

průvodce
labyrintem českého
cestovního ruchu

všudylbyl

čtvrté
vydání
2001

Holiday Inn®

PRAGUE CONGRESS CENTRE

Více se dočtete na stranách 18 a 19.

Nová sezóna opět v novém

Kromě stovek hotelových hostů, přicházely 15. března od 18 hodin do Top Hotelu Praha desítky a stovky hostů slavnostního zahájení letošní hlavní hotelové sezóny spojené s vernisáží grafických listů Václava Hartmanna. Čekal je lákavý top catering Top Hotelu Praha: srnčí filátka s houbami, marinovaná kuřecí prsíčka s jablky, opilá husí játra, marinovaná žabí stehýnka, nadívané uzené selátko, banánové jazýčky, ovocné smaženky etc.etc.etc. Ještě před tím, než nastal atak na krásně naaranžované stoly, promluvil ve velkém kongresovém sále k velvyslancům, poslancům, průmyslníkům a stovkám top managerů rozličných oborů a oblastí generální ředitelka hotelu Mgr. Ludmila Koutská. V hudebním minirecitálu se pak představili Marta Kubišová, Jaroslav Svěcený, Jaroslav Veselý a Klárovo kvarteto. Generální ředitelku hotelu a pár dalších přátel jsem požádal o krátká vyjádření:



Zahajujeme novou hotelovou sezónu. Top Hotel Praha dnes slavnostně prezentuje to, co dokázal za provozu zvládnout za zimní měsíce. Předělali jsme celou recepci. Hotelová hala dostala nový kabát. Proběhla kompletní rekonstrukce ubytovacích částí. Vznikla zcela nová zimní zahrada s krbem a živým ohněm. Přibylly letní terasy s japonskou zahradou a s vodopádem. Je zde velmi příjemné posezení nejen pro hotelové hosty, ale i pro účastníky četných párty. Ohlasy na změny jsou vysoce pozitivní. Ne každý hotel dokáže něco takového nabídnout.

Ludmila Koutská (generální ředitelka Top Hotelu Praha)

Top hotel je především partnerem, kterého si nesmírně vážíme. Díky své neuvěřitelně dynamické a cílevědomé cestě za stále vyšší kvalitou pro nás v krátké době představuje jednoho z top partnerů. Dělá čest svému jménu.

Mgr. René Bělohorský (ředitel incomingu Firo tour)

Top Hotel Praha je čím dál tím krásnějším a hlavně funkčnějším hotelem.

JUDr. Vladimír Štětina (generální sekretář Národní federace hotelů a restaurací ČR)

Objekt, z kterého řadou zdařilých architektonických a stavebních zásahů vznikl Top Hotel Praha, byl původně poslaneckou ubytovnou. Kdysi jsem zde přebýval i já. Dnes je zcela něčím jiným. Povyšili jej do nečekané dimenze. Nás sem pozvali přátelé, kteří se na stavebních úpravách podíleli, abychom se seznámili s výsledky jejich práce. Top Hotel Praha se mi moc líbí.

Ing. Zdeněk Švrček (poslanec Parlamentu ČR)



Zleva: Eduard Hrubec s chotí, Jaroslav Svěcený, Jan Cimický s chotí, Jaroslav Holoubek, Jiří Holeček a Vladimír Dohnal.



Marta Kubišová a Petr Malásek.

Jaroslav Veselý s chotí.



Zleva: místopředseda Hospodářského výboru poslanců Parlamentu ČR Zdeněk Švrček, Magdalena Frischová, Jaromír Kainc a Tomáš Bělohorský.



Jiří Honajzer s generální ředitelkou hotelu Ludmilou Koutskou.



Vladimír Dohnal a Eduard Hrubec.



Jeho excellence velvyslanec Norského království v České republice pan Lasse Seim (nalevo) v rozhovoru s marketing managerem Top Hotelu Praha Janem Mičákem.



Jiří Žiła, ředitel hotelu a restaurantu Villa Voyta (nalevo) a Vojtěch Martin, jednatel společnosti Martin Tour (napravo).



Hlavní manager ODS Václav Mencl (napravo) a starosta Městské části Praha 11 Petr Jirava (nalevo).

Všudy jsem mnoho nesnadností znamenal. Než se kdo do obchodu vpravil, dobrý díl života mu minul; a vpravě se, nedal-li velmi bedlivého na sebe pozoru, hned mu zase všechno zpět šlo; nýbrž i při nejbedlivějších sem shlédl, že se tak často se škodou jako s ziskem potkávali.

Jan Amos Komenský Labyrint světa a ráj srdce L.P.1624

Tak často se škodou jako s ziskem se potkávali

Čtvrté vydání letošního Všudybylu si jako hlavní téma zvolilo pojištnictví. Nejen cestovní pojištění či povinné jištění cestovních kancelářů. Ale vůbec, fenomén prevence a perspektivnosti či neperspektivnosti českého trhu v této oblasti podnikání. Dostanete-li se do kontaktu

s pojišťovákem, bude vás strašit. Bude vyjmenovávat, co všechno se vám a vašim blízkým může stát. Jaké hrůzy vás mohou potkat v podnikání. Co všechno v automobilu. Že vaše nepojištěná zahraniční cesta, nenadále „zpestřená“ o pobyt v nemocnici, totálně zruinuje. Že i doma můžete vážně onemocnět a že umřete. Bude vás strašit, strašit, strašit. A... bude mít pravdu.

Jaromír Kainc

Kvíz o týdenní zájezd letecký (business class) do Nizozemského království pro 2 osoby najdete na straně 35.

	Nová sezóna v novém 3	
	Stanislav Gross, s nazením života 6	
	Byznys kolem rizika 7-9	
	Perspektivní pojištnictví? 10-11	
	Jak si udržet zaměstnance 12	
	Proč Tereza Maxová? 13	
	Pojištnovna by si měla věřit 14-15	
	Když se na to dívá Václav Klaus 15	
	Takové zmrzlé peníze 16-17	
	Jedinečný výhled Pavla Béma 17	
	Pokud se lidem co daří 18-19	
	Kentucký žvejek 20	
	Něco navíc 21	
	Čedok bude nadále profitovat 22-23	
	6 let Svět na dosah 23	
	Češi míří na Slovensko 24-25	
	Kde mizí mladí odborníci? 26	
	Možnost volby 26	
	Pohádka tisíce a jedné noci v reálu 27	
	Modrá je dobrá 28-29	
	Všudybylí pozdrav z Berlína 30	
	Vrtulníková záchranná služba 31	
	Ve znamení svátků jara 32	
	O přepadlém bubeníkovi 33	
	Nizozemí 34-35	
	Křížovka 36	
	Rezidence Lundborg 38-39	



Čedok

Lyžařský zájezd pro 2 osoby do Portugalska

s cestovní kancelář Čedok připadl Iosem Sylvě Pulkové z Brna.

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@inbox.dkm.cz

Členka redakce: Vanda Štichová
Jazykové úpravy: PaedDr. Drahoslava Pittnerová
Konzultace 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.

S nasazením životů



- řízení silového ministerstva vyžaduje enormní nasazení
- děláme málo pro posílení image naší země
- základní pokyny pro Českou policii během Výročního zasedání Mezinárodního měnového fondu a Skupiny Světové banky
- Policie ČR sklidila obdiv ministra Grosse, veřejnosti i kolegů profesionálů ze zahraničí

Čtvrté vydání Všudybylu je věnováno oblasti pojišťovnictví. Princip pojištění tkví ve vzájemné solidaritě, a to, že velké množství jednotlivců hradí malé peníze, jež dohromady tvoří velký pojistný kapitál, z něhož je pak možné hradit postiženým jednotlivcům i velké újmy. Obdobné tvrzení bych si dovolil aplikovat na sféru bezpečnosti státu. V oblasti vnitřní bezpečnosti je pak zhmotněným pojistným kapitálem fungující a respektovaná policie, jejíž hlavní role (ale na rozdíl od role pojišťoven) netkví v hrazení škod (v případě policie ve stíhání škůdců), ale v prevenci, ve snaze, aby škody vůbec nenastaly. Dovolil jsem si proto na téma policie, požádat o interview muže v exekutivě České republiky nejvýše postaveného - ministra vnitra pana Stanislava Grosse.

Pane ministře, svého času jste (dle oficiálních průzkumů veřejného mínění) patřil k nejpobulárnějším českým zákonodárcům. Jaký byl pro Vás přechod z role zákonodávce do exekutivy a ještě k tomu na post ministra výrazně

silového resortu, kterým v kterékoliv zemi a sebe zavedenější demokracii ministerstvo vnitra přece jenom je?

Už během svého působení v Poslanecké sněmovně Parlamentu České republiky jsem se dlouhodobě věnoval bezpečnostní politice, takže po odborné stránce jsem nevstupoval na neznámou půdu. Řízení jakéhokoliv ministerstva, a tím spíše silového, vyžaduje enormní nasazení, což se pochopitelně odrazilo v tom, že mi ubyla i ta trocha volného času, kterou jsem v poslanecké sněmovně měl.

Pane ministře, ve svém interview pro Všudybyl (září 1997), jste mi na otázku, jak, coby zákonodávce a předseda tehdy opozičního Poslaneckého klubu ČSSD, chápáte průmysl cestovního ruchu, odpověděl: „Jako něco, co je u nás svým způsobem nedoceněno. Na druhou stranu jako oblast, v níž má Česká republika poměrně značné možnosti se dále rozvíjet.“ Dále jste dodal: „Byl bych rád, kdyby se u nás na odvětví cestovního ruchu v budoucnu kladl větší zřetel.“ Pane ministře jsme již (z relativního hlediska Vašeho pohledu z roku 1997) v budoucnu? Klade současná exekutiva větší důraz na toto české hospodářské odvětví?

Česká republika je pro turisty ze zahraničí velmi atraktivní. Myslím si však, že málo děláme pro posílení image naší země, aby byla chápána jako bezpečná, bezproblémová, s fungující strukturou

doprovodných služeb, která si váží svých návštěvníků.

Nejsem příznivcem zbytečného násilí a tvrdých postupů. Nicméně, nejlepší obrana je útok, nejefektivnější ochrana prevence a neúčinnější způsob jak udržet v zemi pořádek a „únosnou“ míru kriminality (lze-li to o tomto fenoménu vůbec prohlásit, že je jakákoliv jeho míra únosná) je strach ze zákonné represe. Bohužel, naše česká společnost je ve vnímání České policie svá, specificky česká. Ne jedné straně volá po pořádku a prevenci kriminality, současně však takřka paušálně odsuzuje jakékoliv projevy razantnějšího postupu mužů zákona. Vám se ale, pane ministře, v této chronicky nelehké konstelaci podařila úžasná věc. Policie České republiky perfektně zvládla bezpečnostní zajištění Výročního zasedání Mezinárodního měnového fondu a Skupiny Světové banky, a to za situace kdy mezinárodně medializovaný arbitr morálky vyslal světu poselství, jehož slyšeným obsahem bylo: „Gauneři a pomatenci celého světa, jste u nás vítáni. Přijďte si k nám zademonstrovat a zařadit - ventilovat svoji brutalitu.“ Kdy drtivá převaha sdělovacích prostředků pseudo neustranně poskytovala neúměrně větší prostor tzv. „odpůrcům globalizace“, jejichž nachystanými argumenty pro dialog byly odpadkové kontejnery plné dlažebních kostek a operační plány útoků na symboly tzv. globalizace. Pane ministře, můžete stručně (jde-li to vůbec) říci, jaké jste tehdy dal České policii základní pokyny?

Základní pokyny pro Českou policii během Výročních zasedání Mezinárodního měnového fondu a Skupiny světové banky byly zcela jednoznačné: maximální tolerance vůči povoleným pokojným demonstracím a protestům. Tzn. včetně tolerance vytkřikování hesel a vyvěšování transparentů. Tato míra tolerance pro Policii České republiky končí v okamžiku, kdy dochází k páchání násilí, ohrožování majetku, bezpečnosti a životů občanů. Jak se 26. září 2000 ukázalo, sliby odpůrců globalizace o pouhém pokojném vyjádření názorů byly zcela liché. Policie České republiky dostala svému závazku maximální tolerance a v mezích zákona o Policii České republiky zakročila proti agresorům a vandalům s nasazením životů jednotlivců i celých jednotek. Za to jim patří nejenom dík a obdiv můj, ale, jak se ukázalo, i dík široké veřejnosti a kolegů profesionálů ze zahraničí.

>>> www.mvcr.cz



Představení projektu

◀ Průvodce labyrintem českého cestovního ruchu Všudybyl & Internetový časopis lidí a o lidech v cestovním ruchu ▶ www.e-vsudybyl.cz

Redakce a příjem inzerce: Chalabalova 1605, 155 00 Praha 13, e-mail: kainc@mbox.dkm.cz, mobil: 0603/ 177 536, fax: 02/ 652 29 06

Byznys kolem rizika

Všude byl jménem tisícovek svých pozorných čtenářů děkuje České podnikatelské pojišťovně za fundované zpracování hlavního tématu čtvrtého vydání.

Připravovaný nový zákon o pojistné smlouvě definuje pojistné nebezpečí jako možnou prvotní příčinu vzniku nahodilé skutečnosti, na kterou se pojištění vztahuje a s níž je spojen vznik škody nebo vyvolání potřeby finanční částky.

Princip pojištění

Z ekonomického hlediska lze pojištění (provzované komerčními pojišťovnami) charakterizovat jako vytváření finanční rezervy sloužící k úhradě potřeb nebo škod, které vzniknou pojištěným osobám z nahodilých událostí. Je samozřejmé, že tato finanční rezerva se vytváří z prostředků pojištěných osob, tedy z pojistného, které je cenou za poskytování pojistné ochrany. Pojištění je v tomto kontextu tedy odvětvím služeb.

Z právního hlediska je pojištění závazkovým právním vztahem, v němž mají jeho účastníci rovné postavení. Právní vztahy vyplývající z pojištění upravuje občanský zákoník.

Pojišťovnou je

Podle zákona č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví a o změně některých souvisejících zákonů je pojišťovnou právnická osoba, které bylo Ministerstvem financí uděleno povolení k provozování pojišťovací činnosti a činnosti s ní související. Pojišťovací činnost může za podmínek stanovených zákonem provozovat pojišťovna se sídlem na území České republiky založená pouze jako akciová společnost nebo družstvo. Stanoví-li tak zvláštní předpis, může být tato činnost vykonávána i jinou právnickou osobou.

Zajišťovnou je

Podle zákona o pojišťovnictví právnická osoba se sídlem na území České republiky, která provozuje zajišťovací činnost a bylo jí MF ČR uděleno povolení, nebo právnická osoba se sídlem v zahraničí, která provozuje zajišťovací činnost v souladu s právní úpravou země svého sídla. Zajišťovací činnost může provozovat pojišťovna nebo zajišťovna se sídlem na území ČR založená pouze jako akciová společnost. Na provozování zajišťovací činnosti na území ČR zajišťovnou nebo pojišťovnou se sídlem v zahraničí

se zákon o pojišťovnictví nevztahuje. Pojišťovna, které bylo uděleno povolení k provozování zajišťovací činnosti, nemůže přebírat do zajištění pojistná rizika, která jsou pojištěna pojistnou smlouvou, kterou sama uzavřela.

Právní postavení pojišťovny a zajišťovny, nestanoví-li zákon o pojišťovnictví jinak, se řídí obchodním zákoníkem.

Předmět podnikání pojišťovny

Pojišťovací činností se dle zákona o pojišťovnictví rozumí uzavírání pojistných smluv podle zvláštního právního předpisu (§ 788 odst. 1 občanského zákoníku) pojišťovnou, správa pojištění a poskytování plnění z pojistných smluv. Součástí pojišťovací činnosti je nakládání s aktivy, jejichž zdrojem jsou technické rezervy pojišťovny (dále jen „finanční umístění“), uzavírání smluv pojišťovnou se zajišťovnami o zajištění závazků pojišťovny vyplývajících z jí uzavřených pojistných smluv (pasivní zajištění) a činnost směřující k předcházení vzniku škod a zmírňování jejich následků (zábranná činnost).

Pojišťovny mohou dále provádět činnosti související s pojišťovací činností, spočívající ve zprostředkovatelské činnosti, dále poradenskou činnost související s pojištěním fyzických a právnických osob a šetření pojistných událostí prováděné na základě smlouvy s pojišťovnou a další činnosti se souhlasem MF ČR.

Poválečná léta českého pojišťovnictví

Do roku 1945 působilo v Československu více než 700 pojišťoven a pojišťovacích spolků. Dekretem prezidenta republiky č. 103/1945 Sb. ze dne 24.10. 1945 se znárodnilo zestátněním smluvní (soukromé) pojišťovnictví na území Československé republiky. „Za účelem jednotného vedení pojišťovnictví byla zřízena Pojišťovací rada se sídlem

AMERIKA něco navíc...



**Nejlepší
okruhy.**

**Zkušení
průvodci.**

**Nejkvalitnější
propracované
trasy.**

**Moderní vozový
park.**

**Velkorysejší
přístup ke
klientům,**

nešetříme na
kilometrech ani na nápojích,
nealko nápoje po cestě zdarma bez
omezení.

Absolvováním kteréhokoliv z našich
zájezdů získáte členské výhody ESO
Klubu, zejména pak slevy na naše další
zájezdy do 51 zemí Ameriky, Austrálie,
Asie a Afriky.

Poznávací, pobytové
i kombinované zájezdy.

Umíme více ...



Největší český touroperátor na exotiku.

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

v Praze, která byla podřízena Ministerstvu financí“.

Vyhláškami č. 2086, 2088, 2090, 2092 a 2094 vydanými dne 20. 11. 1946 bylo od 1. 1. 1947 ustaveno v Československu 5 pojišťoven, národních podniků, a to: pojišťovna Slavie, n.p.; Pražská pojišťovna, n.p.; První československá pojišťovna, n.p.; pojišťovna Slovan, n.p. a Nemocenská pojišťovna, n.p.

Po únoru 1948 byl se zpětnou platností od 1. 1. 1948 vytvořen jeden ústav - Československá pojišťovna, národní podnik se sídlem v Praze a ředitelstvím pro Slovensko v Bratislavě, který se tak stal monopolní pojišťovnou na území Československé republiky pro pojišťování vnitrostátních i zahraničních rizik. Stalo se tak vyhláškou ministra financí č. 977 z 25.5. 1948.

Únor 1948 přerušil,

tak jako v jiných oblastech, na několik desetiletí přirozený tržní vývoj pojišťovnictví. Velmi negativní dopad na vývoj pojištění, zejména životního, měla měnová reforma provedená v roce 1953. Zcela nevhodný kurz přepočtu hodnot životního pojištění výrazně poškodil většinu pojištěných a na dlouhá léta otrásl důvěrou pojištěných v tuto formu jejich zajištění. V roce 1958 byla do tehdejší Státní pojišťovny začleněna První česká zajišťovací banka a vytvořena Státní pojišťovna, zajišťovací a zajišťovací podnik, Praha. Vytvořením jedné pojišťovny byly dány předpoklady pro vybudování jednotné a jednoduché vnitřní organizační struktury a zjednodušení celého provozu. Tím se výrazně snížily režijní náklady a obecně se rozšířila pojistná ochrana. Pojišťovna začala rozvíjet své celospolečenské funkce jako součást jednotného ekonomického a finančního systému státu.

Zákonem č. 162/1968 Sb., o pojišťovnictví

byly v souvislosti s federativním uspořádáním státu vytvořeny ze Státní pojišťovny dva samostatné subjekty - Česká státní pojišťovna se sídlem v Praze a Slovenská státní pojišťovna se sídlem v Bratislavě, a to s účinností od 1.1.1969. Obě pojišťovny mohly působit na celém území Československa, ale po vzájemné dohodě, uzavřené již v roce 1969, působily v zásadě pouze ve svých republikách. Řízeny byly republikovými Ministerstvy financí.

