraveným. Pan Václav Bublík (napravo) přebírá první cenu pro vylosovaného hlasujícího. Pan Bublík je živým důkazem toho, jak se vyplácí jezdit na kole po Šumavě. Navíc jezdit na kole po Šumavě kolem hotelu. A pak tomu hotelu na Šumavě, okolo nějž jezdíte na kole, dát svůj hlas v anketě „Můj hotel“. Takže, na fotografii je zachycen okamžik, kdy pan Bublík, i díky své cyklistické vášni, přebírá od tiskového mluvčího Philip Morris Marka Hlavici (uprostřed) a Václava Danče ze Smart communications (nalevo) hodinky Zepher v hodnotě 100 000 Kč.



„Podívejme se vítěze na zoubek...“ Původní profesí zubní lékař MUDr. Jan Svoboda, toho času poslanec (nalevo), Dr. Marta Marianová, ředitelka dvojnásobného vítěze Ankety „Můj hotel“ hotelu Regina**** Praha (uprostřed) a původní profesí její kolega z branže Pavel Lang, toho času rovněž poslanec Parlamentu ČR a předseda jeho Podvýboru pro obchod a cestovních (napravo). ▼

MŮJ HOTEL
Cena Philip Morris
pro nejoblíbenější hotel v ČR

Cenu Philip Morris pro nejoblíbenější hotel v České republice za první místo pro hotel Regina**** předávají paní Martě Marianové poslance Pavel Lang (vlevo) a ředitel odboru mezinárodní spolupráce v cestovním ruchu ▼ Ministerstva pro místní rozvoj ČR Pavel Franěk.



„Ten, ten, ten nebo ten...“ Všichni jsou Top Ten Ankety „Můj hotel“ Ceny Philip Morris pro nejoblíbenější hotel v České republice. Zleva: Václav Sklenář - ředitel hotelu Srní, Karel Růžička - ředitel hotelu Biocel Soláň Velké Karlovice, Zdeněk Kratěna - prezident společnosti Hotel S.E.N. Senohraby u Prahy, Jiří Motan - ředitel hotelu Diana Velké Losiny, Marta Marianová - ředitelka hotelu Regina Praha, Tereza Urbánková - Public Relations Manager Hilton Prague, Richard Novotný - General Manager Club Hotelu Praha Průhonice, Dagmar Pavlová - Executive Manager Hotelu Imperial Ostrava, Božena Dufková - generální ředitelka hotelu Voroněž Brno a Roman Vacho - General Manager Grandhotelu Pupp Karlovy Vary.



▲ „Možnost volby jako služba zákazníkům? Tak na to si pánové ťukneme.“ Zleva: Government Relations Manager Tabák, a. s. Vladimír Lang, generální sekretář Národní federace hotelů a restaurací Vladimír Štětina a za Smart communications Václav Danč



„Tak na Můj hotel, ale také, pánové, na ten váš...“ Ředitelka hotelu Regina Marta Marianová (uprostřed), Viliam Paulíny, ředitel hotelu Paulíny (zcela napravo), Karel Růžička, ředitel hotelu Biocel Soláň (druhý zprava), Jiří Motan, ředitel hotelu Diana Velké Losiny (druhý zleva). Prezident Sdružení podnikatelů v pohostinství a cestovním ruchu Sylvio Spohr (zcela nalevo) je „jen“ spolunajatelem proslulého pražského ▼ Restaurantu a billiardového klubu Café Louvre.



www.muhotel.cz

Vozí odtud dobré víno

aneb co mají společného jižní Morava s Jižní Afrikou



14. listopadu se v hotelu Hoffmeister chutnala jihoafrická vína. Při té příležitosti jsem oslovil pana Václava Klatovského. Potkáváme se na sommeléřské akci v hotelu Hoffmeister v Praze. Proč jste se rozhodli pro jihoafrická vína?

Je to nápad mého kolegy Ing. Michala Vávry, kterého služební povinnosti zavedly do Jižní Afriky. Tam tato vína poprvé ochutnal. Přestože firma VAMAR INTERNATIONAL, s. r. o. se zabývá převážně spediční činností, tzn. přepravou kamiony, železnicí, leteckou i lodní, rozhodli jsme se rozšířit naše aktivity o dovoz a prodej jihoafrických vín. Sám jste se mohl přesvědčit, že jsou dobrým artiklem pro zpestření nabídky na českém trhu vínem. Víno, které dovážíme, si již našlo své zákazníky. Dokládají to, ostatně, i ohlasy na obdobné sommeléřské akce, jako je ta dnešní v hotelu Hoffmeister. Chtěl bych prostřednictvím VŠudybylu poděkovat Ing. Babkovi za přípravu a realizaci prezentace jihoafrických vín.

-jk-



„Afrika, Afrika, Afrika...“, prozrazuje Václav Klatovský (VAMAR International) Janě Kadlecové (Argen Wine), místo zrodu myšlenky úspěšně importovat do Česka kvalitní vína.



▲ „Láhev sice zlehka, leč pevně, uchopíme dvěma prsty tak, aby...“ Velmistr řádu sommeléřského Karel Babka (nalevo) v sobě nezapře pedagoga Hotelové školy v Mariánských Lázních. (ne)Pozornými posluchači jeho výkladu jsou prezident Asociace kuchařů a cukrářů ČR Julius Dubovský (šéfkuchař hotelu Corinthia Towers) a Helena Baker (The Prague Tribune).

Díky VAMARu měli sommeliéři i sommeliéři měli plně
▼ (chutové) pohárky jihoafrických vín.

„Abraka, dabra...“ Karel Babka se právě přítomně chystá očarovat kouzlem Jižní Afriky. Pozorně, leč s obavami si odsedávající, očekávají věci příští (zleva) Lucie Denisová, Alena Břenková a Václav Klatovský (všichni ▼ VAMAR International).



Nalijme si čistého vína. Ten profesionál je studentem mariánskolázeňské hotelové školy.



„A takhle se zdravíme s Japonci, kteří rovněž pijí jihoafrická vína.“



VÍNO Z JIŽNÍ AFRIKY



Kamýcká 234, Praha 6 Sedlec
tel.: 02/ 2411892-4, fax: 02/24311895
e-mail: info@vamar.cz; www.vamar.cz

Finlandia Junior Cup



V Hotelové škole v Mariánských Lázních proběhlo 7. listopadu večer vyhlášení výsledků soutěže mladých barmanů. Míru barmanského fortele mělo prokázat 40 zástupců škol a učilišť z Čech a Moravy. Bodovala se technika míchání u soutěžního stolu, chuť nápoje, jeho vůně, barva a vzhled, dekorace hotového nápoje ve sklenice a také profesionalita vzhledu a chování soutěžících. Každý připravil v časovém limitu dvě porce aperitivního short drinku s maximálním obsahem 10 cl a poté long drinku s maximálním obsahem 30 cl. Nápoje Finlandia měli soutěžící k dispozici zdarma. Všechny ingredience musely být konzumovatelné. Po šestihodinovém klání ve zcela zaplněné školní restauraci zvítězila Magdalena Malíková před Janem Branišem a Václavem Vognařem – všichni z Prahy. Ocenění za nejlepší dekoraci obdržela Radka Trnhová za nápoj Siňorita. S cenou za obchodně nejzajímavější název „Sob Pepa“ odcházel Jan Skripala a nejlepší dojem na publikum udělala Jiřina Filipová. V divácky působivé kategorii Free Style excelovali Bohuslav Zelenka (1.), Miloslav Žáček (2.) a Robert Brácha (3.) Zvláštní cenu za atraktivitu si odvezl Radek Pindák z Kroměříže.