Právní rámec pro změny související se zavedením tržní ekonomiky a soukromého podnikání byl v oblasti pojišťovnictví vytvořen zejména novými zákony o pojišťovnictví (v ČR zákon č. 185/1991 Sb).

Povolení k provozování pojišťovací činnosti

na území ČR uděluje Ministerstvo financí na základě písemné žádosti, která obsahuje náležitosti stanovené § 7 a následující zákona o pojišťovnictví. O této žádosti rozhodne MF do 90 dnů od jejího podání. Povolení k provozování pojišťovací činnosti se uděluje podle pojistných odvětví životních pojištění nebo pojistných odvětví neživotních pojištění nebo podle skupin neživotních pojištění uvedených v části C přílohy k zákonu o pojišťovnictví.

V § 9 citovaného zákona jsou uvedeny minimální výše základního kapitálu pojišťovny pro provozování pojišťovací činnosti podle jednoho nebo více pojistných odvětví a jejich případné kombinace. Např. pro pojistné odvětví uvedené pod č. 11 přílohy k zákonu - tj. pojištění odpovědnosti za škodu vyplývající z vlastnictví nebo užití leteckého dopravního prostředku, včetně odpovědnosti dopravce je stanoven minimální základní kapitál pojišťovny ve výši 200 mil. Kč.

Pojistné nebezpečí, pojistné riziko, pojistná událost

Autoři, zejména v USA vytvořili celou řadu definic pro pojistná rizika, která bývají obvykle doprovázena rozvláchnými výklady. Připravený nový zákon o pojistné smlouvě (jeho účinnost se předpokládá v roce 2003) definuje pojistné nebezpečí jako možnou prvotní příčinu vzniku nahodilé skutečnosti, na kterou se pojištění vztahuje a s níž je spojen vznik škody nebo vyvolání potřeby finanční částky.

Pojistným rizikem je

možnost vzniku nahodilé skutečnosti vyvolané pojistným nebezpečím a míra pravděpodobnosti předpokládaného rozsahu škody nebo míra pravděpodobnosti potřeby finanční částky.

Příklad - Pojistné nebezpečí je záplava a těsná blízkost domu u řeky je pojistné riziko. Uvažujeme-li o výši rizika, musíme vzít v úvahu dva pojmy, četnost a závažnost. Zkombinujeme-li tyto dva pojmy, zjistíme, že převažují dva vztahy. První z nich se týká velkého počtu různých rizikových situací, v nichž existuje vysoká četnost a nízká závažnost rizika. Například v případech pojištění pro případ požáru, bude existovat mnoho malých požárů a poměrně málo velkých požárů. Lze si to představit jako velký počet požárů domácností, které poškodí kuchyň, ale malý počet požárů, které zničí celý dům. Člověk by byl ochoten financovat škody, které jsou časté, nikoli však vážné, nebyl by však asi ochoten financovat málokdy se vyskytující události, které

mohou mít za následek velmi vysoké náklady. Tato podoba vztahu mezi četností a závažností se neomezuje jen na škody způsobené požárem, ani na majetkové škody. Velmi podobným modelem se řídí případy pracovních úrazů.

Nízká četnost a vysoká závažnost

Druhý vztah mezi četností a závažností je ten, kdy existuje nízká četnost a vysoká závažnost. Celkový počet takových událostí nebude tak vysoký, nastanou-li však, budou mít za následek velmi vysoké náklady. Příkladem jsou nehody, které postihují lodí a letadla.

Pojistné riziko a jeho hodnocení (oceňování) pojišťovnami je nejdůležitějším faktorem pro stanovení ceny pojištění. Faktor spoluúčasti na pojistném plnění při každé pojistné události je důležitým faktorem. Obecně lze říci, že čím vyšší je spoluúčast na pojistném plnění, tím se cena pojištění zlevňuje a naopak.

Pojistná smlouva

Základní právní úprava pojištění je obsažena v občanském zákoníku - § 101, 104 a § 788 - 828. Ustanovení § 788 o. z. charakterizuje pojištění, a tím je odlišuje od smluv upravujících jiné závazky. Z této úpravy vyplývá, že pojistnou smlouvou se pojišťovna zavazuje poskytnout ve sjednaném rozsahu plnění, nastane-li nahodilá událost ve smlouvě blíže označená, a fyzická nebo právnická osoba, která s pojišťovnou pojistnou smlouvou uzavřela, je povinna platit pojistné. Z ryze právního hlediska je pojištění synallagmatický závazkový právní vztah, tzn. vztah charakterizovaný rovností účastníků, kteří jsou nositeli práv a povinností, jež s tímto právním vztahem spojují právní předpisy nebo jež na sebe vzali uzavřením smlouvy, a dále vzájemností práv a povinností, jakož i vzájemnou podmíněností plnění.

Pojistná smlouva je uzavřena

okamžikem, kdy navrhovatel obdrží sdělení o přijetí svého návrhu, pokud nejsou projevy vůle učiněny současně. Úpravu obsahuje § 792 o. z., který rovněž stanoví, že návrh lze přijmout též zaplacením pojistného ve výši uvedené v návrhu a v určené lhůtě. Podle § 791 o. z. je pro právní úkony týkající se pojištění předepsána písemná forma, není-li v zákoně nebo ve vše-obecných pojistných podmínkách stanoveno jinak.

Od okamžiku uzavření pojistné smlouvy je třeba odlišit počátek pojištění, tj. dobu, od níž vznikají práva a povinnosti z pojištění. Tento počátek pojištění je blíže upraven v pojistných podmínkách nebo v pojistné smlouvě. Rovněž tak zánik pojištění

 <p>BenaTour</p> <p>Vodičkova 36 110 00 Praha 1</p> <p>tel.: 02/ 2421 5336, 2421 7123, 2223 1663, 2223 0802 fax: 02/ 2421 5336, 2421 7115; e-mail: benatour@benatour.cz</p>	<p>PAŘÍŽ</p> <p>letecky</p> <p>7590 Kč (4 noci) 6300 Kč (3 noci)</p> <p>1. 6. - 4. 6. 2001 23. 5. - 27. 5. 2001</p> <p>Slevy pro děti.</p>	<p>MARSEILLE</p> <p>letecky</p> <p>6660 Kč (3 noci)</p> <p>24. 5. - 27. 5. 2001</p> <p>Možnost zakoupení samostatné letenky včetně cateringu, letištní taxy, transferu z letiště do centra a zpět: Paříž a Marseille 3990 Kč; Řím 6000 Kč.</p>	<p>ŘÍM</p> <p>letecky</p> <p>13. 4. - 16. 4. 2001</p> <p>10 840 Kč</p> <p>28. 4. - 1. 5. 2001</p> <p>9 990 Kč</p>
	<p>8 ————— čtvrté vydání 2001</p>		

je ve většině případů upraven v pojistných podmínkách nebo v pojistné smlouvě.

Asistence je

smluvně vymezená služba pojištěnému pro případ nepředvídatelných událostí. Tuto službu poskytuje buď přímo pojišťovna sama nebo její smluvní partner obvykle po 24 hodin denně. Jedná se o různorodé služby poskytované v rámci určitého druhu pojištění. Např. v rámci cestovního pojištění - asistence při úhradách nákladů léčení v zahraničí včetně zajištění dopravy pojištěného do ČR. Dále asistence v rámci pojištění motorových vozidel - zabezpečení a úhrada nákladů při opravě, odtahu vozidla apod.

Pojišťovací pool je

volným sdružením pojišťoven bez právní subjektivity, založeným za účelem provozování určitého druhu pojištění (obvykle povinně smluvní pojištění) a za účelem získání, sjednání a organizace zajištěného krytí pojišťoven sdružených v poolu v rozsahu rizik spojených s provozováním daného pojištění.

Z uvedené definice je tedy zřejmé, že pooly vznikají zejména za účelem rozložení pojistného rizika (jedná se o značně vysoké riziko) na více pojišťoven a získání zajištění pro toto riziko. V praxi jde o to, že jednotliví členové poolu vytvoří svými tzv. čistými vlastními vrubů (finančními částkami) kapacitu poolu v určité výši a zbylou potřebnou kapacitu pro krytí případných škod pool zajistí u zajišťoven.

V současné době existuje v rámci pojistného trhu pool jaderný a pool pro pojištění záruky v důsledku úpadku cestovní kanceláře. Připravuje se založení poolu pro pojištění odpovědnosti za škody vzniklé v důsledku závažné havárie - dle zákona č. 353/1999 Sb.

Význam a výhody pojištění

Tato otázka úzce souvisí s obsahem uvedeným v bodě 1, tj. s principy pojištění. Existence solidního pojistného trhu je základní složkou kterékoli úspěšné ekonomiky a důkaz tohoto tvrzení je možné vidět v mnoha částech světa. To, že se o pojištění hovoří mnohem méně, než o jiných finančních institucích (jako jsou banky), neodráží jeho skutečný význam. Mnoho autorů, kteří píšou o historii ekonomie a historii pojištění, si všímá souvislosti mezi solidním pojistným trhem a rozvojem průmyslu. Jako příklad uvádějí např. vzestup Británie jako významného obchodního státu, a skutečnost, že Británie měla v tomtéž období dobré možnosti pojištění pro případ požáru.

Vědomí, že zde existuje pojištění, aby čelilo finančním následkům určitých rizik, poskytuje jistý druh klidu mysli. To je důležité pro soukromé osoby, jež pojišťují svoje auto, dům, majetek apod., je to však životně důležité pro průmysl a obchod.

Proč by člověk měl vkládat peníze do obchodního podniku, když existuje tolik rizik, která mohou mít za následek ztrátu těchto peněz? Kdyby však lidé neinvestovali do podnikání, pak by existovalo méně pracovních míst, méně zboží, bylo by třeba více

dovážet a obecně by se snižovala životní úroveň. Zakoupení pojištění umožní podnikatelům (ale i občanům) přenést alespoň některá rizika podnikání na pojišťovny.

Pojištění působí také jako stimul činnosti podniku, který již existuje. Děje se to tak, že finanční prostředky, které by jinak bylo třeba udržovat jako snadno dostupné rezervy pro krytí budoucích škod, uvolňují pro investice do produktivních činností podniku.

Pojišťovny mají od všech pojištěných k dispozici velké finanční prostředky, neboť existuje časová prodleva mezi přijetím pojistného a výplatou pojistného plnění, pokud škoda vůbec vznikne. Tato výhoda spočívá ve způsobu užití těchto prostředků, protože pojišťovny je investují do mnoha různých investic. Svými rozsáhlými investicemi pomáhá pojišťovnictví půjčovat národním a mezinárodním správním orgánům. Pomáhá také průmyslu a obchodu tím, že jim dává k dispozici různé formy půjček a upisuje akcie, které jsou nabízeny na volném trhu. Pojišťovny tvoří část toho, co se nazývá institucionální investory; další jsou banky a penzijní fondy.

Český pojistný trh směřuje do EU

Zlomovým rokem z hlediska přibližování českého pojistného trhu EU byl rok 1999 a 2000. Toto se týká zejména pojistného práva. Byla provedena demonopolizace trhu v povinném ručení přijetím zákona č. 168/1999 Sb., o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla, který zavedl nový systém tohoto pojištění. Dalším důležitým přijatým zákonem byl zák. č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví, který zkvalitňuje české pojistné právo, rozšiřuje pravomoci státního dozoru při kontrole finančního zdraví pojišťoven a přibližuje se legislativě EU. Jeho úplná harmonizace s legislativou EU se připravuje v roce 2002. Přijatý zákon č. 159/1999 Sb., o některých podmínkách podnikání v cestovním ruchu, ukládá cestovním kancelářím povinnost sjednat pojištění pro případ úpadku. V lednu t.r. vytvořily pojišťovny za účelem provozování tohoto rizikového pojištění pool. V roce 1999 byl přijat také zákon č. 353/1999 Sb., o prevenci závažných havárií, který ukládá povinnost výrobcům, distributorům, skladovatelům nebezpečných chemických látek sjednat pojištění odpovědnosti za škodu. I v předmětném pojištění probíhají v současné době dokončovací práce na vytvoření poolu. V roce 2000 byla přijata novela zákona č. 562/1992 Sb., o daních z příjmů, která, tak jako v případě penzijního připojištění, umožní poplatníkovi i při sjednání smlouvy na životní pojištění snížit si daňový základ.

Dalším důležitým připravovaným zákonem v rámci českého pojistného práva je návrh zákona o pojistné smlouvě, který byl v minulých týdnech t.r. Poslaneckou sněmovnou vrácen vládě ČR k přepracování. Jeho přijetí se předpokládá v roce 2003.

JUDr. Jan Růžička
a JUDr. Karel Švejda

AMERIKA něco navíc...



➤➤ **Národní parky západního pobřeží USA**
16 dní (14 nocí)
15. května až 30. května 59.990 Kč
30. května až 14. června 59.990 Kč
14. června až 29. června 58.990 Kč
29. června až 14. července 58.990 Kč

➤➤ **Národní parky severozápadu**
16 dní (14 nocí)
30. května až 14. června 58.990 Kč
14. června až 29. června 62.990 Kč

➤➤ **Napříč USA**
s průvodcem, 22 dní (20 nocí)
29. června až 20. července 69.990 Kč
3. srpna až 24. srpna 69.990 Kč

➤➤ **Aljaška**
s průvodcem, 16 dní (14 nocí)
14. června až 29. června 94.990 Kč
29. června až 14. července 94.990 Kč

➤➤ **USA - města východu**
9 dní (7 nocí)
9. června až 17. června 42.990 Kč
3. září až 11. září 42.990 Kč

➤➤ **USA - Kanada**
15 dní (13 nocí)
26. května až 9. června 54.490 Kč
20. července až 3. srpna 57.490 Kč
Změny vyhrazeny!



Největší český touroperátor na exotiku.

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

Anketa

Hlavním tématem dubnového vydání Všudybylu je pojišťovnictví. Pojišťovnictví v širokém, obecném pojetí prevence a podnikání. Tak, jako je cestovní ruch multioborovým vysoce průřezovým odvětvím (podnikáním, spotřebitelskou oblastí různorodých služeb i tzv. zbytnou sférou trávení volného času), tak i dílčí obory pojišťovnictví prostupují všemi oblastmi. V obou případech si zákazník kupuje cosi - v dobré víře, že to bude fungovat. U produktů cestovního ruchu zpravidla z pozitivních pohnutek týkajících se prožití věcí příštích a u produktů pojištění z obavy před nimi. Otázka, kterou dubnový Všudybyl klade směrodatným a vysoce postaveným lidem, kteří se spolupodílejí na formování českého pojistného trhu je:

Je český trh pro podnikání v pojišťovnictví perspektivní (či dokonce podpojištěný)?



Petr Prokop
- výkonný ředitel České pojišťovny, a. s.

Ríká se, že nejlepší pojistná událost je ta, která se nestala. Tato věta se však nejednou stala osudnou mnohým majitelům nemovitostí, automobilů i podnikatelům, kteří riziko

krádeže, živlů a dalších nepřízní osudu zavrhnou úvahou - mně se to přece stát nemůže. Snad právě proto stále není v naší republice, na rozdíl od zahraničí, pojištění vnímáno jako něco nezbytného a samozřejmého. Možná, že právě daňové zvýhodnění životních pojištění, které letos vstoupilo v platnost, bude jedním z impulsů ke změně v myšlení lidí. Česká pojišťovna je připravena vyhovět požadavkům svých klientů, a to v oblasti životních i neživotních pojištění. Chtěl bych se na tomto místě zmínit o jedné oblasti, ve které bychom stávajícím i potenciálním klientům právě teď rádi vyšli vstříc, a tou je pojištění malých a středních podniků. Právě tento segment trhu je považován za nejvíce podpojištěný. Jsme si vědomi toho, že v minulosti bylo uzavírání majetkových a odpovědnostních pojištění pro drobné firmy dost komplikované. Na základě připomínek klientů a analýzy trhu jsme sjednávání těchto pojištění podstatně zjednodušili a zájemci se o tom budou moci přesvědčit již ve druhé polovině letošního roku. Ve spolupráci s naší dceřinnou společností eBanka a dalšími partnery jsme připraveni nabídnout malým i větším firmám komplexní finanční servis, včetně úvěrů a leasingu, prostě skutečné propojení finančních služeb. Děláme vše proto, aby naši klienti neargumentovali slovy: Pojištění? To je věc, kterou nepotřebuji...



Ing. Jiří Borský - ředitel úseku marketingu České podnikatelské pojišťovny

To, že je některý trh podpojištěný, ještě neznamená, že musí být akutně perspektivní. A naopak, to že je pojistný trh vysoce saturován, vůbec nemusí znamenat, že je neperspektivní.

Pojistný trh v USA patří k těm s nejvyšší propojištěností a zároveň také k nejperspektivnějším. Albánský, pak, zase k těm s nejnižší propojištěností v Evropě, ale jeho perspektiva je kdesi v dlouhodobém horizontu. Český pojistný trh zdaleka nedosahuje úrovně propojištěnosti zemí západní Evropy a zároveň je velmi perspektivní. Tato skutečnost se pozitivně odráží v dynamice růstu hospodářských výsledků České podnikatelské pojišťovny, která oproti předchozímu roku zvýšila tržby o více než 250 %. Jsme sice univerzálním pojišťovacím ústavem, ale ve srovnání s dalšími pojišťovnami jsme na trhu relativně krátce (5 let) a navíc s rye českým kapitálem. V současné době patříme na českém pojistném trhu do první desítky. Kromě už zmíněné perspektivnosti oboru na tom má pochopitelně velkou zásluhu zkušený management. Díky němu patří České podnikatelské pojišťovně i různá prvenství. Jako první jsme např. zahájili prodej prostřednictvím internetu. Týkal se cestovního pojištění, v němž velmi úzce spolupracujeme se Všeobecnou zdravotní pojišťovnou České republiky. (Mimochodem, náš společný produkt cestovního pojištění využívá každý rok více než jeden a čtvrt milionu občanů.) K prodeji cestovního pojištění po internetu se posléze přidal i prodej povinného ručení za provoz motorového vozidla. Zní-li tedy anketní

otázka, je-li český trh pro podnikání v pojišťovnictví perspektivní, pak už sama existence a dynamika růstu České podnikatelské pojišťovny dává jednoznačnou a pro nás potěšitelně kladnou odpověď: ano.



Ron van Oijen - generální ředitel ING Nationale-Nederlanden

Motorem pro životní pojištění je míra odpovědnosti za osudy nás i našich blízkých, stejně jako ekonomický růst pro životní úroveň. Pojišťovnictví je odvětví pracující s jedinými

jistotami člověka - životem a smrtí. Ačkoli to zní trochu morbidně, dokud se budou lidé rodit a umírat, bude existovat prostor pro životní pojištění. A jelikož je potřeba bezpečí druhou nejdůležitější potřebou člověka, pojišťovnictví i přes svou ne příliš populární image velmi dobře prosperuje. Tolik filozofická úvaha.

Mám-li být pragmatik, český pojistný trh je z hlediska životního pojištění velice zajímavý a perspektivní. V této chvíli je však velmi podpojištěn. Na jednoho člověka nepřipadá ani jedna celá pojistka, což je v porovnání se západní Evropou opravdu málo. Mnoho lidí totiž stále nedoceňuje význam životního pojištění. Již si zvykli zabezpečit si prostřednictvím pojistky svou domácnost či automobil, řada z nich má i úrazové připojištění, ale na svůj život a jeho pojištění myslí málokdo. Položíme-li si prostou otázku, co je pro nás v životě nejdůležitější, mnozí asi odpoví, že děti, vlastní život, zdraví. Co máme ale pojištěné? My často říkáme, že pokud si uzavřete životní pojištění, ukážete, že Vám záleží na Vašich blízkých. Všechny pojišťovny poskytují svým klientům zajištění v případě pojistné události. Způsob, jakým tak činí, se ovšem liší. Pro ING Nationale-Nederlanden je bezesporu specifické osobní finanční plánování. Klientům nenabízíme jednotlivé produkty jako většina pojišťoven, bank i dalších finančních institucí, ale komplexní řešení finanční situace. Naši poradci tedy při osobní schůzce klientům nenabídnou pojištění, ale nejprve vyslechnou jejich představy, zjistí jejich potřeby a poté provedou detailní analýzu finanční situace a poté nabídnou i vhodné řešení.



Ing. Július Kudla - předseda představenstva a generální ředitel ČESCOB, úvěrová pojišťovny, a.s.

Český trh, a to je zásadní věc, je perspektivní. Dosud nedošlo k jeho úplnému rozdělení. Tento proces bude pokračovat. ČESCOB, úvěrová pojišťovna, a.s. působí v oblasti

neživotního pojištění, respektive v jeho specifické části, a to je pojištění dodavatelských úvěrů. Jak úvěrů ve vztahu k exportu, tak úvěrů na poli domácího obchodu. Jsme instituce, která nabízí pouze jeden produkt. Za tři a půl roku činnosti se nám podařilo získat poměrně zajímavou část českého trhu, který stále ještě nedosáhl úrovně zdravého propojištění Evropské unie. To se v našem segmentu pohybuje mezi 15 - 17 %. V České republice je úroveň úvěrového propojištění ve výši 7 %. V exportu trochu více, ve sféře domácího obchodu méně. Důvody mohou být různé. Domnívám se, že kdo si chce důsledně hlídat platební toky, musí nástroj úvěrového pojištění používat. Nejlevnější peníze jsou totiž ty, které neztratíte, a neztratíte je, pokud dostanete včas zaplacení. Díky tomu odpadá otázka potřeby shánění peněz navyšováním úvěrů bez dalších záruk, protože své peníze na cestě máte pojištěny. Cena pojištění je velmi přijatelná, proto si myslím, že v této oblasti dojde v Česku ještě k velkému nárůstu. Rád oceňuji, že i české banky už začaly úvěrové pojištění akceptovat (zahraniční to dělají běžně) jako dodatečné zajištění, což jejich managementu umožňuje realizovat racionálnější obchodní úvěrovou politiku, lépe a hlavně bezpečněji používat větší objem volných kapitálových zdrojů.



Ing. Miroslav Tacl,
předseda představenstva
a generální ředitel Allianz
pojišťovny, a.s.

Český pojistný trh se dynamicky rozvíjí již od roku 1992 a to se projevilo i loni. Na trhu působí aktivně přes 40 pojišťoven, které nabízejí

široké spektrum pojistných produktů srovnatelné s nabídkou ve vyspělých ekonomikách. Česká republika ale zatím nedosáhla úrovně trhu západní Evropy, zejména v oblasti životního pojištění. Teprve teď, deset let po revoluci, si lidé začínají uvědomovat, že se na stáří musí, alespoň částečně, zabezpečit sami. Je pravděpodobné, že daňové úlevy zavedené od ledna 2001 na životní pojistky, růst v této oblasti ještě umocní. Tuto zákonnou úpravu doprovázela poměrně široká veřejná diskuse k dané problematice, takže veřejnost je již poměrně informována a navíc je připojena i konkrétní motivace finanční. Univerzální pojišťovna, jako je například Allianz, nabízí téměř všechny typy produktů - kasko, povinné ručení, pojistky pro podnikatele i průmysl, penzijní připojištění, cestovní pojištění, apod. Také se snažíme nabízet

univerzální servis pro klienta, neustále rozšiřujeme asistenční služby, některé pojistky prodáváme online prostřednictvím internetu a samozřejmě jsme svým klientům k dispozici ke konzultacím na bezplatné telefonní lince.

Na závěr bych chtěl uvést další aktuální důkaz vyspělosti českého pojistného trhu. Tím je, podle mého názoru, zavedení takzvaných pojistných poolů, ve kterých se účastní více pojišťoven. Jedná se o pojištění klientů u kterých je potenciální škoda velmi vysoká. Příkladem je nejen pool na pojištění cestovních kanceláří, ale například i tzv. „jaderný“ pool.



JUDr. Vladimír Krajčec -
generální ředitel Evropské
Cestovní Pojišťovny

Český trh je jednoznačně perspektivní pro jakoukoliv pojišťovnu. V Česku je totiž asi poloviční propojištěnost proti vyspělým zemím západní Evropy, kde navíc úroveň propojištěnosti nadále

stoupá. Myslím, že český trh je nejvíce perspektivní pro větší mezinárodní společnosti. Ty jsou schopny poskytnout komplexní servis ve všech oblastech pojištění a mohou lehčeji využívat zahraničních zdrojů, co se týče odborníků, dat, zajištění a podobně. V nespolední řadě jsem přesvědčen, že perspektivu na našem trhu mají pojišťovny specializované na úzký segment pojištění, kterému tak mohou věnovat veškerou pozornost a péči. Tím daný druh pojištění posouvají ve směru nejvyšších světových standardů vyspělých zemí. Na druhé straně menší perspektivu vidím pro nově zakládané, zcela české ústavy. Bývají zpravidla handicapovány kapitálovým zázemím, organizačně, i lidskými zdroji. A výchova lidí, odborníků, nemá-li daný pojišťovací ústav zázemí za zahraničí, je mnohem složitější.



Ing. Pavol Paržek -
místopředseda
představenstva
a generální ředitel Exportní
garanční a pojišťovací
společnosti a.s. (EGAP)

Na základě zkušeností, které máme v EGAPu musím odpovědět kladně. Pro úvěrové pojištění,

které je relativně mladou branží českého pojišťovnictví, je český trh nepochybně velmi

dynamický a perspektivní. Od roku 1992, kdy jsme začali s nulovým objemem, jsme dosud souhrnně pojistili přes 220 miliard Kč pohledávek z úvěrů. Z této sumy to pouze za rok 2000 představovalo víc než 70 miliard Kč, tj. přes 6,3 % českého vývozu. Proti předchozímu roku to znamená přírůstek téměř 50 %. I v sumě předepsaného pojistného jsme v loňském roce poprvé přesáhli miliardu korun. Pokud ale český trh porovnáme z trhy zemí s vyspělou tržní ekonomikou, míra pojištění úvěrů, a to jak exportních tak domácích, je na nich stále výrazně vyšší. Když jsme před lety začínali, nabízeli jsme něco, o čem převážná většina podniků slyšela poprvé. Nevěděla, co to je a jak to má použít. Proč si má objednávat pojištění a ještě za něj platit.

Ke dnešnímu dni se nám je, a nejen dominantní exportéry, podařilo přesvědčit o tom, že úvěrové pojištění má pro ně, kromě ochrany proti nezaplacení, ještě přídavné efekty. Naše produkty jim totiž zpravidla velice pomáhají získávat financování jejich vývozu. Exportní garanční a pojišťovací společnost má i produkty, které přímo jsou určeny pro to, aby pomáhaly získávat financování výroby pro vývoz. Úvěrové pojištění je zkrátka perspektiva nejen pro český pojistný trh, ale zejména pro konkurenční schopnost českého exportu.



Jaroslav Boček, generální
ředitel Zürich Pojišťovny

Na otázku je-li český pojistný trh perspektivní, musím odpovědět jasným ano. Jinak bychom zde určitě nebyli a naše centrála by neměla finanční prostředky, které do rozvoje českého trhu

investuje, orientovala jinak. Co se týče propojištěnosti českého trhu. Zürich Pojišťovna se dominantně pohybuje v oblasti pojištění průmyslu a podnikatelských rizik. Jsme toho názoru, že i v tomto segmentu není všechno řádně pojištěno. Na českém pojistném trhu se vyskytují značné deformace pojistných hodnot. I zde je značný prostor k dalšímu růstu. Nasvědčuje tomu i skutečnost, že naše průmyslové pojištění vzrostlo za minulý rok cca o 30 %, takže i v tomto velmi nekompromisně obsazeném tržním segmentu se nám daří prokazovat své kvality. Vývoj je pro Zürich Pojišťovnu velmi pozitivní. Jsme přesvědčeni, že se v něm odráží přímá souvislost s naším profesionálním a vysoce kvalifikovaným přístupem k průmyslovým rizikům.

všudybyl **Zařazení do adresáře odběratelů časopisu lidí a o lidech v cestovním ruchu**
Všudybyl můžete objednat na adrese:

Redakce Všudybylu: Chalabalova 1605, 155 00 Praha 13
 e-mail: kainc mbox.dkm.cz, fax: 02/ 652 29 06, mobil: 0603/ 177 536

ING Employee Benefits

nový koncept spolupráce s firemní klientelou finanční skupiny



ING Group

EMPLOYEE BENEFITS

Udržet si kvalitní a loajální zaměstnance není v současné době jednoduché. Ale právě oni bývají hlavní devizou podniku a jeho konkurenční výhodou. Výzkumy ukazují, že výše platu či mzdy není jediným lákadlem, kterým si zaměstnance získáte. Stále více firem, proto využívá dalších možností pro zvýšení loajality a motivace svých zaměstnanců.

Snaha rozšířit systém výhod zaměstnancům

Provedené výzkumy ukázaly, že 70 % společností na českém trhu má zájem a snahu rozšířit současný systém sociálních výhod poskytovaných svým zaměstnancům. Zaměstnavatelé přitom kladou velký důraz na finanční produkty, zejména pak penzijní připojištění či životní a důchodové pojištění.

V roce 1993 pouze 5 % společností

V myšlení zaměstnavatelů v souvislosti s odměňováním a zaměstnaneckými výhodami došlo v průběhu 90. let k jasnému posunu. V roce 1993 podle PWC nabízelo pouze 5 % společností svým zaměstnancům opční plány a 15 % zaměstnavatelů obohatilo systém odměňování svých zaměstnanců o úrazové pojištění. O pět let později se situace výrazně změnila: 14 % zaměstnavatelů nabízí v rámci svých systémů odměňování opční plány a 45 % společností přispívá svým zaměstnancům na úrazové pojištění. Podle našich propočtů čítá potenciál korporátního trhu 120 tisíc společností, které zaměstnávají téměř 2 miliony lidí. Ačkoli je korporátní trh velmi zajímavý, dosud zde neexistovala

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

Novela zákona o daních z příjmů, která nabyla účinnosti dnem 1. 1. 2001, přinesla daňové úlevy pro pojistné hrazené zaměstnavatelem na životní pojištění svých zaměstnanců, čímž rozšířila možnosti jak zatraktivnit zaměstnání u té které firmy.

Pro zaměstnavatele novela přinesla možnost uplatnit jako daňově uznatelný výdaj (náklad) pojistné, které hradí zaměstnavatel za zaměstnance pojišťovně na základě pojistné smlouvy uzavřené mezi zaměstnancem jako pojistníkem a pojišťovnou, až do výše 8 000 Kč za zdaňovací období nebo jeho část. Pojistné nad tuto hranici musí již hradit zaměstnavatel z čistého zisku, neplatí z něj však ani sociální ani zdravotní pojištění. Navíc z takového pojistného neodvádí daň z příjmu ani zaměstnanec, neboť až do výše 12 000 Kč příspěvku zaměstnavatele je toto osvobozeno od daňové povinnosti i pro zaměstnance.

Pojistná smlouva, na kterou lze tuto výhodu uplatnit, musí splňovat podmínku 2x60. To znamená, že soukromé životní pojištění musí být uzavřeno nejméně do 60 let věku pojištěného a musí trvat nejméně 60 měsíců.

Daňová úleva se vztahuje i na platby přímo od zaměstnance, pro tyto platí limit 12 000 Kč ročně, které si zaměstnanec může odečíst z daní při ročním zúčtování. Jestliže na smlouvu přispívají oba - zaměstnanec i zaměstnavatel, celková daňová výhoda se znásobí.

žádná finanční instituce, která by nabízela komplexní balík finančních produktů tzv. zaměstnanecké výhody. Řada pojišťoven, penzijních fondů a dalších finančních společností nabízí klientele různé programy, nicméně žádný z nich nemá parametry klasických zaměstnaneckých výhod. Tolik současná situace. V průběhu 2 - 3 let bude skutečnost zřejmě jiná.

Individuálním přístupem ke každé společnosti

Mezeru na trhu se rozhodla pokrýt holandská finanční skupina ING Group. Koncept je založen na individuálním přístupu ke každé společnosti, nepřetržitě telefonické podpoře a originální elektronické administrativě. Klientům jsou k dispozici specialisté pro firemní klientelu, kontaktní centrum vybudované v souladu s vyspělou informační technologií a zejména unikátní elektronické zpracování veškeré administrativy na platformě Internetu.

Originální internetová aplikace

Jelikož je administrativa spojená se zaměstnaneckými výhodami poměrně náročná, pomáhá klientům situaci ulehčit originální internetová aplikace, kterou ING vyvinula ve spolupráci s IBM. Tato aplikace umožní personálnímu oddělení firmy a dalším zainteresovaným zaměstnancům číst, doplňovat a měnit informace související s užívanými produkty. Konkrétně mají klienti možnost zjistit informace o aktuálních platbách, vést evidenci zaměstnanců v souvislosti se změnami pracovního poměru, provádět změny v produktech a příspěvcích pro jednotlivé zaměstnance atd.

Koktejl ING Employee Benefits

Koktejl ING Employee Benefits je v současné době namíchán z penzijního připojištění, životního a soukromého zdravotního pojištění, hypotečních úvěrů, stavebního spoření a podílových fondů. Některé produkty zaměstnaneckých výhod poskytují společnosti patřící do finanční skupiny ING Group, jiné - např. stavební spoření a hypotéky - jsou nabízeny ve spolupráci se strategickými partnery. Do budoucna bude nabídka rozšířena o bankovní produkty, jako jsou kreditní karty či spořicí účty.

- ING Group
- Nádražní 25, Praha 5
- tel.: 02/ 21 770 780
- >> www.ingeb.cz



Udržme si jen tu lásku,
kterou rozdáme.
Elbert Hubbard

Galakonzert na podporu Nadace Terezy Maxové

23. února se ve Velkém sále Lucerny v Praze uskutečnil galakonzert na podporu Nadace Terezy Maxové. Všechna vystoupení hvězd byla milá a měla lidskou dimenzi. Obzvláště osvěžující byl patriarcha českého bigbítu Petr Janda an zpíval doprovázeje sám sebe na akustickou kytaru.

Proč jsem založila Nadaci

Mně se vždy dostávalo hodně lásky a pozornosti a proto mám potřebu podělit se s těmi, kteří je potřebují nejvíce, tedy s dětmi. Jim chci pomáhat hlavně proto, že se nemohou bránit samy a že nemají šanci to změnit. Myslím, že to v životě potká každého z nás, touha až potřeba rozdělit se. O vše, co člověka na světě těší, o svoji radost ze života, o pocit štěstí i o právě prožívanou lásku.

Jsou věci, které chápeme jako normální a samozřejmé, byť ne spravedlivé. Vždycky to tak bylo, je a zřejmě i bude. Je to prostě tak zařízené. Pak ale zjistíte, že se s obvyklým stavem věcí nemusíte smířit, že když se chce... A vlastně to není až tak nemožné dosáhnout alespoň nějaké malé spravedlnosti pro ty děti, které to mají nejtěžší.

Nadace Terezy Maxové

● je stabilně etablovaným subjektem české neziskové sféry; v loňském roce se stala členem Fóra dárců, prestižní organizací sdružující nadace



respektující vysoké standardy a principy etického chování;

- se zabývá systematickou podporou projektů směřujících k legislativní, sociální a kulturní podpoře problémů souvisejících s dětskými domovy a kojeneckými ústavy v České republice;
- je nadací, jejíž aktivity jsou sledovány doma i v zahraničí a garantovány obecně respektovanou osobností;
- se pravidelně stará o 4000 dětí ze 150 kojeneckých ústavů a dětských domovů;
- studuje problematiku opuštěných dětí

již přes tři roky

- pravidelně monitoruje přehled o potřebách jednotlivých dětských domovů i konkrétních opuštěných dětí;
- uspořádala v uplynulých letech několik jednorázových i pravidelně se opakujících akcí, které získaly uznání veřejnosti, např. Strom splněných přání a Nejmilejší koncert;
- je v pravidelném kontaktu s dětskými domovy i odborníky na problematiku opuštěných dětí, péče o ně a adopci;
- směřuje většinu disponibilních finančních prostředků na zajištění individuálních potřeb opuštěných dětí, které souvisejí s jejich vzděláváním a budoucím uplatněním;



● patří mezi instituce, za něž hovoří především výsledky - v loňském roce jsme na pomoc opuštěným dětem shromáždili téměř 2 500 000 korun.

- **Nadace Terezy Maxové**
- Budova Kovo, Jankovcova 2
- 170 88 Praha 7
- tel.: 02/ 66 78 29 98
- fax: 02/ 66 78 30 37
- e-mail: info@nadacetm.cz
- >> www.nadacetm.cz



Nadace Terezy Maxové
Tereza Maxová Foundation



Každá pojišťovna by si měla věřit,...

říká generální ředitel Zürich Pojišťovny
Jaroslav Boček

- monopolistická řešení omezují vývoj
- pojištění průmyslových a podnikatelských rizik stěžejními produkty Zürich Pojišťovny
- pojišťujeme rizika, kde si věříme
- všechny pojišťovny měly možnost si obstarat zajistitele
- hotelová rizika nejsou ta, která se nadšeně pojišťují
- Zürich nechce participovat na špatném posuzování rizik
- ze západu a severu se do českého vnitrozemí neprojdí pohraničím, ale prostitučním pásmem

Pane řediteli proč jste se rozhodl jít do byznysu, který není o ničem menším, než o obchodování s rizikem?

Pojišťovnictví je velmi zajímavým odvětvím a jsem přesvědčen, že mé rozhodnutí působit právě v České republice bylo správné. Mám možnost rozvíjet odvětví, které zde soustu let přešlapovalo na místě. Téměř 50 let tu vládl monopol a jak víme, monopolistická řešení vždy nějakým způsobem omezují vývoj. Brzdí, hnací prvek pokroku, kterým je soutěživost, tedy konkurence. Výchozí stav počátku 90. let mně osobně umožnil chopit se jedinečné šance a v průběhu 9 let v České republice vybudovat 2 pojišťovny. Nejdříve Gerling Pojišťovnu a od roku 1995 Zürich Pojišťovnu. Dovolím si tvrdit, velmi úspěšně.

Zmínil jste monopol. Domnívám se, že není problémem jen let minulých. Naštěstí české pojišťovnictví, snad vyjma atomového rizika (což je zcela jiná dimenze), totální monopol nepostihl. Naopak dochází v něm k liberalizaci.

V oblasti povinného jištění cestovních kanceláří, podle Zákona 159/1999 Sb., se samostatnou cestou v České republice ale nakonec vydala pouze švýcarská Zürich Pojišťovna.

Rozhodnutí být mimo pojišťovací pool nebylo zvlášť ovlivněno skutečností, že jsme švýcarskou pojišťovnou. Bylo podmíněno filozofií firmy. U nás se říká: „Pojišťujeme ta rizika, která jsme s to pokrýt a nepojišťujeme ta, kterým nevěříme.“ Kdybychom věřili, že povinné smluvní pojištění cestovních kanceláří je neúměrně rizikové, tak bychom s touto formou pojistného produktu vůbec nezačínali. Ani bychom nečekali na to, vznikne-li či nevznikne pool. Řekli bychom, že takovému pojištění provozovat nebudeme. Jsem přesvědčen, že

by si každá pojišťovna měla věřit. Měla by věřit v to, co dělá a mít patřičné úpisovatelské schopnosti předemtná rizika posoudit. V případě rizik cestovních kanceláří je to tak, že Zürich Pojišťovna od cestovních kanceláří požaduje finanční údaje dlouhodobějšího charakteru. Minimálně tři roky zpět. Na základě těchto a dalších údajů pak posuzujeme, zda se jedná o zdravou, řádně vedenou společnost.