Při příležitosti slavnostního vyhlášení výsledků Finlandia Junior Cup jsem požádal Ing. Otakara Štovička, generálního ředitele firmy Alkometa, s. r. o., která je výhradním dovozcem vodky Finlandia do České republiky, o krátké vyjádření. Čím jsou pro Vás Mariánské Lázně?

Více než jenom lázněmi. Pro mne jsou především místem, kde sídlí Hotelová škola, s níž přes sedm let spolupracujeme a s níž máme velmi dobré zkušenosti. Náš vztah je velmi hluboký. Mariánské Lázně jsou proto pro mne hlavně místem konání Finlandia Junior Cupu. Společnost Alkometa se nezabývá jen prodejem, ale klade též velký důraz na své image. S tím souvisí i vysvětlování, jakým způsobem se naše prémiové značky mísí. Jak k nim přistupovat. Jak s nimi zacházet. A komu? Samozřejmě především profesionálům a jejich dorostu. Jako každoročně i letos jsem kvitoval obrovskou snahu, vzrůstající úroveň a zájem všech zúčastněných. A to nejen soutěžících, ale i publika.

Ředitel hotelové školy pan Jiří Chum pak v souvislosti s úspěchy české reprezentace na 100. Světové kuchařské olympiádě IKA 2000 v Erfurtu uvedl:

V roce 1937 jsme v německém Frankfurtu vyhráli gastronomickou soutěž. Vítězem se tehdy stal profesor naší školy pan Spadoni. Po 63 letech, opět v Německu, ale tentokrát v Erfurtu, jsme uspěli i my. Hotelová škola v Mariánských Lázních určitě udělala kus dobré práce. Jsou zde dobří lidé a mám je rád. Atmosféra na Finlandia Junior Cup je báječná. Rád bych ještě moc a moc poděkoval společnosti Alkometa – hlavnímu protagonistovi soutěže Finlandia Junior Cup – za to, že již sedmým rokem umožňuje mnoha mladým lidem z celé republiky absolvovat vrcholové klání ve všestranně náročných barmanských disciplínách právě u nás v Mariánských Lázních.

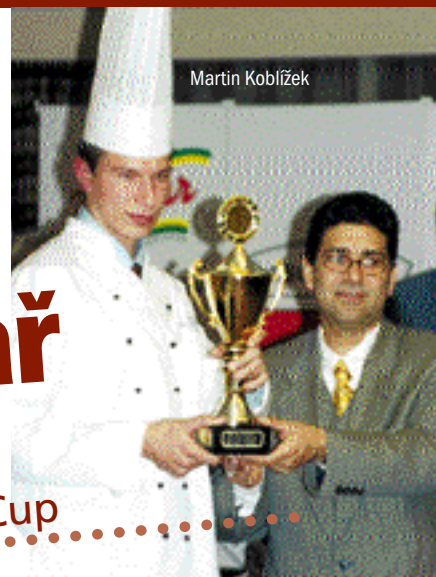
-ABU-

www.alkometa.cz

www.e-vsudybyl.cz

Cukrář roku

Martin Braun Cup



Martin Koblížek

Asociace kuchařů a cukrářů České republiky vyhlásila 2. listopadu 2000 na slavnostním večeru v hotelu u Corinthia Towers v Praze výsledky soutěže „Cukrář roku“

Kategorie junior

1. Martin Koblížek – SPV Inter. Continental Praha
2. Kateřina Hladíková – SOU U Krbu Praha
3. Klára Kalíková – SOU U Krbu Praha

Kategorie senior

1. Yourí Baltaliyski – Hilton Prague
2. Lukáš Skála – Inter.Continental Praha
3. Kateřina Mošňová – restaurace Jarmark Praha



Co nám k tomu řekli :

Vítěz seniorské kategorie:

Jsem velmi rád, že jsem se mohl soutěže zúčastnit. Umístění mne překvapilo. S oborem jsem začínal doma v Bulharsku a nějakou dobu jsem pak pracoval v Moskvě. Nejvíce zkušeností jsem ale získal tady, v Čechách, v hotelu Hilton Prague. První místo a hlavní cena je tedy i odrazem výborných podmínek, které mi zde vytvořili.

Vítěz juniorské kategorie:

Je to úplně super. Nevím co na to říci. Trénink a zase trénink. Hodně moc mě podpořila paní mistrová.

Oficiální vyhlášení poctil svou přítomností i sám pan Vladař, který čtenářům Všudybylu vzkazuje:

Cukrářské branži musíme fandit. A nejen to, i naše firma přispěla svojí troškou. Oceněným jsme věnovali poukázky na služby v Restauraci U Vladaře a já osobně pak svoji francouzskou kuchařku. Možná víte, že obor cukrář neměl v minulých letech dostatečný počet uchazečů. Proto nemohu než konstatovat, že Jarka Stejskalová, která za organizací této soutěže stojí, to dělá fantasticky dobře, plošně a celorepublikově.

Prezident Asociace kuchařů a cukrářů pan Julius Dubovský:

Je to již třetí ročník. Soutěž Cukrář roku děláme sudé roky, a soutěž Kuchař roku liché. Letošní ročník hodnotím velmi vysoko. Je zřejmá kontinuita. Mohu-li srovnávat soutěžní práce účastníků před čtyřmi či dvěma lety, kvalita se posouvá výrazně dále. Má stoupající trend, posloupnost modernosti, křehkosti... Velice se mi to letos líbilo. Pokud jsem mohl být v průběhu soutěže přítomen, překvapil a potěšil mně zájem dětí. Kolem pódia jich byl neustále hrozen. Pozorně sledovaly soutěžící při práci. To svědčí mimo jiné i o tom, že obor cukrář se opět dostává do popředí zájmu.



Yourí Baltaliyski

-JK-

Asociace kuchařů a cukrářů ČR

Počernická 168, 100 99 Praha 10
tel./fax: 02/6720 7356

Žábě ve studni se nikdy nezdá o oceáňě.
Francouzské přísloví

Gagarin přiletěl ve středu ...proč ne také sodovkové pivo?

Ve středu 23. listopadu proběhla ve Francouzské restauraci Obecního domu v Praze tisková konference, jejímž ústředním protagonistou byl Michail Alexejevič Gagarin, generální ředitel moskevského závodu Kornet. Závod Kornet má registrovanou ochrannou známku na sekt Rossijskoe Igristoe. Českou republiku navštívil pan Gagarin proto, aby podpořil spolupráci se společností **Soare sekt, a. s.** Tato druhá největší vinařská společnost v České republice byla v roce 1998 vybrána k exkluzivní výrobě sektu Rossijskoe Igristoe. Během dvou let pak bylo prodáno přes milion lahví tohoto šumivého vína vyráběného klasickými postupy.



Akademik Profesor
Michail Alexejevič Gagarin.

Sekt a.s. ale Rossijskoe Igristoe vyrábějí periodickou, přerušovanou šampaňací. Vyrábí tak u Vás, v České republice, stoletými a mnoha národy prověřeným postupem klasické šumivé víno.

Pane profesore, často používáte termín šampaňské víno. Ale šampaňské víno se vyrábí pouze ve Francii v oblasti Champagne.