Promiňte, ale pojišťovny operující na českém trhu, kromě České podnikatelské pojišťovny a Zürich Pojišťovny svůj krok vesměs odůvodňovaly postojem zajišťovatelů. To je vaše pozice a pozice České podnikatelské pojišťovny tak výjimečná?

Tím to není. Pojišťovna Zürich nemá žádného speciálního zajišťovatele. Máme naši matku a jsme povinni veškerá rizika, která v České republice úpisujeme, zajišťovat výhradně přes ni, popř. přes společnost Zürich Re, což je naše koncernová zajišťovna. Jsem přesvědčen, že všechny ostatní pojišťovny měly určitě dost možností si na zajišťovacím trhu zajišťovatele obstarat. Už několik let se jich tu pohybuje poměrně hodně. Jsou zde zajišťovací makléři. Nedovedu si představit, že by produkt povinného smluvního jištění cestovních kanceláří mohl vyvolat nějaký kapacitní problém ze strany mezinárodních zajišťovacích ústavů. Rizika, která se zde již zajišťují, jsou totiž mnohem větší, než mohou být škody vzniklé provozem cestovních kanceláří. Jednoduše tomu nechci věřit. To mi nikdo neprodá.

Všudy byl je díky výpovědím směrodatných lidí průvodcem labyrintem českého cestovního ruchu. Zhruba z 50 % je ale distribuován směrodatným lidem působícím mimo cestovní ruch, a to nehovořím o internetovém www.e-vsudybyl.cz. Všechno jeho odběratelů se však více či méně týká další pojišťovací produkty, které zde na českém trhu Zürich Pojišťovna a další ústavy realizují.

Mezi nejdůležitější produkty, které Zürich Pojišťovna nabízí, patří pojištění průmyslových a podnikatelských rizik

Tzn. ochrana movitého a nemovitého majetku proti poškození a zničení. Ať povodní,

požárem etc. Potom to jsou škody, které mohou vzniknout v důsledku přerušení výroby či přerušení provozu. V případě, že je firma postižena požárem, nemůže vyrábět. I tyto škody se u nás dají pojistit. Nabízíme tzv. strojní nebo technická pojištění - pojištění strojů proti technickým vadám, pojištění při výstavbě a přestavbě budov. Odpovědnostní pojištění - jak všeobecná odpovědnost, tak i odpovědnost za výrobek.

Hotelová rizika

Do této sféry patří i hotelová rizika, která u pojišťoven nejsou zrovna ta, která nejraději pojišťují. V České republice jsou však i hotely na velmi vysoké úrovni zabezpečení (ty, které jsme měli možnost posoudit). Patří mezi ně např. hotel Inter.Continental či Four Seasons, který byl nedávno otevřen aj. Podle našich interních kritérií získaly tyto objekty nejvyšší ohodnocení bezpečnosti. Jejich bezpečnost je stoprocentně srovnatelná se světovými standardy, které jsou dány strukturou vlastníků nebo klientely, která je navštěvuje. Každý mezinárodní hotelový řetězec dělá rozsáhlá bezpečnostní protipožární opatření. Už proto, že kdyby v jeho hotelu z důvodu požáru zahynul nějaký, dejme tomu americký občan, výše odškodného, která by mohla být uplatňována v USA, by mohla být astronomická. Proto pojišťovny trvají na velmi vysokém zabezpečení. Jsou zde i české řetězce, které se velmi pečlivě starají o bezpečnost svých hostů. Pochvalně se mohou zmínit o skupině Cimex Group, která má vysoce profesionálního bezpečnostního pracovníka - Ing. Kováře, jemuž se každým rokem daří proinvestovat několik milionů korun na zvýšení bezpečnosti hotelů Orea.

Ekologická rizika

V blízké budoucnosti připravujeme pojištění proti následkům ekologických škod. Také pro tento druh pojištění se už prý připravuje nějaký pool. Zürich Pojišťovna však už teď zastává názor, že ani do něj nevstoupí. Disponujeme totiž vysoce kvalifikovanými experty, kteří dovedou posoudit a ohodnotit rizikovitost daného provozu. V současné době už nevidíme téměř žádné jiné pojišťovny, které by měly takto rozvinutý přístup k „risk managementu“. Z tohoto důvodu nechceme jít do poolu.

Pojištění motorových vozidel

Vedle tzv. průmyslových rizik pojišťujeme motorová vozidla. Jak havarijně, tak v oblasti zákonného ručení. Je pravdou, že se zákonným ručením jsme přišli jako jedna z posledních pojišťoven. Důvod byl ten, že nebyly k dispozici vůbec žádné statistiky, které by pojišťovně umožňovaly zkalkulovat oprávněnost sazeb stanovených Ministerstvem financí ČR. Dotčený zákon dokonce zakazoval přístup k předemtným statistikám, což je značný nedostatek tohoto zákona a české legislativy vůbec. Pojišťovny totiž staví na tom, že pracují s čísly a s dlouhodobými údaji, aby mohli odhadnout míru rizika. Jistě není tajemstvím, že stále ještě není u konce diskuse o rezervách, které přešly z České



ZÜRICH

pojišťovny na Českou kancelář pojistitelů.

Co chystáme do budoucna?

Připravujeme rozšíření o služby občanům - pojištění domácností, úrazové pojištění, individuální cestovní pojištění. Krok za krokem se z nás stává univerzální pojišťovna, i když už teď můžeme říci, že životní pojištění zatím u nás není v agendě.

Pane generální řediteli, jak se vám jeví odvětví českého cestovního ruchu? Vnímáte i vy málo využívaný kapitál přírodních dispozic a turistických atrakcí, jejichž zhodnocováním (či alespoň neignorováním jejich významu pro zahraniční obchod) by Česká republika mohla zcela obrátit schodek své platební bilance, kdyby tomu chtěla?

Jde o dlouhodobý proces. Proces výstavby každého odvětví i průmyslového, se nejdříve odvíjí tam, kde je to nejrentabilnější. Podnikatelské aktivity v oblasti cestovního ruchu se proto prioritně koncentrují v Praze plus v několika málo lokalitách, kam hosté ze zahraničí již tradičně jezdí. Něco jiného jsou lokality, jakoby vyhrazené pro tuzemskou klientelu. Tam to bude trvat ještě několik let, ne-li desítek, než se podaří dát o nich v zahraničí dostatečně vědět a vytvořit takový standard služeb, s nímž se běžně setkáváme v Rakousku či Švýcarsku. Je to otázka vývoje a akumulace finančních prostředků. Nejen to otázka neschopnosti českých občanů v podnikání. Finanční prostředky nejsou k dispozici v takových dimenzích, jakých by bylo zapotřebí.

Nesmíme zapomenout, že propagace státu jako turistické destinace, je totiž i o jiných věcech, než jen o tom, kolik peněz proinvestujeme. Pokaždé, když se vracím do Čech ať ze severu, ze Skandinávie z letní dovolené, nebo přes Bavorský les, vždycky konstatuji, že již neprojíždíme pohraničním pásmem, ale prostitučním pásmem. Takovou ostudu, kterou Česká republika sama sobě dělá silniční prostitucí, tu v žádné jiné evropské zemi nezažívám. Příjezdovému cestovnímu ruchu by určitě jen prospělo, kdyby se tento „uvítací“ jev, s nímž je příjízďedějíci do České republiky konfrontován, podařilo pozitivně změnit.



Večírek

Ve středu 28. února jsem byl pozván na rozlučkový večírek. V jeho průběhu jsem pak hovořil s několika lidmi v souvislosti s tím, že Petr Bendl a Josef Jalůvka, opouštějí role poslanců, aby se mohli plně věnovat rolím hejtmana střeďocheského hraje a místohejtmana kraje ostravského.

Josefa Jalůvky, odstupujícího poslance a místopředsedy Podvýboru pro obchod a cestovní ruch Poslanecké sněmovny Parlamentu ČR, jsem se zeptal, jaký má pocit z období v němž byl v Parlamentu?

Nejdříve k cestovnímu ruchu. Předsevzetí, která jsme učinili v Podvýboru pro obchod a cestovní ruch se podařilo naplnit, ale pouze zčásti. Parlament rozhodně není ten, který by mohl prosazovat některé věci, pokud naráží někdy na nechuť, jindy na nedostatek nápadů u těch, kteří by se měli především starat o kteroukoliv oblast, rozvoj cestovního ruchu nevyjímaje, u představitelů exekutivy. Přesto, že se některé věci podařily, přetrvávající resortismus zamezuje koordinovanému postupu všech, kteří by mohli cestovnímu ruchu přispět. Jsou to ministerstva, jimi řízené organizace a hlavně jednotliví lidé-úředníci. Doufám, že nastane doba i v zájmu o věc, kdy tyto lidé-úředníci budou přinuceni přistoupit na to, že je třeba komunikovat. Nevymýšlet bariéry a zdůvodňovat, proč co nejde, ale hledat, jak to udělat, aby to šlo. Že budou dělat daleko více pro to, abychom otevřeli brány České republiky, důstojně a účinně nabízeli její turistické možnosti.

Petru Bendlovi jsem řekl: Váš šéf si postesknul, že sotva si vás vychoval, už jdete zpátky do terénu. Přesto, že nemusíte (obě funkce lze vykonávat souběžně), vzdáváte se poslaneckého mandátu a odcházíte dělat hejtmana. S jakými pocity?

Smíšenými. Odcházím proto, že jsem to v případě svého zvolení hejtmanem slíbil a sliby se mají plnit. Smíšenými proto, že tu mám spoustu známých a kamarádů. Od kamarádů a známých se těžko odchází, byť to v mém případě není příliš daleko.

Václavu Klausovi jsem položil otázku: Je Vám to líto, pane předsedo?

Když se na to dívám jako šéf a jako pan předseda, který věděl, že když poslanci přijdou, že jim trvá určitou dobu, než se zorientují, než dozrají, pak ano. Teď už bych chtěl sklízet plody jejich dozrání a oni odcházejí. Určitě je to škoda. Na druhé straně je evidentní, že svých poslaneckých zkušeností využijí dále a že v krajských funkcích osvědčí, že se tu ledacos naučili.

Vlastimila Tlustého jsem se zeptal, co přeje odstupujícím poslancům?

Aby se jim dařilo. Je to dnes sice oslava, ale pro mne smutný okamžik. Jsou to dva lidé, se kterými se dobře komunikovalo. Byli součástí mladé posádky ODS v Parlamentu. Osvědčili se. Věřím, že se uplatní ve svých nových funkcích v krajích, kde to rozhodně nebudou mít snadné.

Lucie Talmanové jsem se ptal obdobně.

Bude se nám po nich stýskat, protože oba dva jsou velmi výrazné osobnosti klubu ODS v poslanecké sněmovně. Neloučíme se s nimi, ale budou nám tu chybět.

Miroslava Beneše pak, jak vnímá krok Petra Bendla a Josefa Jalůvky, kteří volili buď a nebo.

Vysoce si cením toho, že lidé, kteří řekli, že někam odjedou, drží slovo. Jsem rád, že se vrací do exekutivy. Docela jim rozumím i v tom, že moc zákonodárná není úplně to pravé ořečové.





PRVNÍ NOVOMĚSTSKÝ RESTAURAČNÍ PIVOVAR

Otevřený v minulém století
na Novém Městě Pražském

Novoměstský (kvasnicový)
ležák světlý i tmavý 11°



Speciality české kuchyně
včetně vyhlášeného pečeného kolena

Alešova galerie:
originální panoptikum pražského
Podskalí a Perlovky ulice

Exkurze pivovarem
s odborným výkladem
v bezprostřední blízkosti
Václavského náměstí



Novoměstský pivovar s.r.o.
Vodičkova 20, 110 00 Praha 1
tel./fax: 02/2223 2448
02/2223 1662
e-mail: sales@npivovar.cz
www.npivovar.cz

Motto:
V kružích úvěrového pojištění se traduje, že v době nedávné prý
byli v Brazílii najímáni lidé, aby se tvrdošijně pohybovali s
maskou kohoutí hlavy na hlavě v těsné blízkosti velkých
dlužníků. Nenapadali sice autonomní zónu daného člověka, ale
stále mu byli v patách. Dotyčný se tak dostával pod jistý tlak.
Bylo to vtipné a účinné.

Takové zmrzlé peníze

Úvěrové pojištění rozhodně není na evropském trhu v oblasti pojišťovnictví novým produktem. Akciová společnost ČESCOB, úvěrová pojišťovna, a.s. je z 50 % vlastněna Českou pojišťovnou a.s. a z 50 % největší belgickou úvěrovou pojišťovnou COBAC, S.A., která je součástí skupiny Euler Group. ČESCOB, úvěrová pojišťovna je s ní databázově spojena a čerpá její know-how. Společnost COBAC, S.A. byla založena v roce 1927. Od té doby funguje nepřetržitě. Před II. světovou válkou byla založena mezinárodní asociace úvěrových pojistitelů. Jejím zakládajícím členem tehdy byla Česká pojišťovna. Po roce 1948, kdy byl v Československu zahraniční obchod monopolizován, úloha úvěrového pojišťování zanikla. A dnes?

Zmiňoval-li jsem se před svými známými o úvěrovém pojištění, zpravidla nevěděli, která bije. Generálního ředitele ČESCOB, úvěrové pojišťovny pana Júlia Kudly jsem se proto v souvislosti s hlavním tématem čtvrtého vydání **Všudybylu zeptal, o čem že úvěrové pojištění vlastně je?**

Je o znalosti informací a jejich využití. Doložím to na jednoduchém příkladu. Coby vývozce (dnes už to tak musí dělat každý) poskytnete tzv. dodavatelský úvěr - odloženou splatnost faktury 90 nebo i více dnů. Abyste netrhl, jestli po (např.) 120 dnech dostanete zaplacenou, uzavřete smlouvu s úvěrovou pojišťovnou. Ta na sebe přebírá riziko, že v případě, že za oněch 120 dnů vám z důvodů platební neschopnosti nebo z platební nevědy, odběratel

neuhradí fakturu, uhradí ji pojišťovna. Pochopitelně s tím, že na svůj vrub pak pokračuje ve vymáhání pohledávky. Síla úvěrové pojišťovny je ve znalosti odběratelů. ČESCOB úvěrová pojišťovna, má kvalitní databázi a může s vysokou mírou pravděpodobnosti říci, že za firmou XY může jít tolik a tolik splatitelných a zatím nezaplacených faktur. Úvěrové pojištění se dá aplikovat na export i na domácí trh.

Incoming do České republiky přináší incomigovým firmám rizika exportérů, o nichž jste se zmiňoval. Velké zahraniční ústředny si od českých dodavatelů nechávají komplexně zajišťovat kongresy, incentivní akce, zasedání správní rady včetně rozsáhlých doprovodných programů apod. jak jinak, než na úvěr s tím, že jejich platební morálka bývá různá ba i hrůzná. Víím o kauzách, které se táhnou řadu let. Oni „vypečení zahraniční partneři“ dobře vědí, že žádná z českých incomingových firem si např. nenajme v USA právníka, aby z nich nedobytnou pohledávku vymáhal. Pane řediteli dovedete si představit úvěrové pojištění služeb cestovního ruchu?

Ano, dovedu, i když se na nás dosud nikdo s takovou žádostí neobrátil. Otázkou je, jak se na takový druh pojištění budou dívat zajišťovny. ČESCOB, úvěrová pojišťovna totiž musí respektovat jistá pravidla, která nám stanovují zajišťovny.

Pojištění, jak ukazují případy z nedávné historie, je hra o dokonalém zajištění. Tzn. dokáže-li ta která pojišťovna dostát svým závazkům. Jinak musím konstatovat, že na úvěrové pojištění v sektoru podnikatelských aktivit cestovního ruchu - hotelů, restaurací je pohled různý. Ze strany pojistitelů je cestovní ruch vnímán jako sektor náročný - rizikový.

Jaká jsou v cestovním ruchu nejvýznamnější rizika?

Z pohledu klientského je můžeme rozdělit do dvou oblastí. Jedna je fluktuace kurzu měn. Ta se ale zřejmě dá zajistit určitými instrumenty v bankách. Do úvahy by přicházel klasický hedging. Druhá věc je, že tento sektor je svojí stabilitou velice křehký. Nastávají v něm nenadálé a nepředvídatelné věci, které se těžko dají



spočítat. Proto si myslím, že většina pojišťoven zaujala střízlivý a zdrženlivý postoj k tomu, jak řešit otázky spojené s jistěním cestovních kancelář.

Vaše belgická mateřská firma COBAC, S.A. funguje kontinuálně od roku 1927. Jak rozsáhlou síť se jí už podařilo do dnešních dnů vytvořit? Kam všude dosáhnete?

Společnost COBAC, S.A. a uskupení Euler Group zachycuje 41 % trhu úvěrového pojištění na světě. Její síť je velmi rozsáhlá. Přes kooperační smlouvy dosahujeme na všechny významné trhy a ekonomicky významná teritoria. Pro ilustraci bych mohl uvést, že v databázi podniků skupiny Euler Group je přes 45 milionů subjektů. V exportu umíme odhadnout rizika na českém trhu. Od svého založení, v roce 1997, buduje akciová společnost ČESCOB, úvěrová pojišťovna informační databázi, kterou skupina Euler Group využívá. Nejedná se o databázi fyzických osob, ale podniků. Je o tom, kolik úvěrového zajištění na sebe mohou vzít. Kolik může ten který podnik ze skupiny Euler Group pojistit rizika. Česká republika je relativně v pohodě. Nepatří k tzv. těžkým teritoriím. U takových je pak nezastupitelná role státu. Tam úvěrová pojišťovna nemůže podnikat, protože se jedná o tržně nezajistitelné riziko.

Ve druhé půlce minulého století došlo k přerušení kontinuity úvěrového pojišťovnictví na našem území. Možná i tato skutečnost přispěla k tomu, že do dnešních dnů má Česká republika v řadě zemí spousty nedobytných úvěrů. Dokáže ČESCOB, úvěrová pojišťovna podnikat účinné kroky pro jejich vymození?

ČESCOB, úvěrová pojišťovna musí vycházet z licence Ministerstva financí ČR, kterou má. Ano, tato služba je možná i retro. Ale výhradně pro naše klienty. Nemůžeme prohlašovat, že bychom uměli ošetřit záležitost někoho, kdo přijde s tím, že tam a tam někde má takové a takové zmrzlé peníze. To opravdu nemůžeme. Firma musí být naším klientem. Pokud je a měla kdy takové problémy, mohu s jistým zadostiučiněním konstatovat, že i zde máme poměrně vysokou míru úspěšnosti mimosoudních vymáhání pohledávek. Jsou to operace, při nichž se dají zohlednit různé zápočty a brát v úvahu různé faktory, které synergie sítě Euler Group poskytuje.

Začít masově podnikat se dá buď po válce nebo po revoluci. U nás v Česku nastalo obojí. Příšla revoluce a kromě pozitiv sebou přinesla rozvrácené a vyrabované druhy prosperující fabriky, jejichž předválečnou proslulost nezdecimovalo ani 50 let totality. Obrovská síla lidí dostala šanci začít. Nejen nedobytné pohledávky z dob totality, ale rovněž radikální liberalizace trhu přinesla spousty nedobytných pohledávek.

Situace na Českém trhu je skutečně svérázná. Kdo chce nyní podnikat, měl by se zamyslet, jak bude mít zajištěno to, že skutečně dostane zaplacené. Situace se sice zlepšuje, ale zdaleka není ideální. Vymahatelnost práva není na patřičné úrovni. Aspekt možnosti snižování rizika na českém trhu je velmi významný. Dnes již většina bank, když poskytuje úvěry, chce, aby byly prokazatelně jistěny, a náš produkt - úvěrové pojištění - pro ně zpravidla bývá dodatečnou jistotou.

V Česku se v oblasti dodavatelsko-odběratelských vztahů hraje taková prazvláštní loterie: máš-li štěstí, postoupí tvá faktura do užšího výběru ke slosování o zaplacení.

Tento český folklór je spíše k zamýšlení pro zákonodárce nebo pro orgány činné v trestním řízení. Jsou paragrafy (ale ty se notoricky porušují) o upřednostňování věřitelů. Znovu opakují, s každým se dá jednat. Dodavatelům hodně pomáhá, když jejich odběratelé ví, že jsou pojištěni.

ČESCOB, úvěrová pojišťovna, musí být zde v Česku jako ryba ve vodě. Nicméně, že Česko není výjimkou dosvědčuje velký zájem o obdobné služby podniků Euler Group v zahraničí.

To je skutečnost, která naše podnikatele začátkem 90. let minulého století ani nenapadla. Myslelo se v dimenzi, že vše, co je za západní hranicí, je v pořádku. Že bankroty a podvody jsou záležitostí 19. století a předválečných let dvacátého. Na to mám jednoduchou odpověď. Naše sesterská společnost SFAC, která je jedničkou na francouzském trhu registruje ročně 72 až 75 tisíc bankrotů. Je snadné si dovodit, že si i český exportér může začít s někým, kdo v daném roce skončí. Škodní průběh je na trzích Evropské unie kupodivu větší, než v České republice.

Významným faktorem stability společnosti je střední podnikatelský stav. V Česku se o něm občas hovoří (nepřilíš), ale hlavně se pro něj, ve srovnání s chronicky kolabujícími giganty nic nedělá. Předlužená velká firma dostane úvěr téměř vždy. Středně velká zdravá firma většinou se značnými obstrukcemi. Jaký je přístup vaší pojišťovny vůči malým a středním firmám?

Dovolil bych si vám oponovat v tom, že se dnes již úloha státu, co se týče malých a středně velkých firem, zlepšila. Nicméně, státní parketa to zcela jistě není. Důležitý je přístup bank. Vím minimálně o pěti bankách, které začaly fungovat v oblasti rozvoje malého středního podnikání v poskytování úvěrů. Jedná-li se o zajímavé objemy, tak i tyto banky nám nabízejí spolupráci. A obráceně. Tedy, když my máme klienta, u kterého cítíme, že by se jeho situace dala zlepšit tím, že by mu byl poskytnut úvěr, je bance naše pojištění dostatečnou zárukou.

Dvacáté narozeniny hotelu Praha



21. března slavil pražský hotel Praha dvacet let zahájení provozu. Z toho více jak deset let funguje pod novým vlastníkem Městskou částí Praha 6. Požádal

jsem proto starostu Prahy 6 MUDr. Pavla Béma o krátké vyjádření.

Hotel Praha mám rád už proto, že se nachází na území krásné městské části. Také proto, že je naprosto jedinečným hotelovým zařízením. Ze všech jeho 124 pokojů je vidět

panorama Prahy tak, jako odnikud odjinud. To hotelu dává obrovský kredit a budoucnost. K jeho dvacetinám mu přeji jenom to nejlepší. Pochopitelně, žijeme v době, která je pro hotelový trh často dramatická. Jsem však přesvědčen, že náš hotel má svou bonitu, kvalitou současného managementu a vším mimořádným, co nabízí, všechny předpoklady být tím, který uspěje.



Starosta Městské části Praha 6 pan Pavel Bém s ředitelkou hotelu Praha paní Zdenkou Haškovou.



Pan Zdeněk Svěrák s chotí příšlí rovněž poblahopřát.

ČESCOB >> www.cescob.cz

Holiday Inn Prague Congress Centre

Šance zúročit zkušenosti

V dubnu letošního roku zahajuje provoz nový hotel u Kongresového centra Praha. Už mnohokrát jsem na stránkách VŠudybylu tvrdil, že největším zázrakem vesmíru je organizace. To, že všechno funguje jaksi samo sebou. Pokud se co lidem daří, je tomu proto, že vědomě či mimovolně respektují objektivní chod věcí, zákony přírody i rozličná zákoutí zákonitostí v chování sebe samých.

Úspěšné nastartování nového hotelu je o výběru lidí. Zákonitě musí být i o vytváření podmínek pro rozvoj jejich schopností ve prospěch firmy. O pořádku, rozdělení kompetencí, tedy o organizaci práce. Bezprostředně před otevřením hotelu Holiday Inn Prague Congress Centre jsem si proto dovolil požádat o velmi kratičká osobní vyjádření (více méně společenského charakteru) členy jeho opening týmu (už proto, že oni jsou Těmi, kteří budou organizovat a řídit) s čímž že vstupují do této etapy svého života.

mezinárodního hotelového řetězce. Holiday Inn Prague Congress Centre je typicky kongresový hotel. Disponuje všemi vymoženostmi, které se od kongresového hotelu očekávají. Nejen špičkovou komunikační a kancelářskou technikou, patřičně dimenzovanými sekretářskými službami, ale i komplexním security systémem apod. K tomu všemu je nutno přičíst nový náboj v podobě originálního moderního designu interiérů. Proto mne velice lákala a láká jedinečná šance budovat zde obchodní úsek od samého prvopočátku.



»» **Jan Filip**
General Manager

Holiday Inn Prague Congress Centre je obrovskou šancí ke zúročení našich zkušeností z mezinárodních hotelů. Budujeme

špičkový tým, ve kterém dáváme možnost mladým, protože vysoké kvality se dá dosáhnout jedině týmovou prací. Mám radost, že se nám krok za krokem daří, být důstojnou součástí velké rodiny, která čítá více než 2900 hotelů a 480 tisíc pokojů po celém světě.



»» **Jan Štěpánek**
Executive Assistant Manager

Holiday Inn Prague Congress Centre je velmi důstojnou scénou pro každého, kdo kdy v oblasti hotelnictví působil.

Umožňuje nám dle standardů společnosti Holiday Inn realizovat kongresový hotel našich představ. Je výzvou pro každého, kdo se účastní. Jsem hrdý na to, že mohu být součástí jeho top managementu.



»» **Ondřej Novotný**
Director of Sales & Marketing

Už mám zkušenost s hotelem, který je součástí tohoto



»» **Jaroslav Vaculka**
Room Division Manager

Po působení v hotelu Forum (posléze Corinthia Towers), v hotelu Renaissance a po

absolvování mezinárodního institutu turismu a managementu, je otvírání nového hotelu skvělou šancí zažít něco nového pod vedením generálního ředitele JUDr. Jana Filipa.



»» **Michal Vevera**
Human Resources & Training Manager

Má funkce je spjata s náborem personálu a jeho vedením podle standardů Bass Hotels and Resorts. Přesto, že jsem

již na obdobné pozici pracoval v hotelu Holiday Inn Prague, uvědomuji si, že zde se nacházíme ve fázi, která je pro každý hotel naprosto klíčová. Úspěšný chod hotelu tkví v motivaci a týmové součinnosti lidí. Celý opening tým se proto velmi pečlivě věnuje výběru spolupracovníků a jejich přípravě na naše společné poslání.



»» **Martin Pochman**
Food & Beverage Manager

Práce, kterou dělám, mne baví. V hotelu Renaissance

jsem prošel veškerými stravovacími středisky a poté absolvoval mezinárodní institut managementu a turismu - ITM. Málokomu se v životě podaří ověřit si v nových špičkově vybavených střediscích výroby a odbytu čerstvě nabyté vědomosti. Naším cílem zde je, postavit dobře fungující F&B úsek uplatňující v gastronomii progresivní moderní trendy.



Jiří Paichl
System Manager

Přišel jsem z hotelu Palace Praha. I zde mám na starosti platformu informačních technologií, tedy i fungování hotelového informačního systému.

Hotel je napojen na globální rezervační systém Holidex. Holiday Inn Prague Centrum je pro mne

velikou výzvou, o to větší, že je vybaven naprosto špičkovou technologií.



Božena Beranová
Executive Housekeeper

Housekeeping, který mám na starosti, je zodpovědný za to, aby byl hotel čistý, útulný a příjemný. Na tomto úseku jsem již pracovala v hotelu Inter.Continental. Podílela se na přípravě

otevření a provozu hotelů Forum a Palace. Práce mne

velice baví, zajímá a přináší radost, když vidím, že jsou hosté s jejich výsledky spokojeni.



Zdeněk Novák
Finance Manager

V hotelové branži působím od roku 1996. Až do této doby jsem vždy nastupoval do již fungujících hotelů. Pracoval jsem v Diplomat, v Palace Hotelu aj. Holiday Inn Prague Congress Centre je

výzva, která mne láká. Člověk zde může být od

začátku u něčeho velkého.



Martin Čížek
Executive Chef

S kuchařinou jsem začínal u nás v Hořicích v Podkrkonoší. Pak jsem postupně působil v pražských hotelích Renaissance a Mövenpick.

Přes dva roky jsem byl v Německu ve vládním hotelu Petersberg v Bonnu a v hotelu Maritim

v Kolíně nad Rýnem. Těším se, že budu moci dělat práci

na nejvyšší úrovni.



Milan Jůza
Chief Engineer

Protože „si“ hotel stavím ze všech kolegů nejdéle, mám k němu pevný citový vztah.

Starám se o celou technickou a technologickou část. Přesto, že jsem mnoho let působil v hotelích

Forum a Holiday Inn Prague, a rád na tu dobu

vzpomínám, toto je období daleko zajímavější. Výstavba

hotelu je jedním z mých největších pracovních úkolů a pevně věřím v její úspěšné dokončení. Měl jsem to štěstí, že jsem se zúčastnil

úplných začátků realizace. Nebyla to vždy jednoduchá situace. Díky spolupráci mých kolegů se naše myšlenky daří realizovat ku prospěchu budoucích hostů.

Holiday Inn

PRAGUE CONGRESS CENTRE

POLOHA

➤ V klidné části Prahy pouze 2 minuty chůze od staroslavného Vyšehradu; od stanice metra C Vyšehrad cca 100 metrů

➤ Přímé propojení s Kongresovým Centrem Praha (cca 50 metrů)

➤ Vzdálenost k letišti 30 minut

➤ Centrum města 5 minut (pouze 2 zastávky metra na Václavské náměstí)

➤ Vzdálenost na hlavní nádraží 7 minut

➤ Přímý výjezd z dálnice D1 (Praha - Vídeň)

UBYTOVÁNÍ

➤ 251 pokojů na 6. patrech

➤ Kuřácké a nekuřácké pokoje

➤ Bezbariérové pokoje

➤ Individuálně nastavitelná klimatizace

➤ Minibar

➤ Pokojový trezor

➤ Kabelová TV

➤ Data port a hlasová služba

➤ Vysouseč vlasů

➤ Telefon z přímou provolbou

➤ Varná konvice na čaj a kávu

➤ Špičkové protipožární zabezpečení

➤ Kompletní bezpečnostní systém

STRAVOVÁNÍ

➤ Restaurace se širokou nabídkou české i mezinárodní kuchyně - kapacita 210 osob

➤ Lobby bar

OSTATNÍ SLUŽBY

➤ Business centrum

➤ Pokojová služba

➤ Delikatess shop

➤ Obchod s dárkovými předměty

➤ Fitness centrum

➤ Podzemní garáže s kapacitou 100 míst

➤ Čerpací stanice (ÖMV) s mycí linkou

➤ Prádelna

➤ Půjčovna automobilů

➤ Doprovodné služby pro turisty

➤ Bankomat

KONFERENČNÍ PROSTORY

➤ 2x salónek 70 m², možnost propojení

➤ 1x salónek 90 m²

➤ 1x salónek 50m²

Adresa:

Holiday Inn Prague Congress Centre

Na Pankráci 15/1684
140 00 Praha 4 - Nusle

tel.: 02/ 61 17 50 01
(pre-opening office)

fax: 02/ 41 40 64 72
(pre-opening office)

e-mail:
holidayinn_pcc@hotmail.com

204 roky jeden recept na stejné pití

Kentucky - 15. stát Unie

Už více než dvě století působí rodina Beamů v obchodě a výrobě nejprodávanejšího bourbonu na světě. V roce 1788 byla schválena a vstoupila v platnost Ústava Spojených států. Ve stejném roce se Jacob Beam rozhodl odejít za lepším životem na západ země. Na svůj opotřebovaný vůz naložil všechny věci a destilační přístroj a vydal se na strastiplnou cestu tam, kde cítil, že by mohl najít lepší život. Cesty mnoha farmářů v té době směřovaly do Kentucky, kde začali osidlovat panenskou krajinu bourbonského kraje. Nalezli tam úrodnou půdu, mírné a teplé deště a sladkou pramenitou vodu - všechny potřebné náležitosti pro pěstování kukuřice. Brzy přišli místní osadníci na to, že se tento kraj také výborně hodí pro výrobu bourbon whisky. Jacob Beam se usadil v kopcovité krajině krátce poté, co byla v roce 1792 Kentucky přijata do Unie jako patnáctý stát.

Whisky - neekonomičtější způsob

Odvážný farmář začal pěstovat kukuřici a chovat prasata a ovce. Zanedlouho vybudoval také mlýn, kde mlel nejenom svou vlastní kukuřici, ale také kukuřici svých sousedů. Ti mu za tuto službu přenechávali určité procento z úrody. Zrní se ovšem v té době jen těžko prodávalo a ani metody uskladnění nebyly dostatečně vyvinuty. Nejjistější a neekonomičtější způsob, jak nadbytek kukuřice využít, znamenal nechat jí vyžrát jako whisky. Whisky měla celou řadu výhod: nepodléhala plísním, dala se lehce přemístit a platila za stabilnější měnu než tehdejší kontinentální platidlo. Zboží i služby se daly získat za několik lahví dobré whisky.

Lepší než peníze

Beam začal vyrábět whisky jantarové barvy ze směsice kukuřice, žita a sladu. Produkt byl po kentuckém Bourbon Country, kde během občanské války pobývali převážně Francouzi, nazván bourbon. První sud prodal Jacob Beam v roce 1795. „Whisky byla tehdy lepší než peníze. Navíc šla vypít, což se hodilo hlavně v dobách inflace. Spotřeba whisky bylo zkrátka po inflaci,“ komentoval tehdejší situaci o mnoho let později T. Jeremiah Beam, prápravnuk Jacoba Beama.

Do průmyslové éry

V prvních desetiletích devatenáctého století trh s whisky ohromně narostl, ve státě Kentucky pracovaly zhruba dvě tisíce lihovarů. Jacob Beam a jeho rodina se měli dobře. Roku 1820 předal Jakob rodinné tradice výroby bourbonu a vedení lihovaru synu Davidovi. David, jeho žena a deset dětí v práci na rodinném podniku pokračovali. Během doby, kdy byl David hlavním lihovárníkem, vstoupil stát do průmyslové éry. Samuel Morse objevil telegraf, lidé poznali parní technologii a rok 1825 byl otevřením Erie Canalu na Mississippi považován za přelomový. Vlny přistěhovalců a jednodušší přeprava zboží otevírali cesty pro nové expandující podnikatelské aktivity.

Rodinný recept

V roce 1850 převzal lihovar a rodinný recept na



Frederick Booker Noe III. (stojící) je ze sedmé generace rodiny Beamů. Stejně jako jeho otec Booker Noe je i on hlavním lihovárníkem společnosti Jim Beam Brands.

výrobu bourbonu David M. Beam, syn Davida a vnuk Jacoba. V té době ovšem cloumala Amerikou občanská válka, která prosperitě podniku příliš nepomáhala. Armáda odebírala pro své vojáky alkohol, vzhledem k jejich nadměrné zátěži, únavě a ohrožení však denní přiděly whisky musela snižovat a nakonec skončila jen u používání whisky pro lékařské účely.

Když v roce 1894 zamřel Davidův otec, využil David první příležitosti a přestěhoval lihovar do Nelson County v Kentucky tak, aby byl co nejbliže první státní železnici. Nový domov pojmenoval Clear Spring Distillery, po pramenité vodě kterou nalezl v nedaleké řece. Do obchodu zasvětil David svého syna, legendárního Jamese „Jima“ Beauregarda Beama, když mu bylo šestnáct let. Naučil ho všemu, co se sám naučil od svého otce. Rodinný podnik převzal Jim ve třiceti letech v roce 1894. Celých dva a padesát let pak pokračoval v udržování, ochraně a předávání tradic a rodinného receptu na výrobu bourbonu.

Prohibice

Nebyla to lehká doba. Na konci devatenáctého a začátku dvacátého století musel Jim Beam čelit zvýšeným vládním regulacím. V roce 1897 schválil Kongres návrh zákona o stáčení, na základě kterého museli výrobci pečeti lahve zeleným kolkem. O několik let později vstoupil v platnost zákon o potravinách a léčivech, výroba whisky začala díky němu podléhat federální regulaci. V roce 1909 vydal prezident William Howard Taft zákonné usnesení definující typy whisky.

Na začátku dvacátého století přesto společnost Jim Beama pokračovala v růstu a prosperitě. Ranou pro podnik bylo zavedení prohibice v roce 1919. Agonie trvala čtrnáct let. Během této doby prodal Jim Beam všechn svůj lihovárnický majetek, věnoval se pěstování citrusů na Floridě, těžbě uhlí a vápencovým dolům.

Pátá generace

Po zrušení prohibice v roce 1933 se sedmdesátiletý Jim Beam navrátil k lihovarnictví. 14. srpna 1934 založil v Clermontu ve státě Kentucky společnost The James B. Beam Distilling Co. Vnuk Jima Beama, Booker Noe, je přesvědčen, že se dědeček vrátil k výrobě bourbonu jenom proto, aby mohl předat rodinné žezlo svému synovi, T. Jeremiahu Beamovi. Tradici tak převzala pátá generace rodiny Beamů.

204 roky jeden recept na stejné pití

V další generaci převzal vedení firmy Booker Noe. Za období jeho čtyřicetiletého řízení podniku se produkce whiskey zmnohónásobila. Podařilo se mu také udržet standard kvality, který zavedl v roce 1795 jeho praprapradědeček Jacob Beam. V roce 1987 představil Booker svou vlastní exklusivní značku Booker's Bourbon.

Jim Beam Bourbon měl vždy mnoho příznivců. „Je to úžasný pocit pozorovat lidi, kteří si dnes vychutnávají to samé, co jejich rodiče a prarodiče vychutnávali roky před nimi,“ říká Booker Noe. „204 roky si předáváme v rodině Beamů jeden recept na stejné pití.“

>> www.jimbeam.com

Nejllepší reklama je
poskytovat lidem jako
službu něco navíc.
L.H.

La Provence něco navíc

La Provence
tak chutná jih

Restaurant La Provence se nachází nedaleko Staroměstského náměstí v centru staré Prahy. Nabízí provensálskou a tradiční francouzskou kuchyni i gastronomické speciality. Víno si zde můžete vybrat z bohatého vinného lístku, v němž jsou zastoupeny všechny významné vinařské oblasti.



Vše, co zde najdete, okouzlí lehkostí, vůní a pohodlím a umožní vám přenést se do rázovité provensálské venkovské atmosféry. Na lavičích pestrobarevně nadýchané polštáře, ze stropu provazce česnekových palic. Obklopují vás věci, které by mohly vyprávět letité příběhy.

Protipólem této poklidné atmosféry se ve večerních hodinách stává „Crazy bar“ - Banana café a Tapas bar, kde můžete vychutnat atmosféru nočního života a pestrost každodenních programů módních přehlídek, travesty show, tanečních vystoupení apod.