Máte naprostou pravdu. V Rusku je však pojmenování „šampaňské“ historicky zavedeným synonymem pro šumivá vína. Jsem však přesvědčen, že je to daleko menší prohřešek, než když se sodovka vydává za sekt. Proč to říkám? Nejdříve krátce o tom čím se liší šampaňské víno, dejme tomu, od sodovky. Proces šampaňzace probíhá v uzavřené lahvi či tanku. Vznikají bublinky CO₂. Čím jsou drobnější a čím organičtěji prostupují vínem, tím je šumivé víno kvalitnější. Rád bych zdůraznil jednu věc, a tou je fakt, že se bublinky CO₂ do šumivého vína nedostávají syčením zvnějšku. Vznikají v něm procesem kvašení. Kdežto sodovky a perlivá vína jsou CO₂ uměle syceny zvenku. Vy Češi jste národem pivářů. Proto jiný příklad, který vám bude bližší. Necháte-li si natočit dobré české pivo, v němž je rovněž díky kvasnému procesu přítomen organický CO₂, bude se rovněž velmi zvolna uvolňovat v drobných bublinkách. Proto kvalitní piva dlouho drží pěnu a kroužkují. U sodovky či limonády se může stát, že sice překotně vypění, ale pěna rychle spadne. U vás v České republice by výrobci a distributorům jistě neprošlo, kdyby na trh vyšli s rychlým pivem syceným kyslíčnickem uhlíčitým. Ani to, kdyby se jen pokusili parazitovat na obecném povědomí, vydávající nepivo za pivo. Bohužel, totéž se zde nedá říci o vašem vnímání výrobně levnějších, kvalitou jiných perlivých vín a ochucených sodovek na straně jedné a šumivých vín, tzv. sektů, na straně druhé.

-šum-



Poptávka však byla stále vyšší. Hledal se způsob jak tomu přizpůsobit proces výroby. Místo lahví se začaly užívat tanky na kontinuální šampaňzaci vín. Naši partneři zde v České republice v Soare



Akademika profesora M. A. Gagarina jsme požádali o krátké vyjádření.

Nejprve trochu historie. Závodu, který se dnes jmenuje Kornet, se tradičně říkalo: Moskevský závod na výrobu „šampaňských“ vín. Jeho založení se traduje do roku 1803. V roce 1942 byla zahájena výroba šumivých vín. Legenda říká, že když Winston Churchill podruhé navštívil Moskvu, ptal se Josifa Visarionoviče Stalina: „Čím budete oslavovat vítězství?“ Stalin odtušil: „My už něco vymyslíme.“ V 1942 se německá armáda probíla až k Černému moři, kde byl (a stále je) nejstarší závod na výrobu „šampaňských“ vín v Rusku. Část jeho zaměstnanců a zařízení proto byla převedena do Moskvy, kde byla zahájena produkce „šampaňských“ vín tradiční francouzskou technologií s tříletým cyklem výroby. Tenkrát se expedovalo čtvrt milionu lahví ročně.



Top management SOARE SEKT
akciové společnosti (zleva): P.R. &
marketing manager Ing. Hana
Verlová, předseda představenstva
a generální ředitel Ing. Roman
Žďárský, obchodní ředitel a člen
představenstva Ing. Jindřich Sobota.

www.soaresekt.cz

Další hospoda (nejen) pro bílé límečky

„Bis dat, qui cito dat.“ (Dvakrát dává, kdo rychle dává). Královské Krušovické.

9. listopadu 2000 otevřel pan Mužátko, jednatel společnosti Bakare Gastroservis, s. r. o. již druhou restauraci Jarmark a pizzerii Pizza Coloseum v Praze. Převeliké zástupy pozvaných se pak překvapivě zcela rozptýlily ve členitých prostorách podniku. I já tam byl, hodoval a pil a ti ostatní, jestli neumřeli, hodují tam dodnes. Ale k faktům:

zpracované a připravené suroviny. Když už se rozhodnete a vyberete si, veškerá jídla jsou připravována přímo před vašimi očima. Široká nabídka čerstvých salátů, teplé zeleniny a čerstvě lisovaných šťáv odpovídá současnému trendu ve zdravém stravování. Stejně tak i široká nabídka ryb. Zapomenout nesmíme ani na ostatní druhy masa a specialitu Jarmarku – čerstvé domácí těstoviny. To vše je doplněno velkou nabídkou lahodných cukrářských výrobků.

„Dum tacent, clamant.“
(Tím, že mlčí, křičí.)
Jednatel společnosti
Bakare Gastroservis
Jan Mužátko.



„Sero venientibus ossa.“
(Pozdě přicházejícím
kostí.) Moderátor
Frekvence 1
Aleš Háma
s přítelkyní.



„Noli tangere circulos meos.“ (Nedotýkej se
mých kruhů.) Mistru kuchaři - specialistovi
na pravou italskou pizzu - při slavnostním
otevření pomáhal učeďník Martin Motyka.



Restaurace Jarmark představuje spojení výhod stravovacího zařízení restauračního typu s formou stravování fast-food. První Jarmark byl otevřen ve Vodičkově ulici v květnu 1998. Od té doby také v Brně v Olympia Centru, ve Zlíně v Centro Zlín a v Ostravě v Futurum Centrum.

Název „Jarmark“ vystihuje systém restaurace pravý trhový charakter spojený s velkou nabídkou. Prostředí je pestré (včetně oblečení zaměstnanců), optimistické, živé a uvolněné. Představte si tržiště – stánky s čerstvou zeleninou, rybami, ovocem a prodávající, kteří vás lákají, abyste si koupili právě jejich zboží.

Abyste se mohli inspirovat a rozmyslet si, na co vlastně máte chuť nabízí každý stánek čerstvě

„Omne tulit punctum, qui miscuit
utile dulci.“ (Chválu získal ten,
kdo spojil užitečné s příjemným.)
Dan Nekonečný má
na restauraci Jarmark zvláštní
spirituální napojení.



Vodičkova 30, Praha 1
Myslbek, Na Příkopě 19/21, Praha 1
Olympia Centrum, U dálnice 744, Brno-Modřice
Centro Zlín, tř. 3. května 1170, Zlín
O.C. Futurum, Novinářská 6a/3178, Ostrava
Zábavní centrum Černý Most, Chlumecká 766, Praha 9

www.jarmark.com
www.pizzacoloseum.cz

Kam nemůže čert ...o mílové kroky vpřed

S paní Michaelou Drahoňovskou se setkáváme zpravidla na akcích British Airways. Ta předvánoční, o níž se zmiňují, se udála 12. prosince v Národním technickém muzeu v Praze. Dokonce přišli i tři andělsky zpívající andělé, zato Mefistoteles ani jeden. Ihned mne napadlo rčení: „Kam čert nemůže ...“

Tak, paní ředitelko, jaký byl pro Vás rok 2000?

Jako ředitelce zastoupení velké letecké společnosti mi proletěl. Loni jsem se vrátila z téměř tříletého působení v Sofii. Je paradoxem, že na soukromý život mám v Praze ještě méně času, než v Bulharsku. Hodně práce. To je ale samozřejmě dobře.

Změnil se díky ředitelování v zahraničí Vaš pohled na Česko?

Bezesporu. Stačil již krátký pobyt, abych Českou republiku viděla jinak. V Bulharsku nedokázali pochopit, že v čele zastoupení britských aerolinií není Brit, ale Češka. Říkali: "Buď se Britové úplně zbláznili nebo jste strašně dobrá." Doufám, že v době, kdy jsem odjížděla, si to již přebrali. Linka do Sofie je pro British Airways jednou z nejprofitabilnějších z celé Evropy. Díky Bulharsku jsem ještě víc hrdá na to, že jsem Češka. Vždy jsem měla v očích slzy, když jsem při svých návštěvách přistávala na Ruzyni.

Zdá se, že jste přistála na delší dobu. Jak nyní, z Česka, vidíte společnost British Airways?