La Provence není jen restaurací. Je místem setkávání pro každého, kdo nachází uspokojení v příjemném prostředí a atmosféře, o čemž vypovídá zelená kniha hostů, kteří přišli, zažili a řekli...

Pane Hedrichu, únorový klubový den ACK ČR se konal v příjemném prostředí vašeho restaurantu La Provence. Jeho scénář náležel k těm z nejzdařilejších. Ministerští úředníci i další řečníci hovořili stručně a k věci. K pohodovému průběhu přispěl nejen střízlivý program, ale i (díky decentně instalované fungující audiotechnice) dobrá

slyšitelnost. Proč jste se rozhodli být hostiteli účastníků klubového dne Asociace cestovních kancelářů?

Abychom v předvečer oslav 6. výročí otevření restaurantu La Provence cestovním kan-celářím prezentovali své možnosti. Po dobu téměř 6 let jsme zde totiž něco vytvářeli. Něco, co v začátcích nebylo dokonalé. Do současné doby jsme ale vypilovali i ty nejmenší detaily. Kterýkoliv gastronom vám potvrdí, že gastronomie se skládá z detailů. Pokud máte v pořádku základní věci a můžete se věnovat detailům, jste na dobré cestě stát se dobrou, populární, hosty vyhledávanou restaurací. Díky tomu se La Provence řadí k nejlepším restauracím současné Prahy.

Slavíte šesté výročí - šestiletou cestu. Jak jste v ní figuroval vy osobně?

Já? Od základu jsem si zde prošel prakticky všechno. Než jsem do La Provence nastoupil, pracoval jsem s lidmi, kteří tuto restauraci otvírali. Před tím jsem byl v restauraci Praha hotelu Hilton Prague. Chtěl jsem být tam, kde bych se mohl cele profesionálně realizovat. Do La Provence jsem nastoupil jako číšník a pak jsem pomáhal otevřít restauraci Bazaar Mediterranée v Nerudově ulici. Tam jsme za půltřetího roku zvedli chod restaurace, zahrady a celého objektu na vysokou úroveň, která tam panuje dosud. Když jsem v listopadu loňského roku přišel sem, dostal jsem nabídku, abych převzal vedení restaurace. La Provence byla a stále je to pro mne velikou výzvou i odměnou za mé dosavadní obětavé služby této společnosti.

Pane Hedrichu, za to se ale v životě obvykle tvrdě pika. Nicméně, přestanu nejnepně filozofovat a raději zavedu hovor na to, co bylo nám, účastníkům

klubového dne ACK ČR, servírováno: tygří krevety, ústřice, výbomně ošetřené víno et cetera.

To, co jste mohli dnes ochutnat, od tygřích krevet ve slaně, ústřic, tatarského bifteku, tataráku z lososa aj. (předvedli jsme jen malou část sortimentu), zde běžně máme v kterýkoliv den. Nabízíme to v nejlepších úpravách a (ač je chuť smysl vysoce individuální) té nejlepší chuti. La Provence má stálý jídelní lístek. Mimo to 2x v týdnu měníme denní nabídky, které se skládají ze tří jídel: předkrmu, dvou hlavních a dezertu - každé pondělí a čtvrtek v nové podobě. Na začátku zde působil francouzský šéfkuchař, od kterého se současný chef de chef pan Martin Kliikar naučil spoustu věcí. Pokud člověk tuto práci dělá se zápalom a patří mezi vyvolené jako Martin, je to na kvalitě a následném zájmu hostů opravdu znát. Martin se od francouzského šéfkuchaře naučil vše, co se jen dalo. Dnes se v naší kuchyni čaruje ještě zdařileji, než tomu bylo před rokem za jeho vynikajícího předchůdce.

Vaše restaurace je prostorná, v pohodě se sem, kromě denní hostů, vejdou dva autobusy turistů. Vy jste ale rovněž naznačoval, že fungujete také jako místo, které navštíví mnoho lidí během obědů.

Co se týká obědů, zajišťujeme je pro zaměstnance firem, úřadů a bankovních domů z okolí. Hosté, kteří k nám pravidelně docházejí na oběd, jsou spokojeni a jejich pozitivní reference k nám přivádějí další zákazníky. Kromě osobních doporučení, nás díky internetové prezentaci (www.laprovence.cz) či náhodně objevují individuální turisté. Měli jsme zde např. klienty z Dánska, kteří nám říkali, že restaurace La Provence je místem, po kterém lidé sami touží jej navštívit. Ať do Prahy cestují z Dánska, Švédska, Finska či dalších zemí. Reklama funguje i tímto způsobem. Nejllepší reklama je poskytovat lidem jako službu něco navíc.

>>> www.ackcr.cz



Že nám chybí celá míle

- Značka Čedok je v Německu dobře zavedená
- letošní stánek M.I.P. zatím nejlepší
- Česká republika ve fázi expanze
- mezi adepty na přijetí do Evropské unie jsme pozadu
- máme sklon vysvětlovat, že to děláme nejlépe

Na veletrhu ITB Berlín jsem na české expozici navštívil Dr. Víta Buchtu, ředitele Čedoku Frankfurt. Má žádost o krátké vyjádření pro Všudybyl vyústila v sled zajímavých postřehů, o které se s vámi Všudybyl rád podělí.

Čedok je v Německu více než třicet let

Centrálu má ve Frankfurtu nad Mohanem a pobočku v Berlíně. V době, kdy mnoho klientů bukuje přímo po internetu, není nutné mít v dané zemi více než jednu či dvě pobočky. V podnikání jde vždy o efektivitu, tedy o poměrování nákladů a výnosů. Značka Čedok je v Německu natolik zavedená a akceptovaná klientem, že společnost Čedok bude i nadále profitovat z její jednoosmdesátileté tradice. Jde jen o to jak dlouho a jak intenzivně. S tímto stavem ale mohou být spojeny i některé negativní aspekty. Například zdoluhavá restrukturalizace a osvojování si moderních způsobů práce založených na standardních informačních technologiích. Konkurence, která pak stává na zelené louce, je oproti takovýmto firmám jistým způsobem zvýhodněna svou nezátížeností tradicí.

Situace Čedoku je v Německu stabilizovaná

Máme řadu nových partnerů. Některé jsme

i ztratil třeba i díky tomu, že řada předchozích ředitelů německých zastoupení Čedoku si založila vlastní firmy či odešla pracovat k jiným a odvedla si s sebou část klientely. Řada kontaktů otekla k německým konkurentům - bývalým partnerům Čedoku. Podařilo se však, a stále se daří, vytvářet nové slibné vztahy a je jen na Čedoku, jak je bude rozvíjet.

Čím déle mám tu čest umožňovat lidem vzájemnou komunikaci a zprostředkovávat jim poznávání jiných krajů a mravů, tím více vnímám destinaci Česko jako obrovskou notoricky promaňovanou šanci. To, co jinde dohánějí propagovanou propagandou a antipropagandou, či dokonce strategickou doktrínou státu (jako např. u našich jižních sousedů), Česko zvládá jen svojí podstatou - tím, že je. Je to zřejmé i zde na české expozici na ITB Berlín 2001.

A to je stánek vyrobený MIP tím nejlepším, kterým jsme se kdy na veletrzích v Německu prezentovali. Česká republika je opravdu v oblasti turistiky ve fázi expanze. Není však radno hřešit na to, že např. lázeňská



turistika, která prožívá nesmírný boom a Praha, která je samostatnou kapitolou, se budou prodávat jako samostatné destinace. Proto mne mrzí, že podpora státu do oblastí cestovního ruchu nebyla a není na odpovídající úrovni. Doufám ale, že se blýská na lepší časy. Noví lidé na Ministerstvu pro místní rozvoj panem doktorem Sajdou počínaje a jinými obdobně smýšlejícími lidmi konče, vzbuzují jistou naději. Chci tomu alespoň věřit.

Kdyby měl český občan možnost vidět na veletrzích

(kterých ročně absolvuji 15 - 20 po Německu) expozice Polska a Maďarska, ale i Mongolska, Rumunska a dalších postkomunistických zemí, asi by si uvědomil, že jsme ne na třetím místě, ale mnohem více vzadu mezi adepty na přijetí do Evropské unie. Že nám neustále chybí ne krok, ale celá míle k úrovni prezentací maďarských a polských sousedů i mnoha dalších. To mne velmi mrzí. Jako český patriot žijící tři roky v Německu, hrozně trpím tím, že neustále musím vysvětlovat, že určité procesy u nás trvají nesrovnatelně déle, než v jiných zemích. Že v ČR není až tak zle, jak se na první pohled zdá, či jak to prezentují média. Že se zcela jistě srovnáme s určitými požadavky Evropské unie. Tedy snad...

Devaluujeme se do role státu, kde služby poskytujeme neochotně, neprofesionálně.

Mám takový dojem, že my Češi,



Již 6 let je Svět na dosah

Připraveno 55 programů autokarových i leteckých poznávacích zájezdů

- Německo ● Holandsko ● Belgie ● Lucembursko ● Švýcarsko ● Rakousko ● Slovensko ● Maďarsko ● Chorvatsko ● Slovinsko ● Itálie ● Francie ● Velká Británie ● Norsko ● Švédsko ● Island ● Řecko ● Španělsko ● Portugalsko ● Egypt ● Tunisko ●



máme neustále sklon všem vysvětlovat, že to děláme nejlépe. Služba zákazníkovi je v mnoha případech lidmi pracujícími ve službách buď nepochopena nebo vnímána zcela jinak. Často se jeví jako obtěžování bytostí, která službu poskytuje. Jsme pověstní tím, že se neustále snažíme člověka jaksí doběhnout či dokonce podvést - poskytnout mu službu, která není hodnověrná. V Německu obvyklý termín Preisleistungsverhältnis neboli vyváženost ceny a kvality je u nás v řadě případů opravdu diskutabilní. A to i ve výše zmíněných prioritních turistických destinacích v České republice.

To, co říkáte, mne přivádí k pozitivní úvaze o nečerpáných rezervách. Bohužel, až se rozhoupeme a stát začne důsledně prosazovat politiku exportního inkasa z komodit cestovního ruchu, možná už bude pozdě.

Česká republika, jako destinace, má obrovskou budoucnost. I my se dostaneme na evropská a světově uznávaná statistická čísla, kdy jeden člověk z dvaceti pracuje ve službách a terciální sféře. Ale měli bychom si uvědomit, že naše sebestřednost je obrovskou nevýhodou. Jsme malý stát, který ve světě nehraje žádnou zásadní roli. Ani naši vládní představitelé nejsou tak velice důležití pro stanovování evropských politických směrů a trendů. Daleko užitečnější pro celek by bylo se ze všech sil snažit o to, abychom se v některých věcech velmi rychle přiblížili našim (v dřívějších dobách) stejně postiženým sousedům, kteří udělali v rozvoji turistiky a ve vnímání evropské reality daleko větší kus práce než Česká republika. Naše země a její kulturní tradice si to jistě zaslouží.



Renescance poznávacích zájezdů

S nástupem nového tisíciletí dochází v Česku k renesanci poznávacích zájezdů. Progres v cestování je odrazem jistého pokroku v životní úrovni, stylu a standardu středních příjmových vrstev obyvatel. Zvyšuje se koupěschopnost a poptávka. Své ovoce proto v míře daleko hojnější nyní přináší společný projekt cestovních kancelář NEMO a SLAN tour, který vyústil ve společném katalogu poznávacích zájezdů: „Svět na dosah“. Tým těchto firem v čele se svými řediteli RNDr. Ladislavem Peškou (SLAN tour) a Ing. Janem Treutlerem (NEMO) se tímto směrem vydaly již před 6 lety. Je možné upřímně konstatovat, že nebyly ani první a ani poslední, kdo se o něco takového více či méně úspěšně pokoušel.

Věrohodný produkt

Jak dokládá zájem nejen jejich vlastních, ale i klientů smluvních partnerů - provizních prodejců, podařilo se cestovním kancelářím NEMO a SLAN tour vytvořit věrohodný produkt. Kouzlo úspěchu, obzvláště v těch poněkud méně příznivých časech, totiž netkví „jenom“ tom, sestavit atraktivní trasu, zajistit cenově výhodné leč důstojné ubytovací, stravovací a další služby, být skvěle připraven, co se týče vědomostí turistických informací a zkušených průvodců bravurně zvládajících leckdy nečekaně obtížné situace a mezilidské konflikty. Kouzlo úspěchu tkví nejen ve vypsáních, ale především v uskutečněných zájezdech. Kdo kdy poznávací zájezdy organizoval, jistě se buď osobně nebo zprostředkovaně setkal s folklórem - „zájezd se pro nedostatek zájmu ruší“. Organizátoři pak na

všechny strany rozehrávali hru - „škatule, škatule, hejbejte se“ horečně sháněli či přenechávali klienty jiným tzv. touroperátorům, u nichž se jevila větší pravděpodobnost, že danou zemi či dokonce slibovanou trasu skutečně odjedou. Projektu „Svět na dosah“ se dařilo realizovat drtivou většinu svých záměrů. Díky tomu si během 6 let získal renomé a tolik potřebnou důvěru provizních prodejců.

Na „poznávačku“ i letecky

Poznávací zájezdy jsou převážně vnímány jako relativně levné autokarové počiny. To je v případě projektu „Svět na dosah“ pouze část pravdy. Zejména letos stoupl zájem o dražší letecké poznávací zájezdy. V rámci projektu se osvědčila spolupráce i s dalšími cestovními kancelářemi zejména při organizaci některých náročnějších zájezdů. Katalog poznávacích zájezdů „Svět na dosah“ najdete na pultech více než 300 cestovních agentur po celé republice a počet jeho prodejců stále stoupá. Oceňují nejen přehledně zpracovaný katalog, dostatek propagačních materiálů a podrobný prodejní manuál, ale zejména vysokou garanci realizace zájezdů a profesionalitu služeb.



- **Kontakty na centrály:**
- **CK SLAN tour**, Wilsonova 597, 274 01 SLANÝ
tel.0314/520084, fax:0314/523210
e-mail:info@slantour.cz
- **CK NEMO**, Panská 3,111 21 PRAHA1
tel.02/24211666, fax:02/24219607
e-mail:zajezdy@nemo.cz

Cestovní kancelář s dominantní pozicí

28. února se v Domě slovenské kultury v Praze uskutečnila prezentace turistických možností Slovenska v podání Slovenskej agentúry pre cestovný ruch a slovenské cestovní kanceláře SATUR, a.s. Cestovní kancelář SATUR vznikla 1. listopadu 1993 jako právní nástupce Čedoku na Slovensku. Dnes je akciovou společností s dominantní pozicí na slovenském trhu cestovního ruchu. Má 47 poboček na Slovensku a 4 majetkové účasti v zahraničí - v Karlových Varech s pobočkou v Praze, ve Vídni, Budapešti a v Berlíně. SATUR je velkou univerzální cestovní kancelář. Nabízí pestré komplexní služby domácí klientele ve sférách outgoingu a domácího cestovního ruchu a úspěšně operuje i v oblasti incomingu do Slovenské republiky.

Na sezónu 2001 jižtý produkt

Rok 2000 pro cestovní kancelář SATUR představuje dvě další úspěšné sezóny. Svě služby poskytla kolem 180 tisícům klientů, z čehož zhruba 88 tisícům v rámci domácího cestovního ruchu a 70 tisícům v outgoingu. 22 tisícům klientů pak zajistila incomingový servis na území Slovenska. V roce 2000 SATUR rovněž zaznamenal další zvýšený zájem českých občanů o Slovensko a realizoval pobyty pro početné klienty z České republiky. V této oblasti spolupracuje s rozsáhlou agenturní sítí českých prodejců, kterých je na dvě stě. Právě pro ně, na jejich podporu, uskutečnil 27. února v Brně a den nato v Praze, spolu se Slovenskou agentúrou pro cestovný ruch prezentaci Slovenska a kolekce nabídek domácích pobytů z vlastních katalogů. Při této příležitosti své provizní prodejce i veřejnost (prostřednictvím novinářů) seznámil s kroky, které zastoupení SATUR, s.r.o. v České republice již učinilo pro získání koncese cestovní kanceláře v souladu s českým zákonem 159/1999 Sb.

Loni na 5000 českých klientů



- SATUR právní nástupce Čedoku na Slovensku •
- 180 tisíc klientů • přes
- 200 smluvních partnerů v ČR
- SATUR, s.r.o. ČR učinil kroky pro získání koncese cestovní kanceláře • Češi na Slovensko tradičně rádi •

kedy SATUR získal viac ako 200 zmluvných partnerov, ktorí majú vo svojej ponuke náš produkt - pobyty na Slovensku. Aj ich zásluhou sa nám vlni podarilo realizovať služby pre viac ako 5000 klientov z Českej republiky. Títo nesmerovali iba do pobytočných miest uvedených v našich katalogoch. Zabezpečovali sme aj mnohé poznávacie zájazdy, služby pre školskú mládež a rôzne špeciálne pobyty. Tešíme sa, že v tomto roku budeme v úspešnej tradícii pokračovať, i keď s príhľadnutím na zákonné úpravy v cestovnom

Pri oslovení klientov z Českej republiky vychádzame zo skúseností minulých rokov. Vieme, že Slovensko už tradične radi navštevujú a naše ponuky sa im veľmi páčia. Lákajú ich pobyty v letnom i zimnom období. Teraz sme prišli propagovať predovšetkým letnú sezónu, kedy českých návštevníkov Slovenska priťahujú predovšetkým naše vodné plochy. Stále obľúbené sú Zlaté piesky, Senec, vodné plochy na východnom Slovensku Zemplínska šírava a Domaša, ako aj pobyty s využitím termálnych kúpalísk - Dunajská Streda, Vincov les, Komárno, Patince, Veľký Meder a mnohé iné. Pobyty v horách, prakticky vo všetkých významných strediskách Nízkych a Vysokých Tatier, či v Slovenskom raji patria už tradične medzi najvyhľadávanejšie. Našou novinkou v roku 2001 je široká ponuka aktívnej dovolenky pri vode i v horách. Dáva veľa tipov milovníkom pešej turistiky, cykloturistiky, vodných športov, lovu rýb, tenisu, jazdy na koni, golfu, skalolezenia, paraglidingu, raftingu, speleológie, splavu na pltiach, či rekondičných pobytoch. Slovensko je krásne - je tam stále čo robiť, či vidieť a práve preto pozývame všetkých k návšteve Slovenskej republiky.

➤ www.satur.sk



Zleva: asistentka generálního ředitele SATUR, a.s., Bratislava Ing. Darina Kmeťová, vedoucí pobočky SATUR, s.r.o. Karlovy Vary v Praze Ing. Irená Dvaliová, ředitelka útvaru DCR SATUR, a.s., Bratislava Erika Kostolányiová a reprezentantka Slovenskej agentúry pre cestovný ruch Ing. Gabriela Užovičová.

Výherce Campana Tour do Smokovce

Na závěr prezentace proběhlo slosování vítětek zúčastněných provizních prodejců o týdenní pobyt v Apartmánu SATUR ve Starém Smokovci.

Asistentky generálního ředitele akciové společnosti SATUR Ing. Dariny Kmeťové jsem se zeptal, co SATUR od českého trhu očekává?

Veríme, že sa nám podarí úspešne nadviazať na spoluprácu z roku 2000 a z predchádzajúcich rokov,

ruchu v ČR prevezme funkciu touroperátora SATUR, s.r.o. Karlovy Vary, konkrétne jeho pobočka v Prahe.

Paní Eriky Kostolányiové, ředitelky pro domácí cestovní ruch, jsem se pak zeptal, jakou ponuku předkládá SATUR v roce 2001 klientele z ČR?



Na fotografii ředitelka útvaru DCR paní Erika Kostolányiová předává výherkyni Petře Hasoňové z pražské pobočky cestovní kanceláře Campana Tour pobytový poukaz do Vysokých Tatier.