Zpátky doma jsem od 1. května loňského roku. Od té doby jsme zvládli spoustu věcí a určitě se změnila k lepšímu obchodní politika British Airways vůči českému trhu. Pociťovali to zejména cestovní kanceláře. Co se týče mateřské společnosti, jsem přesvědčena, že šestisetmilionové (mluvím v librách)



BRITISH AIRWAYS

investice, které vložila do nových produktů, nás vůči konkurenci posunuly tak, že můžeme s hrdostí konstatovat, že do 21. století vstupujeme ve velkoryse luxusním, dokonalém stylu a o několik mílových kroků vpředu. Věřím, že budeme udávat tón a tvořit styl cestování 21. století. To je British Airways.

Ano, Britové ví, v které fázi a kam nakráčēt. Poddání Jeho veličenstva zpravidla nastupují už do vybudovaných a strategicky udržitelných pozic. Neindikuje Vaše instalace na místo ředitelky pražského zastoupení British Airways, že ještě nenastala vhodná doba, aby sem z hrdého Albionu či alespoň ze Skotska nakráčel někdo rodilý?

Bez komentáře. Doufám, že lidé i obchodní partneři ocení, že zde British Airways dělá změny k lepšímu.

Co přejete British Airways do třetího tisíciletí?

Určitě bezpečnost všech letů a maximální spokojenost zákazníků. Aby na všech trzích, na nichž British Airways působí nebo chce expandovat, ekonomika vzrůstala a aby vládl mír. To není klíšē.

Když to tak není, pro veškerý mírový byznys, nejenom pro letecké společnosti, končí

Jalel Barrak, ředitel
Tunisairu pro Českou
republiku



Tunisair má ISO 9002

Rok 2000 byl pro Tunisair bezesporu úspěšný, a to i přesto, že jsme v České republice zaznamenali mírný pokles. Společnost Tunisair totiž 6. října loňského roku obdržela certifikát kvality ISO 9002 za palubní i pozemní služby. Mezinárodní komise pro ověřování kvality potvrdila světovou úroveň společnosti Tunisair. Spolu s Tunisaiem jsou držitelé certifikátu ISO 9002 i tři tuniská mezinárodní letiště: Tunis - Carthage, Habib Bourghiba Monastir a Djerba Zarzis.

Za loňský rok přepravil Tunisair mezi Českou republikou a Tuniskou republikou o trochu méně pasažérů, než předloni. Do budoucna hledíme s optimismem. Činíme kroky pro to, abychom v letošním roce zlepšili naše výsledky. Tunisko je stále na českém trhu perspektivní turistickou destinací. Už proto, že jako země pohody spojuje exotiku arabské kultury s výraznými vlivy kultury evropské. Letní pobyty na tuniském pobřeží Středozemního moře jsou u českých turistů stále v oblíbenosti. Do roku 2001 bych si proto přál, aby tento trend pokračoval a aby dovolená těch, jejichž volbou bude Tunisko, začala již v Praze na palubách letadel společnosti Tunisair.



slunná léta. Čtenářům Všudybylu pak přeji, aby dostávali objektivní a srozumitelné informace psané krásnou češtinou. Určitě jim do nového tisíciletí přeji hodně zdraví a také tu nutnou trochu štěstí. Na Titaniku prý byli všichni zdraví, ale chybělo jim štěstí...

S Michaelou Drahoňovskou
rozprávěl Jaromír Kainc.

www.britishairways.com

Pan Novák má své ČSA rád

aneb Jak je výhodné být ve Sky Teamu

18. října 2000 ve 12 hodin v Obecním domě v Praze oznámily České aerolinie slavnostně nám novinářům svůj vstup do aliance Sky Team. Dalšími členy aliance jsou Air France, AeroMexico, Delta Air Lines a Korean Air. S viceprezidentem ČSA pro obchod a marketing JUDr. Václavem Králem si proto povídáme.

Jaké výhody z tohoto kroku vyplynou pro konkrétního cestujícího, pro (dejme tomu) pana Nováka?

Jako český zákazník Českých aerolinií má teď pan Novák k dispozici celou síť partnerských leteckých společností ze Sky Teamu. Pokud se podíváte, kam v současné době ČSA samy létají, je to zhruba 60 destinací. Nyní ale může využít spojení do více než 500 destinací a tisíce letů denně.

To ale pan Novák mohl i bez vašeho členství ve Sky Teamu.

Když říkám využívat, mám na mysli výhodně využívat. ČSA mají rády pana Nováka, protože i pan Novák má své ČSA rád. Je členem frequent flyer programu ČSA. Nyní bude získávat výhody, i když poleťte např. z Paříže do Lisabonu se společností Air France. Pana Nováka, jako rozumného pasažéra sice zajímá: za prvé – bezpečnost, za druhé – kvalita a za třetí – cena. Přemnohé cestující však interesují za prvé – co nejnižší cena, za druhé – co nejnižší cena a za třetí – co nejnižší cena. Tím, že jsme součástí aliance Sky Team, můžeme už z podstaty nejen panu Novákovi nabídnout dobré cenové podmínky i na linky, které sami neoperujeme, ale létá je náš alianční partner. Předpokládáme totiž, že ceny, které dosud nabízely jednotlivé společnosti výhradně na své lety, budou v rámci Sky Teamu přístupné pro všechny členy. Členstvím ČSA bude tedy taková cena dosažitelná i pro zákazníky ČSA.

Není to jen propaganda? Někdo jiný, řekneme mu pan Šetmý, může mít na „nízkost“ cen opačný názor. Ostatně český trh už je i tak cenově velmi dole. Zastoupení mnoha leteckých společností trápí, že zde nemohou tolik prodávat, protože právě

díky panu Šetnému a zástupcům jemu podobných zákazníků vždy záhy vyčerpají přiděl cenově nejatraktivnějších letenek určených pro český trh.

Dosahovaná úroveň cen letenek v České republice je skutečně nižší, než v západní Evropě. Většina českých zastoupení cizích leteckých dopravců tak má problém získat místa na návazných letech z „hubů“ svých společností. Pracovníci odpovědní v mateřských centrálech za revenue jim totiž místa na danou linku potvrzují podle přínosů. Z toho vyplývá, že raději dávají přednost jiné klientele, než té z rodiny pana Šetného. Nicméně možnost zde je a pokud to stav knihovnění na linkách dovolí, bude možné využít i těch nejatraktivnějších tarifů.

Vraťme se k panu Novákovi. Co dalšího může očekávat?

Nejen ČSA, ale všechny letecké společnosti aliance Sky Team se budou o pana Nováka starat jako o vlastního, a to v celé své světové síti. V rámci sítě funguje například 24 hodinový help desk. Pokud se pan Novák ocitne v Acapulco, či kdekoliv jinde na světě, a přijde do kterékoliv kanceláře členské společnosti Sky Team ptát se na ČSA –

bude se například chtít trochu déle věnovat aztéckým památkám, a proto bude potřebovat změnit knihovnění – nebude, jako v minulosti, odkazován na ČSA, které mu



Viceprezident ČSA Václav Král.

Zleva: Jared Harckham (AeroMexico), Jean-Cyril Spinetta (Air France), Miroslav Kůla (ČSA), Jong-Hee Lee (Korean Air) a Paul G. Matsen (Delta Air Lines).

letenku vystavily. Kterákoliv kancelář aliance je pro pana Nováka povinná zavolat help desk ČSA a službu mu poskytnout na místě.