Kdo vyhrál? Všichni! Blahopřeje prezident Asociace kuchařů a cukrářů Július Dubovský (šéfkuchař Corinthia Towers Hotel Praha).



Finále soutěže GASTRO JUNIOR BRNO 2001

chce touto formou napomoci oborům a vystavovatelům v uzavírání příštích obchodů.



Proč Národní federace hotelů a restaurací ČR participuje na soutěži Gastro junior Brno 2001 jsem se zeptal člena Výkonného výboru Ing. Františka Bačí.

Gastronomie v posledních letech zaznamenala celou řadu změn a trendů, které bychom rádi promítli i do naší praxe. Proto NFHR podporuje takové soutěže a odborné akce, které jsou správnou cestou, jak se udržet ve světové elitě. V této souvislosti bych rád podtrhl význam otázky, které zazněla při vyhlášení výsledků: „Kde mizí mladí odborníci, kteří se soutěže účastní?“ Při těchto soutěžích totiž mladí odborníci ochutnávají význam a kouzlo prestiže oboru, což by mělo vést k tomu, aby se místa kuchařů, cukrářů a číšníků v praxi více obsazovala mladými lidmi, kteří by měli tvořit základ české moderní gastronomie.



Obchodního ředitele akciové společnosti Bměnské výstavy a veletrhy Ing. Břetislava Fabiána jsem požádal o krátké vyjádření, proč jejich společnost podporuje Gastro junior Brno 2001.

Gastro junior Brno je soutěž, která si během 7 ročníků našla pevné místo v rámci mezinárodních gastronomických veletrhů. Soutěží zde finalisté z krajských kvalifikací. Jsou zde nejlepší z nejlepších v oborech kuchař, cukrář, číšník - servírka. Jsou to lidé, kteří budou v příštích letech hrát rozhodující roli na straně poptávky. Budou určovat, od koho a jaká zařízení budou v jejich vlastních podnicích či popř. v mezinárodních hotelích. Budou nakupovat vybavení, což úzce souvisí s gastronomickými veletrhy. Se Salimou z pohledu surovin, s Intecem, co se týká vybavení restaurací a kuchyní atd. Naše akciová společnost BVV, coby servismané,

To, jaké se už nyní dělaly obchody ilustruje výpověď Ing. Pavla Maláče majitele firmy Pavel Maláč.

Inteco se letos poprvé konalo v pavilonu V. My všichni, kteří zde pravidelně vystavujeme, jsme měli obavy z nízké návštěvnosti, už proto, že máme poměrně široký sortiment strojů a zařízení pro vybavení cukráren, gastronomických provozů, obchodů a pekáren. Návštěvnost byla úžasná. Obchody, které jsme tady uzavřeli (denně řádově v milionech korun), předčily všechna očekávání.



Marka Svobody, šéfa gastronomické divize pro Česko a Slovensko společnosti NOWACO jsem se zeptal: proč NOWACO figuruje mezi hlavními sponzory?

Proč podporujeme mladé kuchaře a cukráře? Je to náš vklad nejen do jejich, ale i do naší budoucnosti. Oni jsou též perspektivou firmy NOWACO. Je velmi pravděpodobné, že až nastoupí do praxe, budou požadovat vysoce kvalitní suroviny a že už budou mít zažito, kdo je jim schopen přesně takové dodat. NOWACO nejenom, že do České republiky dováží produkty ze severovýchodních moří. Snažíme se hlavně zásobovat retailový a gastronomický trh co nejširším výběrem potravin, jak mražených, tak chlazených. Již 3 roky do Česka dovážíme chlazené mořské ryby, což je nejtěžší logistická část, kterou jakákoliv firma v našem oboru musí zvládat. A že se nám to daří, ilustruje skutečnost, že se nejen v tomto ročníku, ale i v příštích se budeme podílet na motivaci mladých nadějí české gastronomie.



Řešení je zde!

MOŽNOST VOLBY
JAKO SLUŽBA ZÁKAZNÍKŮM

S brzkým příchodem nového zákona Ministerstva zdravotnictví se palčivá otázka řešení konfliktu soužití mezi kuřáky a nekuřáky dostává stále častěji do popředí zájmu.

Naštěstí se začíná pod ochrannými křídly IH&RA a pod patronátem Philip Morris i v České republice rozšiřovat celosvětově uznávaný program „Možnost volby jako služba zákazníkům“, jež hoteliérům a restaurátorům umožňuje vyjít rovnocenně vstříc všem svým hostům.

Před zavedením programu

Před vlastním zavedením programu dochází k vyhodnocení stávající vzduchotechniky v gastronomických zařízeních, následně určen obraz proudění vzduchu a flexibilně vymezeny zóny kuřácké a nekuřácké tak, aby se cigaretový kouř neměl šanci k nekuřákům dostat a zároveň aby kuřáci nebyli vystaveni diskriminaci. Jednotlivé stoly jsou označeny, personál plně vyškolen, poskytnuty a průběžně dodávány všechny propagační materiály. Zařízení se navíc dostane bezplatně propagace na webových stránkách IH&RA.

Kdo je v programu „Možnost volby jako služba zákazníkům“

Přinášíme seznam zařízení, která se již do programu zapojila. Chtěli bychom tímto poděkovat za ochotu při spolupráci jejím představitelům.

Hotel Adria v Praze, hotel Arnika ve Špindlerově Mlýně, hotel Bellevue - Tlapák v Poděbradech, hotel Central ve Špindlerově Mlýně, hotel Amber Černigov v Hradci Králové, Days hotel v Lednici, hotely De Saxe a Thermal v Teplicích, hotel Devět Skal v Milovech, hotely Diplomat a Esplanade v Praze, hotely Harmony a Horal ve Špindlerově Mlýně, Holiday Inn v Praze, hotel Horizont v Peci pod Sněžkou, hotel Imperial v Ostravě, hotely InterContinental, Palace a Parkhotel v Praze, Grandhotel Pupp v Karlových Varech, hotely Pyramida, Radisson SAS, Regina, Savoy a U tří korunek v Praze, hotel Voroněž v Brně, hotel Zlatá Hvězda v Třeboni, Francouzská a Plzeňská restaurace v Obecním domě v Praze.

Zařízení, která se rozhodla

Vážíme si také rozhodnutí představitelů zařízení, která se rozhodla program v nejbližší době instalovat: hotel Hilton a restaurace U Vladaře v Praze, hotely Holiday Inn Congress Centre, Paříž a Grandhotel Bohemia v Praze, hotely Boby a International v Brně.

- **Bližší informace k programu „Možnost volby“:**
- **Smart communications**
- tel.: 02/ 21 87 52 50
- e-mail: vladimira.pavlickova@smartcom.cz



modrá je dobrá

- KLM nejstarší společností na světě létající pod původním názvem ● labuť vyvolává asociace ladného a bezpečného létání ● s Northwest Airlines od počátku 90. let ● někdy pár centimetrů představuje obrovský rozdíl ●

Od mého posledního interview s ředitelem českého a slovenského zastoupení KLM došlo k řadě změn. Dnes je jeho v čele pan František Šiling. Navíc, od prvního května bude pražská kancelář Královské letecké společnosti umístěna v obchodně administrativní budově Myslbek.

Pane Šilingu, jak jste se dostal ke KLM?

Letadla mne přitahovala již od dětství. Ačkoliv jsem vyrůstal mimo Prahu, bylo pro mne vždy velkým zážitkem jet se podívat na Ruzyňské letiště a pozorovat letadla. Práce v cestovním ruchu mě vždy přitahovala, a proto jsem se ve třiceti letech rozhodl, že to zkusím. Tak trochu i proto, že tato práce souvisí s cestováním, což je jeden z mých velkých koníčků. Modrá barva našich letadel byla jedním z podnětů, proč jsem se o práci ucházel právě v KLM. V pozici ředitele českého zastoupení KLM působil necelý rok. Před tím jsem zde pracoval 3 roky na pozici obchodního zástupce. Zastupovat leteckou společnost a prodávat místa

v jejích letadlech mne dodnes nepřestalo bavit.

KLM je vnímána jako globální letecká společnost, která tak, jako holandská námořní obchodní flotila (ta ale již od úsvitu novověku), operuje do širšího světa. Tři písmena KLM v mnohých z nás vyvolávají asociaci dálav a exotiky. Díky tomu, že KLM od roku 1935 létají z Amsterdamu do Prahy, mají čeští pasažéři na palubách modrých strojů KLM možnost létat i do těch nejvzdálenějších destinací.

KLM je společností, u které převažuje přeprava tranzitních cestujících. Holandsko je ani ne 2x tak velké jako Česko a domácí síť tam de facto neexistuje. Cestující proto ve většině případů přepravujeme z jedné země přes Holandsko do dalších. V minulosti mělo Nizozemské království

nespočet kolonií. Z toho důvodu je naše síť orientována i do karibské oblasti. Na Arubu, Boneir a Saint Maarten jsou linky KLM brány jako domácí. Holandské Antily jsou stále součástí holandského království. Obdobně pevná vazba existuje na Dálný Východ – Indonésii, kde nám stále jako jednomu z evropských dopravců zůstává spojení do Jakarty.

Než se zeptám co je nového u KLM, zeptám se, co je starého?

KLM – Královská letecká společnost je nejstarší společností na světě létající pod původním názvem. Předloni jsme oslavili 80. výročí založení KLM coby jedné z nejprestižnějších světových leteckých společností vůbec, jejíž historie začala již v roce 1919.

KLM si potrpí na sympatickou image....

Kromě výborných služeb KLM, ať už na palubách letadel nebo na zemi, pomáhají našemu image nápadité reklamní kampaně. Po mnoho roků je maskotem KLM elegantní labuť. Objevuje se v našich televizních a filmových reklamách a na



KLM první v Evropě

- 1924** transport zvířete - býka Nico - z Rotterdamu do Paříže
- 1934** celokovový stroj Douglas DC-2
- 1936** Douglas DC-3 (nejrozšířenější dvoumotorové letadlo)
- 1946** letový řád mezi Evropou a severní Amerikou po II. světové válce
- 1960** Douglas DC-8
- 1971** Boeing-747B (těžší a s větším doletem než Boeing-747)
- 1975** (na světě) Boeing-747 Combi
- 1989** Boeing 747-400
- 1990** širší sedadla v business class
- 1991** frequent flyer program v rámci Evropy
- 1994** celosvětová spolupráce ve World business class společně s Northwest Airlines
- 1997** (na světě) vyhlášeny spolu s Northwest Airlines nejlepší leteckou aliancí roku (poprvé v historii se této cti dostalo alianci)

tištěných materiálech. Labuť, vyvolávající v lidech asociace ladhého a bezpečného létání.

Ekonomické výsledky kteréhokoliv leteckého dopravce jsou úzce provázány s výkonností jeho agenturní sítě. A to i dnes, v době expanze internetu. Jak se KLM z tohoto pohledu daří v Česku?

Spolupracujeme jak se všemi IATA agenturami na českém trhu, tak i se značným množstvím non-IATA agentur. Ty si letenky na lety KLM zpravidla objednávají prostřednictvím IATA agentur či přímo



v naší kanceláři. Musím říct, že spolupráce s agenturami je na českém trhu velmi dobrá.

KLM se velmi často vyskytuje v těsné blízkosti americké letecké společnosti Northwest Airlines. Proč?

KLM a Northwest Airlines jsou partnery, kteří spolupracují již řadu let. Northwest se v USA řadí mezi dominantní letecké společnosti. Naše letové řády jsou sladěny tak, aby lety na sebe vzájemně navazovaly. Spolupracujeme hlavně na transatlantických spojích do USA. Všechny lety do i po Spojených státech jsou „code shareovány“. Jsou operovány buď modrými letadly KLM nebo červenými Northwest. Tato spolupráce funguje již od počátku 90. let. V roce 1997 byla aliance KLM a Northwest vyhlášena nejlepší leteckou aliancí roku. Poprvé v historii se této cti dostalo alianci. Do té doby byly vyhlášovány vždy pouze jednotlivé letecké společnosti.



A na závěr, pane řediteli, co je u KLM nového?

KLM se, stejně tak jako Northwest Airlines, rozhodl vylepšit svou Business class. Cestující tak nyní mají pro sebe až o 50 % více místa. Sedačky jsou pohodlnější, bylo sestaveno nové jídelní a nápojové menu i nový audiovizuální program. Celá kampaň je provázena vtipným a chytrým sloganem: „Někdy pár centimetrů představuje obrovský rozdíl“. Určitě to tak je. Zvláště na transoceánských letech přijde každých pár centimetrů osobního prostoru velmi vhod.

➤➤ www.klm.cz



Od roku 1924 mezi Prahou a Berlíнем



● svět jako na dlaní skutečně až na ITB Berlín ● České aerolinie si v Německu udržují image spolehlivé, stabilní společnosti ● údržba letadel Lufthansy a Hapag-Lloydu pádným argumentem ● známe německou mentalitu a respektujeme ji ● úzká spolupráce Lufthansy a ČSA na linkách mezi Českou republikou a SRN ●

je to velký mezník. ČSA jsou zase o krůček dál v naplňování představy Českých aerolinií, jako špičkové letecké společnosti se špičkovými doprovodnými službami.“

Ano, dlouhodobě vytvářené renomé Českých aerolinií jako vysoce spolehlivé a bezpečné společnosti, umocňuje i tento fakt. V očích německé veřejnosti, k jejímž

hodnotovým prioritám patří důkladnost a důslednost, je to velmi pádný argument.

České aerolinie mají navíc tradici prezentující její ekonomickou soběstačnost navzdory různým peripetiím osobní letecké přepravy v Evropě. To České aerolinie v očích pasažérů řadí do skupiny těch společností, s nimiž se cestuje, aniž by cestující uvažoval, zda má do letadla nastoupit nebo ne.

Na ITB v Berlíně se setkáváme se dvěma řediteli Českých aerolinií. S panem Pavlem Hrdličkou, ředitelem pro severní a východní Německo, a s panem Zdeňkem Šponarem, ředitelem ČSA Chartery. Co vás, pane Šponare, na tento veletrh přivedlo?

ITB Berlín je největší světovou burzou turistiky. Je jediným místem v Evropě, možná i na světě, kde lze komunikovat na jednom místě v krátkém časovém sledu s představiteli všech našich zahraničních partnerů. Zde je možné se podívat, co dělá konkurence, jaké jsou trendy. Komu a kam nejde prodej, komu naopak jde. Vzhledem k rozvoji charterů, nejenom v Evropě, ale v celém ekonomicky silném světě, je to ideální možnost získat ucelený obraz o branži před hlavní sezónou a před přípravou sezóny 2002.

mezi Prahou a Berlínem létají od roku 1924. Základem úspěchů ČSA na německém trhu je zájem byznys klientely, již nabízíme akceptovatelné odletové časy a přiměřené ceny.

Ve třetím vydání VŠudybylu 2001 (na straně 28) prezident Českých aerolinií pan Miroslav Kůla mj. říká: „Velmi se nám daří v údržbě letadel, kde máme uzavřeny smlouvy s tak renomovanými leteckými dopravci jako



Vzhledem k tomu, že jste byl dlouholetým zástupcem ČSA v Německu, dovoluji si zeptat se vás, pane Šponare, jaké to bylo těsně po pádu Berlínské zdi?

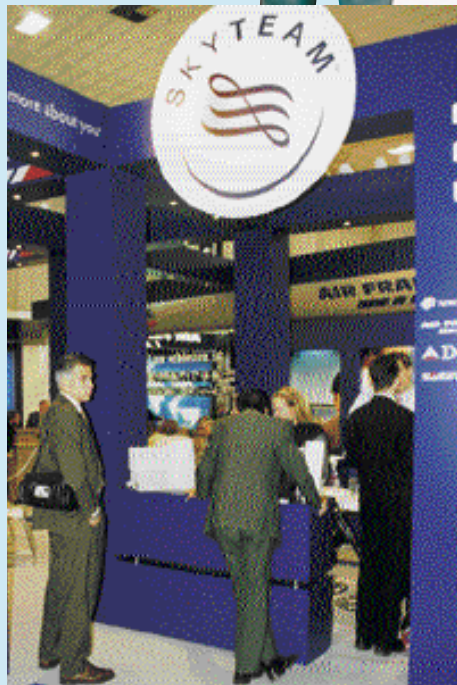
I v Německu to bylo období restrukturalizace a migrace obyvatelstva. Občané bývalé NDR se učili cestovat, využívat jiných konkurenčních aerolinií, než povinného Interflugu nebo společností bývalého „východního bloku“. Doba bouřlivá, ale krásná. Všechno se měnilo. Berlín se stal hlavním městem Spolkové republiky Německo. Letiště se otvírala, jiná zavírala. ČSA měnily flotilu létající do Berlína. Obchod kvetl.

Jak jste za této situace přesvědčovali německou klientelu, aby létala právě s ČSA?

Pokračovali jsme v trendech zahájených v západních spolkových zemích. Tzn. prodej přes IATA i non-IATA agentury. Pracovali jsme s etniky. Přesvědčovali jsme nárůstem destinací a posléze i počtem frekvencí. Mimo Frankfurtu a Berlína jsme začali létat Hamburg, Hannover, Stuttgart, Mnichov, Norimberk atp.

Pane Hrdličko, čím dnes ČSA získávají pozitivní body?

Německo je velmi zajímavou destinací. Němci rádi a hodně cestují. České aerolinie si v očích německých pasažérů udržují image, o němž se již zmínil pan Šponar, a to spolehlivé, stabilní společnosti, která zde již dlouhodobě operuje. ČSA



je Deutsche Lufthansa, Hapag-Lloyd a řadou dalších. Jsme průkopníky nového projektu „winglety“. To jsou zakončení křidel Boeingu 737 nové generace, které nebyly původně z výroby. Nyní je Boeing ve spolupráci s další firmou vyvinul. ČSA jsou úplně první na světě, kdo provedl instalaci wingletů. Pro mne, jako profesionála z tohoto oboru,



A je-li již pasažér na palubě stroje ČSA...?

Pokud se cestující např. mezi Frankfurtem /Düsseldorfem/Mnichovem/Stuttgartem a Prahou obrátí na agenturu, ta mu vyhledá a nabídne let s Lufthansou nebo s ČSA. Díky úzké spolupráci nehraje roli, jaké to je letadlo. Tak jako cestující s Lufthansou Miles & More kartou létají našimi letadly, cestující s kartou OK Plus létají linkami ČSA, i když to může být letadlo Lufthansy. Pokud ale budu hovořit o servisu na palubách letadel ČSA a o našem skvělém palubním personálu, velmi nám nahrává fakt, že my Češi máme s Němci hodně společného. Známe německou mentalitu a respektujeme ji jaksi nějak více z podstaty, než se to daří personálu většiny konkurenčních zahraničních leteckých dopravců.

➤➤ www.csa.cz

Air Ambulance 2001



18. a 19. května záchranáři v Hradci Králové



- 18. a 19. května záchranáři v Hradci Králové
- Sdružení nestátních provozovatelů vrtulníků letecké záchrané služby
- evakuace osob a techniky z hořícího hangáru
- vodní vznášedlo
- veletrh speciální zdravotní a záchranářské techniky
- akrobatická skupina Sky Box
- možnost svézt se na motocyklu Harley - Davidson či v terénních bugginách



Air Ambulance 2001

Ve dnech 18. a 19. května proběhne na letišti v Hradci Králové - Správcích unikátní přehlídka umění všech složek integrovaného záchraného systému pod názvem Air Ambulance 2001. Jde sice už o třetí ročník ukázek záchrané letecké činnosti v Hradci Králové, ale poprvé bude i setkáním mladých záchranářů a studentů vyšších zdravotnických škol - obor diplomovaný záchranář. První den akce (pátek 18.5.) je věnován odborné veřejnosti.