Vraťme se z Mexika do Česka. Pan Novák má rád nejen své ČSA, ale i svoji IATA kancelář s charakteristickým obchodním jménem „Eštětöhleprubnem“. Proč? Pro erudovanost její ředitelky paní Zatrzelé a šikovnost celého týmu agentury. Kdysi ho totiž okouzila jejich vstřícnost a snaha zajistit mu vždy nejpříznivější kombinaci letů mezi zadanými cílovými body. Jak členství ČSA ve Sky Teamu přispěje k ještě větší popularitě letenkové agentury?

Ceny, jichž lze díky Sky Teamu dosahovat, budou takové, aby i prodejci – agenti ČSA mohli zdárněji konkurovat letenkami ČSA a aliance Sky Team dopravcům jiných aliancí.

Pane viceprezidente, zatím jsme svoji pozornost věnovali panu Šetnému a panu Novákovi. Obraťme ji na čtenáře Všudybylu a e-vsudybylu. Co jim vzkážete do nového roku?

Víte, když jsem byl malý kluk, přál jsem si dělat přesně tu práci, kterou dělám a navíc u společnosti, u které ji dělám, a to přejí i vašim čtenářům. Dále bych chtěl popřát všem čtenářům všech Všudybylů zdraví, rodinnou pohodu a úspěch. Na závěr dovoluji, abych popřál jim i sobě, abychom se co nejčastěji těšili na každý další den nového milénia.

-JK-

*) „Hub“ /čti hab/ - velké tranzitní letiště

• České aerolinie
• Kolejní 550/2
• 160 00 Praha 6
• www.csa.cz



SAS do nového tisíciletí

s novými 22 stroji Airbus

Kodaň, letiště světa roku 2000

Letecká společnost SAS (Scandinavian Airlines System) vstupuje do nového tisíciletí „v plné zbroji“. Ekonomické výsledky loňského roku jsou velmi příznivé a vytvářejí solidní základ pro další expanzi v novém tisíciletí. SAS má skvělé zázemí v kvalitě svého mateřského letiště Kodaň, což dokazuje skutečnost, že kodaňské letiště bylo v roce 2000 vyhlášeno nejlepším letištem na světě. SAS také neustále pracuje na inovaci leteckého parku a zkvalitňování služeb na zemi i na nebi – tedy na palubách letadel.



Čtyřikrát za sebou nejlepší na světě

Euro Bonus je program pro stálé zákazníky SAS. V uplynulých čtyřech letech jej cestující vyhodnotili jako nejlepší „Frequent Flyer Programme“ program na světě. Důležitým a pro klienty velmi příjemným faktorem úspěchu je funkční členství SAS v největší globální letecké alianci – STAR. Spolu s Lufthansou a Austrian Airlines tvoří SAS evropský základ celosvětové alianční spolupráce. Tyto skutečnosti umožňují SAS dívat se do nového milénia s realistickým optimismem.

Dárek k 55. výročí založení SAS

Rok 2001 je 55. rokem existence firmy. K tomuto úctyhodnému výročí plánuje SAS několik významných změn. Z pohledu klienta je bezesporu nejzajímavější obměna flotily na mezikontinentálních a na tzv. velkých evropských linkách. Od jara budou postupně do provozu zařazovány stroje typu Airbus 330-300 (celkem 4) a Airbus 340-300 (celkem 6), které nahradí dosavadní Boeingy 767 na mezikontinentálních linkách. Dále pak 12 letounů typu Airbus 321, které výrazně posílí kapacitu na „velkých“ evropských linkách.

50% nárůst na mezikontinentálních linkách

V konečném důsledku tak dojde k 50% nárůstu kapacity na mezikontinentálních linkách SAS. To je příjemná zpráva hlavně pro cestující, neboť poptávka často přesahuje současnou kapacitní



možnosti.

Na druhé straně je to velká výzva pro všechny zaměstnance firmy. Jejich úkolem bude novou kapacitu nejen naplnit, ale zároveň dále zvyšovat kvalitu služeb. K tomuto cíli povede SAS nový prezident, pan Lindegaard, který nahradí v polovině roku 2001 současného prezidenta, pana Stenberga.

Na českém trhu rekordně

Rovněž v České republice může SAS hledět do budoucnosti se zdravým sebevědomím. V letošním roce bylo totiž na českém trhu dosaženo rekordních prodejních výsledků. Počet cestujících na lince Praha-Kodaň se opět zvýšil o 15 % a poprvé překročil magickou hranici 100 tisíc. V příštím roce dojde i na těchto linkách k dalšímu zvýšení kapacity a obměně letového parku tak, aby se cestující z České republiky mohli co nejpohodlněji a nejrychleji dostat do celého světa – ať již na linkách SAS nebo jeho partnerů z STAR aliance.

Přímé linky Praha-Stockholm a Praha-Oslo v plánu

Přání zákazníků plní zavedení přímých linek na trase Praha-Stockholm a Praha-Oslo. Z nových destinací, které SAS nabídne na mezikontinentálních trasách v souvislosti se

MALEV Hungarian Airlines



P.F. 2001

S novým tisíciletím na nové adrese:

Na Příkopě 15 (Dětský dům), 110 00 Praha 1
tel: 02/242 244 71-2, fax: 02/242 244 73
e-mail: prague@malev.hu, www.malev.cz

zavedením nových Airbusů, lze již nyní uvést např. Washington (od května 2001). Již v tuto chvíli je nabídka SAS rozšířena o Toronto, které je provozováno ve spolupráci s aliančním partnerem Air Canada. Z pohledu českého klienta je také důležité, že se bude i nadále prohlubovat spolupráce SAS s Lufthansou a Austrian Airlines. Díky této spolupráci mohou již dnes čeští zákazníci využívat společných zvýhodněných cenových nabídek jak na linkách kteréhokoliv ze tří partnerů Star Alliance, tak i v jejich vzájemné kombinaci.

EuroBonus a Miles & More propojeny

Bonusové programy EuroBonus a Miles & More jsou propojeny,



takže nalétané body lze získávat i využívat libovolným způsobem v rámci sítě STAR. Stejně tak lze využívat služeb letištních salonků všech společností a statut stálého zákazníka tak získává skutečně globální platnost. Spolupráce samozřejmě směřuje dále, ale vždy ve prospěch maximálního servisu pro zákazníka. Jedná se například o maximální přiblížení na hlavních světových letištích tak, aby cestující v rámci STAR potřeboval pro přestup co nejkratší dobu.

Klient se též bude moci odbavit na prvním letišti až do cílové stanice a bude se na palubách partnerských STAR letadel setkávat s maximálně kvalitní úrovní služeb. To vše se ale plánuje při zachování tradičních odlišností a identity jednotlivých leteckých společností.

evropského integračního procesu dává do prvních let nového milénia velmi dobré vyhlídky i pro další vývoj letecké dopravy. Navíc pokročilá organizace místního trhu představuje dobrý základ pro zavádění nových progresivních technologií jako je Internet a e-komerce. Lze tedy konstatovat, že na prahu 21. století je český trh pro leteckou společnost SAS více než perspektivní.

Ing. Jiří Matoušek, generální ředitel SAS pro Česko, Slovensko, Maďarsko, Slovinsko, Chorvatsko.



Ružyňské letiště patří k nejmodernějším v Evropě

Český trh letecké dopravy stále roste nadprůměrným tempem a pražské letiště dnes patří k nejmodernějším v Evropě. Pokračující oživení české ekonomiky a její postupné zapojování do



Scandinavian Airlines System
P.O.Box 112, 160 08 Praha 6
tel.: 02/ 2011 5202, fax: 02/ 2011 5306
www.sas.dk

Agenti v Japonsku

16. až 23. listopadu 2000 zorganizovala zastoupení Lufthansa German Airlines, Lufthansa City Center v Bratislavě a Austrian Airlines studijní cestu do Ósaky. Agentury tak měly možnost poznat život v zemi vycházejícího slunce s přispěním českého japonsky hovořícího průvodce lépe porozumět odlišné kultuře. Agenti načerpali spoustu vědomostí o tomto produktu Lufthansy a Austrian Airlines. Získali zajímavé zážitky, o které se mohou nyní podělit vami i s klienty.

www.lufthansa.cz



-aš-



Investiční doktrína, aby turisté jezdili do Česka, je postavena na tom, že si to řeknou mezi sebou.

Ohlédnutí za Hannoverem

Také Expo doplatilo na prvobytně pospolný způsob propagace



Spousta Němců o nás moc neví

O vyjádření jsem požádal sympatickou mluvčí české expozice Josefínu Wallatovou. Dnes je na českém stánku plno. Jak se návštěvnost vyvíjela?

Jsem závislí na tom, kolik lidí na Expo2000 chodí. Zpočátku mnoho nechodilo. U nás to bylo kolem 3 000 návštěvníků denně. V posledních měsících přichází kolem 12 000 lidí denně. Spíčkovy byl 2. říjen, kde jsme měli 20 tisíc návštěvníků. Dnes se k tomu opět blížíme. Vzhledem k tomu, že je česká expozice koncipována na 3 000 návštěvníků denně, jsme spokojeni.



Česká expozice se od většiny ostatních stánků dost odlišuje. Je to dobře nebo špatně?

Architektonicky máme zajímavý pavilon. Světová výstava je o tom, aby každá země nabízela něco trochu jiného. Mnoho zemí prezentuje techniku.

Odhaduji, že polovina z nich má multimediální show. My jsme klidnější. Český stánek vybízí k zamyšlení a právě kvůli tomu k nám lidé rádi chodí. Smyslem národní expozice je připomenout zemi, kterou reprezentuje. Musíme si uvědomit, že ač je Česko sousedem Německa, spousta Němců o nás moc neví. Pokud si návštěvník z naší expozice odnáší nějaký příjemný zážitek – trochu jej oslovila historie, trochu se pobavil u automatu na reinkarnaci, dal si dolo

v restauraci u Golemu nějaké dobré jídlo a slavné české pivo – je to přesně to, co se od kterékoliv národní expozice očekává.

Železnici na mistrovství světa v hokeji

České dráhy na Expo 2000 každý víkend vypravovaly speciální vlaky. Požádal jsem proto o krátké vyjádření i ředitele Cestovní kanceláře České dráhy Ing. Petra Tiefenböcka, a ten mi řekl:



Pokud bych měl soudit podle počtu reklamací (byla jedna), jsme spokojeni. Prodali jsme na 500 zájezdů a na 1 200 vstupenek. Očekávali jsme větší zájem, ale to samotné Expo2000 také. Veřejnost pohodlnému způsobu přepravy lůžkovým vozem přes noc vlakem přichází

opět na chuť. Budeme se snažit nabídnout obdobný zájezd na letošní Mistrovství světa v hokeji v Německu. Mistrovství světa bude mít určitě lépe zvládnutou propagační a reklamní kampaň. Chci věřit, že už se němečtí pořadatelé poučili a nebudou spoléhat na osvědčený prvobytně pospolný způsob propagace, který vybrali pro Expo2000, totiž, že si to lidé řeknou mezi sebou. Svým způsobem zafungoval, což ilustrují obrovské návštěvy v závěru Expa. Ale, bohužel, pozdě.



Východočeši na Expu

21. října jsem se na české expozici na Expo2000 v Hannoveru setkal s lidmi z Okresního úřadu Hradec Králové. Pomohli mi, abych nestál dlouho frontu, která se, obdobně jako u ostatních expozic, stála i na Český stánek. Ing. Vlastu Kratochvílovou – vedoucí Referátu regionálního rozvoje a cestovního ruchu Okresního úřadu v Hradci Králové a její kolegyni Petru Nohejlovou jsem pak požádal o krátké vyjádření:

V rámci doprovodných programů české expozice probíhala ve dnech 20. - 22. 10. prezentace východních Čech. Zajišťovala ji brněnská agentura ITV, pověřená Českou centrálou cestovního ruchu. Východočeši přivezli nabídku cestovního ruchu a turistických zajímavostí východních Čech. V programu se představili nejen formou propagačních materiálů, ale i typickou uměleckou tvorbou. Iveta Walterová z Potštejna předváděla paličkovanou krajku, paní Bedřiška Barešová z Hradce Králové navodila nadcházející předvánoční atmosféru výrobou vrkočů, zdobených jablíček a vánočních ozdob ze slámy a hradecká loutkoherečka Jarmila Vlčková nadchla návštěvníky našeho pavilonu loutkovou pohádkou O třech přadlenách. Všem přišly velmi vhod české koláče napečené v hradeckém Amber Hotelu Černigov, preclíky a čajové pečivo z Hradecké pekárny. Milovníci pikantních pochoutek ocenili plísňový sýr od firmy Niva s. r. o. Dolní Příim. U výčepu pardubického pivovaru Pernštejn vyhrávali a zpívali pan Ladislav Šauer z Pardubic a Václav Marek z Hradce Králové.

-JK-



Jak jsem potkal své nebeské já

Ahoj slunce, to je dobře že jsi ještě...

Jaromír Nohavica

Velký Choč

Více jak dvacet let jezdím do slovenských hor. Z Roháčů, Kubínskej hoľe, Oravské vrchoviny, Skorušiny, Slovenského Rudohoří, Nízkých Tater, Velké Fatry i Malé Fatry, odevšud jsem vídával strmět Velký Choč. Po mnoho let jsem toužil dostat se na jeho vrchol. Stejně tak po mnoho let to nevyšlo. Až loni. Ne, že bych jel přímo na Choč. Je mimo jakékoliv hřebenové trasy. Podzimí míši jsem zahájil dva dny před svými jmeninami na Zborově. Pak jsem se toulal bukovými pralesy až k Svidnickému sedlu. Prožil jsem tam několik nádherných dní.

Jako ve Švýcarsku

/25. 9. 2000/ Z Vyšného Komárnika do Prešova. Odtud osobákem do Ružomberoku. Zázitek! Ne, že bych jel trasu poprvé. Pokaždé však rychlíkem. Povětšinou spacím vozem. Krajina podél trati by si zasloužila soupravy s prosklenými střechami panoramatických vagónů, jako ve Švýcarsku. Nádherně chundelaté kopce hýřily podzimními barvami. Po sedmé večer jsem v Ružomberoku. Procházím městem. Děti hrají na schovku, jako kdysi (velmi rádi) i my v Sezimáku po setmění. Za

okny blikají televizory. Z domů se line klid a pohoda.

Tajemný hrad Likava

Značka mne vyvádí za město. Jsem na louce. Střídavě přepínám čelovku na halogenku. Ať šajním, jak šajním, značku ne a ne objevit. Na okraji lesa amfiteátr. V kopci temná silueta Likavy. Potůček. Scházím k němu pro vodu. Chlamst! Po holeň v bahně. Kamsi se propadám. Nadávám. Volnou nohou vykračuji na břeh. Smeká se. Chlamst! Jsem v tom oběma. Bahno mne svírá. Chytám se větvi a sápu na břeh. Objevují pěšinu. Mohla by vést k hradu. Odbočuji pro vodu. Prodírám se břístivím. Láhev plním ze stružky hrnečkem po centilitrech. Voda je nažloutlá. Vracím se na cestu. Hledám značku. Ejhle, jsem správně! Kráčím vzhůru. Další značka nikde. Ohrada. Vzhůru podél ní. Široká cesta. Vypínám čelovku.. Proti se černá hradní brána. Na to si musím posvítit. Masivní uzamčená mříž. Napravo, nalevo zdi a strmá skála. Bivakovat před hradem? Ještě jej obejdu. Houštím do kopce. Skalní výklenek. Za chvíli další. Taký možnost, jak spát v suchu. Další výklenek. Ne. Jeskyňka? Ne. Něco většího. Polorozsypané schodiště mne vede do nitra skalního masivu. Kéž by na jeho konci (kde jsem čekal mříž) byla plošina alespoň metr na dva. Procházím podzemními prostorami. Vystupuji napovrch. Hvězdy. Jsem uvnitř hradních zdí. Paráda. Objevují velké sály. V jednom vařím, ve druhém spím.

Hotel Velký Choč

/26. 9. 2000/ Před osmou vstávám do mlhy. Škoda. Fotit tak hrad ve slunečních paprscích. Příkré stoupání. Pavučiny babího léta s korálky rosy. S výškou se jasní. Záhy je mlha pode mnou. Horská louka. Cedule. Kdysi tu stála chata. Postavili ji českoslovenští vojáci. Ve 40. roce vyhořela. Šípky



vedou k vodě. Myji se. Vařím bujón a hodně, hodně piji. Voda vůbec není žlutá. Má báječnou chuť.

O půl druhé pokračuji. Za čtvrt hodinky jsem na Strednej poľane. Malebný kout. Salaš – „hotel“ pro čundráky. Kamna, sekera a připravené dřevo. Nocovat chci ale na Velkém Choči.

Loudavě hodinu na vrchol. Jsou tři. Přelévám vodu z flašky do ešusu. Zahazuji bágel do kosodřeviny a pádím dolů pro další. Před pátou jsem zpátky. Suším oblečení. Stavím stan, vařím. Západ slunce sleduji ze spacáku.

Ahoj, ahoj slunce...

/27. 9. 2000/ Měl jsem sny, které si pamatuji. Mimo jiné, že se mi dnes dostane milosti. Oblékl jsem péřovku, šustáky a postavil na vrcholek vítat slunce. Dosud se schovává za masivem Vysokých Tater. Vítr rve cáry mlhy v údolích. Žene je úbočím vzhůru a pak sráží do propasti u mých nohou.

Vyšlo slunce. Mám nutkavý pocit, že se na mne kdosi shůry dívá. Ano a kolem hlavy má zlatistou auru. Máváme na sebe. Čím je mračná stěna blíž, tím více se mi přibližuje i mé nebeské já promítané paprsky slunce šikmo vzhůru na oblohu. Díky za zázitek, Velký Choči.

Jaromír Kainc

Andorra



Andorra: Principat d'Andorra, Principanté d'Andorre, parlamentní knížectví
Rozloha: 468 km²
Počet obyvatel: 65.900
Hlavní město: Andorra la Vella (22 400 obyv.)
Měnová jednotka: francouzský frank (FRF) a španělská peseta (ESP)
Úřední jazyk: katalánština a také španělština a francouzština (často se domluvíte anglicky nebo německy)
MPZ: AND

Cestovní dokumenty

Cestovní pas. Bezvízový styk pro pobyt do 90 dnů. Nevýžaduje se povinná finanční hotovost.

Doklady pro řidiče a motorové vozidlo

Řidičský průkaz, osvědčení o technickém průkazu vozidla a mezinárodní poznávací značka CZ a jako všude v Evropě i doklad o zaplacení pojištění zákonné odpovědnosti, tzv. zelená karta. Máte-li vozidlo či přívěs zapůjčeny, vezměte ještě notářsky ověřený souhlas majitele.

Celní předpisy

Bezcelně je povolen dovoz předmětů osobní potřeby a spotřeby odpovídající délce pobytu, ročnímu období a účelu cesty, Kočky, psi a další domácí zvířata musí mít potvrzení vystavené veterinářem ze země, odkud přicházejí. Potvrzení musí oznamovat, že zvíře je v dobrém zdravotním stavu a že bylo očkováno proti vzteklině,



a to nejméně 21 dní a nejdéle 12 měsíců před příjezdem.

Dopravní předpisy

Platí stejné předpisy jako ve Francii a ve Španělsku. **Maximální rychlost** na silnicích je 90 km/hod a v obcích je 40 km/hod.

Parkování je v obci zakázáno do vzdálenosti 5 m od křižovatky a zatáčky, na přechodu pro chodce a u vjezdů do budov. Vozidlo musí být zaparkováno po směru provozu. Mimo obec je parkování zakázáno v místech, kde je zhoršená viditelnost, do 20 m od křižovatky, v zatáčkách a v noci na silnici. **Bezpečnostní pásy** jsou povinné pro všechny cestující.

Pneumatiky s hroty jsou zakázány.

Alkohol tolerován do 0,5 promile.

Poplatky se neplatí na silnicích a ani v průsmycích.

Nejdůležitější hraniční přechody

Z Francie – průsmyk Pas de la Casa na východní straně země s mnoha serpentínami.

Ze Španělska – přechod jižně od Sant Julia de Lória.

Tísňová volání

Policie: 110, 872000

První pomoc: 116

Mobilpress Servis v síti Eurotel

Aktuální informace o dopravní situaci na našich silnicích poskytuje služba GSM InfoText společnosti EuroTel Praha. Mobilním telefonem získáváte informace o průjezdnosti silnic, o nenadálých překážkách v silničním provozu, o nehodách, o měření radarem, o policejních kontrolách apod. Informace jsou rozlišena klíčovými slovy podle území na Prahu, Čechy, Moravu a dálnice. Pro bezpečnou a plynulou jízdu slouží dopravní informace společnosti Mobilpress Servis v síti Eurotel.

V Podluží 7, 140 00 Praha 4
 e-mail: mobilpress@mobilpress.cz
 tel: 02/6925567
 fax: 02/6925740
 mobil: 604 967 386

Kvíz o lyžařský zájezd pro 2 osoby do Andorry v březnu 2001

Na anketní otázky laskavě odpovídejte prostřednictvím internetového časopisu **e-vsudybyl**, kde se nachází odpovědní formulář.

Anketa bude vyhodnocena 15. února 2001. Jméno vylosovaného výherce - autora správných odpovědí přineseme v březnovém **Vsudybylu** a **e-vsudybylu**.

1 Počátek Andorry se datuje do k roku 803, kdy Karel Veliký toto území osvobodil od Maurů okupujících Pyrenejský poloostrov. V kterém roce (na základě dohody mezi španělským biskupstvem a francouzským hraběcím rodem Foix) Andorra oficiálně vznikla?

2 Jak se jmenuje hlavní město Andorry a kolik má obyvatel?

3 Se kterými státy Andorrské knížectví sousedí?

4 Potřebujete do Andorry vízum?

5 Jaké jsou v Andoře úřední jazyky?

6 Cesta Andorrou po pozemních komunikacích je zážitkem. Území Andorry (468 km²) leží v srdci východních Pyrenejí. Tvoří je rozvětvené údolí řeky Valiry obklopené divokým věncem hor. Nadmořská výška zde nikde neklesá pod 900 m. Je v Andoře povoleno používání zimních pneumatik s hroty?

7 Jak se jmenuje a kolik měří nejvyšší hora Andorry?

8 Kde v Praze (uved'te ulici a číslo domu) sídlí cestovní kancelář Helios.Via?

9 Proč se Andoře někdy dává přívlastek „supermarket Evropy“?

10 Jaká je adresa webových stránek cestovní kanceláře Helios.Via a od kterého roku v nich udává, že navázala spolupráci s andorským partnerem?

Pohonné hmoty

Typ	počet oktanů	cena / litř v FRF	cena / litř v ESP
Olovnatý benzín	97	7,70	156
Bezolovnatý benzín	95	7,15	145
	98	7,30	160
Nafta		5,90	129

Ubytování

Levné „residencie“ (pokoj bez snídaně) kolem 1000 ESP jednolůžkový, 2000 ESP dvouůžkový.

Kontakt: Hotel associaton, Autic Carrer Major, 18, Andorra la Vella, tel.: 00376-820602, 820625 a fax: 00376-861539. Kemp St. Colona (nedaleko hlavního města tel.: 28899) poplatek za osobu a stan 300 ESP.

Informace o ubytování pro mládež, kulturních a sportovních akcích: turistická kancelář v Area del Jovent.

Stravování

Oběd v restauraci 460 - 700 ESP.

Daň z přidané hodnoty

Parfumerie, elektronika, cigarety a alkohol bez daně. Větší množství by se clilo až na hranici ČR. Díky absenci DPH je Andorra „supermarketem“ Evropy.

Důležité kontakty

Zastoupení České republiky v Andoře vykonává naše velvyslanectví ve Španělsku:

Embajada de la República Checa

Calle Caidos de la Division Azul 22-A
28016 Madrid, España
tel.: 00341-3503603-7, 908505599
fax: 00341-3591146, 3502403

Ministry of Tourism and Culture

Prat de la Cren, 62, Andorra la Vella
tel.: 00376-875700, fax: 00376-860184

Turistická kancelář v Andorra la Vella

tel.: 00376-820214, 827117

Andorra Ski club - tel: 00376-820010

Zvláštnosti

Platí se francouzskými franky a ve výhodnějším kurzu španělskými pesetami.

Informace poskytuje MOBILPRESS Servis, s. r. o.

www.andorra.ad



	Mírný běh	1. díl tajenky	Indiáni	Němecty „pájký“	Jiný (sloven.)	Chemic. značka telluru	Organické rozpouštědlo		Marast	Skřípec	Chemic. značka cesia		Pouzdro na šípy (zast.)	Uhlovodík s 8 atomy uhlíku	2. díl tajenky	Útočiště	
Jakost								Britská rozhlas. a televiz. společn.				Dámský klobouk SPZ aut Teplíc					
Obyvatel severu Evropy								Brouk ožirající listy Květenství									
Mající velké uši						Naděšení Nástroj zence				Větší nádoby s popruhy Kout							
Prudké boje (řeže)					Část motoru Dětský pozdrav							Část zástěry (zast.) Popěvek					
	SPZ aut Písku Plod kosovniku			Zápis Vousy pod nosem									Zápor Tamhleta			Rychle pečený řízek	
SPZ aut Kolína			Povlak na přikrývku Opakovat						Nemluvit pravdu						Iniciály Smoljaka Lehká atletka		
Ocas																	
Stará bodná zbraň																	
Odření																	
Boxerský úder (zast.)				Strom													
	Oddíl vojska Otázka 6. pádu													Chemic. značka hliníku Lodní bok		Forma	
Nápoj																	
Ohon																	
Cíl					Vrstva osobnosti	Kus ledu	Jazyk starých Římanů		Osamocena	Mužské jméno	Vytyčený směr cesty Skutek						
Unie svobody (zkratka)			Kovový prvek (Ni) Porušovat					Nevražít Muž (vojen. slang)							Citosl. vrčení Náklonnost		
	SPZ aut Třebíče Cizopas. hlíst			Autor divadel. her Obránce										Chem. zn. křemíku Trezor (sejf)		SPZ aut Tábora	
Štěp					Kozácký náčelník Chlupatá bylina									Karetní hra Domácky Samuel			
Zajisté						Sloven. „jinak“ Zkr. takt. letectva								Bahenní sopka Předložka			
Jedinečný									Opakování slova na počátku verše								
Hasit žizeň				Skládací cylinder					Část horní končetiny							Pomůcka: salsa, anafora, binokl.	



Který rodič by se neradoval, když jeho dítě s rozzářenými očima prožívá

Hapag Lloyd, Thomas Cook Fun & Fit Day 2000?

O slunné podzimní neděli, 22. října loňského roku, se v Club Hotelu Praha v Průhonících uskutečnil tradiční Hapag Lloyd, Thomas Cook Fun & Fit Day.

Předsedu akciové společnosti Thomas Cook Czech Republik a jednatele společnosti Hapag Lloyd Česká republika Ing. Jiřího Krejčů jsem požádal o krátké zhodnocení:

Akci již tradičně organizujeme pro své zákazníky a partnery. Letos, a to i díky úspěšnému lobbingu pana ředitele Richarda Novotného, jsme měli možnost se neformálně setkat v příjemném prostředí Club Hotelu Praha v Průhonících. Potkat se se starými přáteli a seznámit se s novými. Navíc jsme jako tradičně zabodovali u rodinných příslušníků. Který táta by si nezapamatoval, jak jeho dítě odchází s rozzářenými očima s výhrou za sportovní výkon a říká: „Tatínku, kdy zas půjdeme na Fun & Fit Day Hapag Lloyd a Thomase Cooka?“

-JK-



Mistr světa Imrich Bugár vyměnil disk za bowlingovou kouli.

Utkání o postup do finále dopadlo po dramatickém boji lépe pro pár Krejča - Vraný (zprava), který porazil dvojici Hessenberger - Herinek.



Na podstavci putovního poháru budou vyryta jména vítězů již 6. ročníku tenisového turnaje: Vladimír Slivka, Jiří Navrátil.



Překvapí (byť poražení) finalisté tenisového turnaje Jaroslav Vraný a Jiří Krejča.



Sportovního ducha podpořili bývalí olympionici Imrich Bugár (vpravo), Petr Kment a Jiří Adam (první dva zleva).





Za bobříkem OBI krásný Opel-Astra, který zde představil Srba-Service.



Hapag Lloyd prezentoval nejnovější Aktuální nabídku dovolených, která zahrnuje zájezdy z více než 100 různých katalogů TUI a partnerů.

Foto: Jan Roháč



Dobrá nálada a úsměvy na tvářích bez ohledu na výsledek utkání - vlevo Pavel Šenych, ředitel Shell ČR, vpravo matador tenisových turnajů Ota Sojka a za ním Marko Vidic, sales manager Hapag Lloyd.



Házení šipek bylo napínavé a zábavné (šťěstl právě zkouší Jiří Svoboda z ČSOB)



Veselo bylo na sportovištích i u baru.



LEGO fotbal hráli dospělí i děti.



Ředitel hotelu Adria Miloš Končícký byl jako vždy v pohodě.



Jak ilustruje Petr Pavlát, opravdovou radost měly především děti.



Moderátorská hvězda Štěpán Škorpil bavil po celý den přítomné vtipnými komentáři.



• Thomas Cook, a.s.
• Národní tř. 28, 110 00 Praha 1
• tel.: 02/2110 5371, fax: 02/2494 9002

• Hapag Lloyd (služební cesty)
• Motokov, Na Strži 63, 140 00 Praha 4
• tel.: 02/6114 2914-21
• Hapag Lloyd (dovolené)
• Národní tř. 28, 110 00 Praha 1
• tel.: 02/2110 5272
• www.hapag-lloyd.cz