Helicopter show 2001

Druhý den (sobota 19.5.) je atraktivní podívanou pro širokou veřejnost pod názvem Helicopter show 2001. Profesionální záchranáři; členové horské služby, civilní obrany, hasičských záchraných sborů, kynologičtí záchranáři, příslušníci policie i armády zde budou nacvičovat v těsné spolupráci s leteckou, pozemní a vodní záchranou službou na

modelových situacích záchranu lidí při hromadných nehodách a požárech. V programu budou předvedeny ukázky záchran osob z vodní hladiny, z těžko dostupného terénu - skalního masivu, vyprošťování osob z hořících vraků autobusu či osobních automobilů, evakuace osob a techniky z hořícího hangáru, předvedení vodního vznášedla, výcvik záchranářských psů a další simulované akce.

Veletrh speciální zdravotní a záchranářské techniky

Současně se cvičením záchraných týmů bude v areálu probíhat i tématicky zaměřený veletrh speciální zdravotní a záchranářské techniky. Mimo jiné budou předvedeny nástavby a úpravy záchraných vozů i vrtulníků, vyprošťovací technika a další.

Divácká show

V rámci doprovodného programu slibují pořadatelé

nevšední podívanou: vystoupení akrobatické skupiny Sky Box, přehlídku historických a akrobatických větroňů, ukázky různých typů letadel od kluzáků přes ultralehká aerodynamicky říditelná letadla až po vrtulníky atd. Návštěvníci budou mít, například, možnost svézt se na motocyklu Harley - Davidson, v terénních bugginách, či záchranářském nafukovacím člunu. Na Air Ambulance 2001 tak bude možné nejen mnohé vidět, ale i strávit příjemný den mezi těmi, kteří často riskují své životy pro záchranu druhých a jimž většinou není čas poděkovat.

Informace

- Další informace u ředitelky kanceláře HEMS (Sdružení nestátních provozovatelů vrtulníků letecké záchrané služby) Barbory Tachecí
- e-mail: btacheci@hems.cz
- mobil: 0603 202 002



Za folklórem

Česká republika dodnes rozkvétá každý měsíc na venkově i v některých městech mnoha projevy tradiční lidové kultury. Zima to jsou vánoční a novoroční zvyky, plesy a masopustní maškarní průvody, jaro kvete zase nejen v našich zahradách a sadech krásou stromoví, ale také proměnou výročních koledních zvyků. Jarní vodou oplývající potoky a říčky odnášejí do dále symbol zimy - Smrtku a do ulic děti přináší ozdobený stromek - symbol jara a nového života Létečko. Stavěním a kácením májů, pálením svatojánských ohňů, dožínkami, dočesnou, vinobraním, posvícením ožívají v pozdním jaru, během léta a na podzim celé vsi společnou lidovou slavností. Roční zvykoslovný výroční kruh se uzavírá zvyky



adventními a vánočními. Rok jako kruh, v přírodě jako v lidském životě, znamená proměnu stereotypu ve veselé společné prožívání krásy lidových zvyků, naplněných moudrostí předků, ozvěnou písní a starých tradic, při nichž společný prožitek zaujímal významné místo v životě každého z nás.

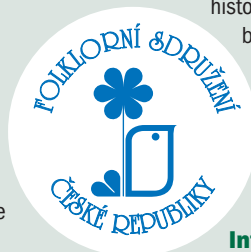
Ve znamení svátků jara

Duben je každý rok ve znamení svátků jara - velikonoce. Velikonoční obchůzky s ozdravným šleháním dívek a žen opentlenými vrbovými pruty (žilami) nebo očištěním poléváním pramenitou vodou probíhá snad v každé vsi a městě o velikonočním pondělí (23. dubna). Jarní zvyky však začínají o Smrtné neděli vynášením Smrtky a přinášením Létečka (8. dubna). Zažít to můžete např. v Hradci Králové, v Brně, ve Vyškově nebo v Šumperku. Koncem měsíce si pak připomeňte staré - téměř pohanské zvyky - pálení ohňů, které jsou dnes spojeny se slavností pálení čarodějnic. Slavnost se koná večer po stavění máje (30. dubna) v mnoha lokalitách v Čechách, na Moravě i ve Slezsku. Velikonoční výstavy a prodejní trhy se stávají místy nejen výuky dovedností při zdobení obřadního velikonočního pečiva, vázání žil nebo malování či vyškrobávání symbolu jarních svátků - kraslic, ale také místem nákupů drobností pro domácnost či potěšení blízkých. Velikonoční jarmarky a výstavy se konají před velikonočním týdnem v Opavě, Hradci Králové, Přerově, Uherském Hradišti, Prešticích a jinde, např. ve skanzenech Veselý kopec u Hlinska v Čechách, Rožnov pod Radhoštěm či Strážnice. Zde můžete

také shlédnout nejen krásy a krajové proměny lidové architektury, ale také zajímavosti tématických národopisných výstav.

Folklorní přehlídky

Duben je také měsícem mnoha vystoupení a přehlídek především dětských folklorních souborů. Konají se totiž okresní a regionální postupové přehlídky: Slovácka - okresu Hodonín (Velká nad Veličkou a Hodonín, 6. 4.), Karlovarska (Karlovy Vary, 7. 4.), Horácka (Jihlava, 7. - 8. 4.), Valašska (Frenštát pod Radhoštěm, 11. 4.), Lašska (Frýdek - Místek, 20. 4.), severovýchodních Čech a Hané (Červený Kostelec a Prostějov, 21. 4.), jižních Čech (České Budějovice, 27. 4.) a Slovácka (Uherský Brod, 28. 4.). Z dalších akcí doporučuji historickou zajímavost. Jistě jí pro mnohé z vás budou Velké vojenské manévry. V rožnovském skanzenu se této akci zúčastní (27. - 29. 4.) mnoho skupin historického šermu a dobových vojenských jednotek v historických vojenských kostýmech, které jistě předvedou nejednu „nekravou“ bitvu.



Informace o folklóru

Vážení čtenáři, máte-li zájem o bližší informace k uváděným termínům a akcím, obraťte se s důvěrou na pracovníky Folklorního sdružení ČR, kteří vám poskytnou pro vaši cestu, výlet nebo zájezd další potřebná data (kontakty na pořadatele, příp. též informace k průběhu). Věříme, že vás návštěva vystoupení folklorních souborů i živých lidových zvyků potěší a naplní dobrou pohodu.

- Folklorní sdružení ČR
- Senovážné náměstí 24, 116 47 Praha 1
- tel.: 02/2410 2218, fax: 02/2421 4647
- e-mail: psenica@adam.cz
- Text a foto: © František Synek

Představení projektů

◀ Průvodce labyrintem českého cestovního ruchu Všudybyl

všudybyl

&
Internetový časopis lidí
a o lidech v cestovním ruchu ▶

www.e-vsudybyl.cz

Redakce a příjem inzerce: Chalabalova 1605, 155 00 Praha 13, e-mail: kainc@mbox.dkm.cz, mobil: 0603/ 177 536, fax: 02/ 652 29 06

Na Duklu

Praha - Kysak - Bardejov

/22. 9. 2000/ Vyrážím na noc od nás ze Stodůlek. S báglem zabírám ve voze metra dvě místa. Přestup z trasy „B“ na trasu „C“ rozhodně není bezbariérový. Na Hlavním nádraží si není kam sednout. Jen u hracích automatů. Ty zabírají celé křídlo nádražní haly. Konečně zaléhám do lůžkového vagonu Ex 125.

/23. 9. 2000/ Probouzím se za Ružomberokem. Touhle dobou jsme měli být v Margecanech. S více než hodinovým zpožděním vystupuji v Kysaku. Osobáčkem do Prešova a odtud autobusem do Bardejova. Vrcholky kopců tonou v temných mračnech. Teprve v historickém centru Bardejova si uvědomuji, že jsem tu kdysi byl. Na koncertním turné Vojenské hudební školy. V Bardejove nám tehdy dali večerní vycházku. Chtěli jsme si jít zahrát na varhany. Ale kostel opravovali a tak jsme si „jen“ asi hodinu povídali s farářem.

O přepadlém bubeníkovi

Ono to tenkrát vůbec byla odvaha - vypustit nás do města. Mám nesmrtelný zážitek z obdobné neprozřetelnosti ve Spišské Nové Vsi, kde jsme (coby vyvrcholení turné) hráli pro generalitu tehdejšího Východního vojenského okruhu. „A ne abyste pili pivo!“ nabádali nás velitelé po generální zkoušce. Ve stanovený čas jsme se vrátili. Téměř všichni. Mohl za to Šariš. A neměli jsme na něj ani celou hodinu. Někteří evidentně unavení spolužáci



šli na test. Kdo dokázal přepočítat pulty na noty, šel hrát. A tak se stalo, že třetí klarinety vůbec nenastoupily. I další sekce byly neúplné. Seděli jsme na praktikáblech stupňovitě proti hledišti. V poslední řadě, na nejvyšším, sekce bicích. Reflektory to do nás praly a ve tmě za nimi...? Náš dirigent Zdeněk Janda, to komentoval:

„Optimus! Není proč mít trému. Ti tam tomu stejně houby rozumí.“ Koncert probíhal bez evidentnějších problémů. Posledním kusem byla kultovní skladba Vojenské hudební školy - Vít Nejedlý: „Vítězství bude naše“. Muzika postupně graduje přes mezzoforte až do forte fortissima, které vrcholí mocným úderem hráče od velkého bubnu paličkou do činelu nastaveného činelistou. I v normálním provedení divácky vysoce efektní. Tehdy v novoveskospíšském divadle ještě efektnější! Činelista nastavil poklici, leč bista, jehož smysl pro rovnováhu byl podlomen Šarišem i hodinovým postáváním u „velkého vaška“, šel mimo rytmus. Činelista ucukl, bubeník promáchl a přepadl dolů, mezi nás.

Nejsem doktor Jesenius

Bardejovské náměstí neztratilo nic z historické malebnosti. Ve středověku byl Bardejov státem ve státech. Měl monopol na vývoz plátna a právo meče. Při prohlídce staré radnice, kde je teď muzeum, se zavěšené popravčí nástroje v mé přítomnosti nepohnuly. Autobusem odjíždím do Zborova. Bytuji ve výklenku v nejvyšší partii hradu.

/24. 9. 2000/ Mám svátek a zmoklý spacák

v nohách. V noci jsem absolvoval několik živých snů a obchůzku „po hradbách“. Probouzím se za svítání. Už nemrholí. Vítr se utišil. Oblaka jsou o poznání výš.

Od Zborova

Červená značka je sice na 28 let staré mapě poblíž hradu, ale kde je skutečně? Nabral jsem azimut a našel se až v Dlhej Lúke na opačné straně kopce, než jsem mířil. Prošel jsem hodný kus obce a první možnou skulinkou v předlouhé, souvislé řadě plotů jsem nabral směr Cesty hrdinů SNP - Andrejová. Prodírám se trnitými křovisky. Ocitám se na louce. Nádherně fialové ocůny. I kdyby jen kvůli nim... Ten den jsem kufroval ještě několikrát. Noc jsem pak strávil na okraji strže v bukovém lese u vydatného pramene vody vynikající chuti.

Bukovým pralesem

/25. 9. 2000/ Vyrážím po osmé. Prodírám se vzhůru cestou vedoucí souběžně s roklí. Možná natrefím červenou. U země až desetacentimetrové kmínky březek napovídají, že se cesta moc nepoužívá. Ocitám se na oblém kopci v prostředí jakoby pohanského posvátného háje. Pouštím se dolů do sedla. Horou zní roztoužená volání jelenů. Sbíráám houby. Najednou mám dojem, že kráčím opět po té samé cestě vzhůru. Pociť se mění v jistotu. Po půl desáté jsem našel červenou značku. Na další pasece podle sluníčka zjišťuji, že jdu sice svižně, leč na západ. Radím se s mapou a buzolou. Vracím se. Heuréka! Čierna Hora (667 m n.m.) Nádherně počasí. Je jedenáct hodin. Zapisuji se do vrcholové knihy. Procházím bukovým pralesem. Bizarní tvary pokroucených břez, staleté buky. Půl hodiny od Svidníku mne zastihlo právě poledne.



Na Duklu

Ze Svidníku odjíždím do Vyšného Komárnika do Dukelského průsmyku. Podél silnice sedí místní lidé s plnými košíky překrásných hub. Autobus mne vysazuje na čáře. Tak tady jsem byl naposledy na jaře 1974.

Slovenská agentúra pre cestovný ruch, Purkyňova 4, 110 00 Praha 1
tel.: 02/2494 6082, fax: 02/2494 6082, e-mail: sacr@sacr.sk, www.sacr.sk



Nizozemsko

Nizozemsko: Koninkrijk der Nederlanden, konstituční monarchie

Rozloha: 41 864 km²

Počet obyvatel: 15 685 000

Hlavní město: Amsterdam (752 500 obyvatel)

Sídelní město královny: Den Haag

Měnová jednotka: holandský gulden - florin (NLG) = 100 centů

Úřední jazyk: nizozemština (domluvíte se anglicky, německy)

MPZ: NL

Cestovní formality

Pro pobyt do 3 měsíců není u občanů ČR požadováno vízum, stačí platný pas, platný minimálně 3 měsíce ode dne překročení nizozemských hranic. Děti do 18 let, cestující v doprovodu dospělé osoby české národnosti, v jejímž cestovním dokladu jsou uvedeny, nemusí mít samostatný pas.

Dokumenty pro řidiče a motorové vozidlo

Řidičský průkaz, osvědčení o technickém průkazu vozidla a mezinárodní poznávací značka CZ. Také je



nezbytné se na vyžádání prokázat dokladem o zaplacení pojištění zákonné odpovědnosti, tzv. zelenou kartou.

Celní předpisy

Bezcelně je povolen dovoz předmětů osobní potřeby odpovídající délce pobytu, účelu cesty a ročnímu období. Na osobu : 200 cigaret nebo 50 doutníků nebo 250 g tabáku, 1 litr alkoholu nad 22% nebo 2 litry alkoholu pod 22% nebo 2 litry vína a 2 litry stolního vína, 50 g parfému a 250 ml toaletní vody, 500 g kávy či 200 g kávového extraktu, 100 g čaje nebo 40 g čajového extraktu a další zboží v hodnotě 380 NLG.

Rychlostní limity

V obci platí pro všechna vozidla limit 50 km/hod. Někde mohou být tyto limity značkami změřeny. Mimo obec:

	dálnice	hlavní silnice	ostatní silnice
vozidla do 3,5 t	120 km/hod	100 km/hod	80 km/hod
autobusy, vozidla s přívěsem	80 km/hod	80 km/hod	80 km/hod

Parkování

Ve většině měst se k parkování dá využít parkovacích hodin nebo disků (disky k dispozici na místních úřadech).

Dálniční síť, dálniční poplatky

Většina silnic je v dobrém stavu a je velmi pečlivě udržována. Vzhledem k proslulým vodním kanálům je silniční síť propojena řadou mostů a tunelů. Mýtné se na dálnicích neplatí, platí se pouze za některé tunely a mosty.

Důležitá telefonní čísla

112 - tísňové volání (centrála pro policii, první pomoc i hasiče)

Silniční služba

Motoristé se dovolají pomoci vytočením čísla 0800-0888. Telefonní operátoři mluví anglicky a německy. Pokud není motorista členem AIT, zaplatí za pomoc 190 NLG. Platit se také musí odtahání, pokud je nutné. Tarif činí 5 NLG za km. Na dálnicích lze pomoc zavolat také z nouzových telefonů podél dálnic. Soukromý odtah je povolen.

Hotely

Uvedené ceny jsou pouze orientační, jednotlivé hotely i oblasti se liší.

Privátní ubytování

Zahrnuje vždy pokoj se snídaní a možnost použití sociálního zařízení. Orientační cena (DBL BB za osobu/noc): 35-50 NLG.

dvoulůžkový pokoj	
*****	450 - 575 NLG
****	170 - 300 NLG
***	35 - 210 NLG
**	110 - 175 NLG
*	90 - 140 NLG

Další ubytovací možnosti

Bungalovy

V Nizozemsku se nachází asi 350 kempů s bungalovy. Jde o ubytování rodinného typu pro 4-8 osob. Orientační cena (6 osob/týden): 500-1300 NLG.



Holandské Youth Hostely

Ubytovny s jednoduše zařízenými převážně vícelůžkovými pokoji. Orientační cena (BB za osobu/noc): 20-40 NLG.

Trekkershutten

Jednoduché dřevěné chatky umístěné v kempu. Orientační cena (srub pro 4 osoby/noc): 60-90 NLG.

Kempy

V Nizozemsku je na 1400 kempů, od malých, prostých míst ke stanování až po luxusní kempy s nadstandardním vybavením. Orientační cena (za 2 osoby/stan/noc): od 15 NLG výše podle místa a vybavenosti kempu.

Pronájem obytných motorových lodí

K řízení obytné motorové lodi není v Nizozemsku nutný kapitánský průkaz. Kompletně vybavené lodě jsou určeny pro 4-8 osob; před vyplutím je posádka obeznamena s řízením a poté je možno s lodí projet velkou část země. Orientační cena pronájmu (loď pro 4-8 osob/týden) od 1600 NLG výše podle sezóny a vybavenosti lodě.

Důležité adresy

Velvyslanectví Nizozemského království v ČR
Goththardská 6/27, 160 00 Praha 6
tel.: 02-243 121 90, fax: 02-243 121 60

Velvyslanectví České republiky v Nizozemsku:
Paleisstraat 4, 2514 JA Den Haag, Nederland
tel.: 0031-70-346 97 12, 364 76 38,
fax: 0031-70-356 33 49,
služba 24 hodin denně: 0653-867 971

Konzulární oddělení v Amsterdamu:

Consulat van de Tsjechische Republik, World Trade Center, Strawinskylaan 1/509, 1077 XX Amsterdam
tel.: 0031-20-575 30 16, fax: 0031-20-575 30 16

Svátky a dny pracovního klidu

1.1., Velký pátek, Pondělí velikonoční (svátky pohyblivé), **30.4.** (Den královny), **5.5.** (Den osvobození), Nanebevstoupení páně, Svatodušní svátky (svátky pohyblivé - sedmé pondělí po velikonočních), **25. a 26. 12.** Dále řada regionálních svátků.

Lékařské zajištění

Před cestou se doporučuje uzavřít pojištění léčebných výloh při cestě do zahraničí a havarijní pojištění v zahraničí. Platí se totiž veškerá poskytnutá ošetření i převozy sanitními vozy.

Cyklistika

Ploché Nizozemsko je ideální zemí pro cyklistiku. S kolem se běžně cestuje i po železnici, neboť vlaky mají zvláštní vagon k tomu určený. Železniční zastávky jsou i nevhodnějším místem, kde si lze kolo půjčit. Poplatky za zapůjčení činí orientačně: 8 NLG za kolo na den, 32 NLG za kolo na týden, 25 NLG za dvoukolo na den. Vždy je vyžádána záloha ve výši 50 - 200 NLG u kola a 300 NLG



u dvoukola. Kola lze vrátit i na jiných místech, než kde byla vypůjčena. Všechny informace se dozvíte v brožurě Stichting Fiets, která je k dispozici zdarma v informačních střediscích VVV.

FLORIADÉ 2002

Floriade 2002 je světová zahradnická výstava, která se v Holandsku koná každých 10 let. V roce 2002 to bude už popáté. Organizátoři očekávají, že ji od poloviny dubna do poloviny října 2002 navštíví na 3 miliony lidí. Místem, kde se tentokrát bude výstava konat, je oblast Haarlemského jezera, vysušeného před 150 lety.

Na Floriade budete moci obdivovat všechny stránky nejen holandského zahradnického umění: od zeleniny a ovoce až po pěstování hub, od šlechtění cibulek, květin a nejrůznějších rostlin až ke stromům a keřům. Holandští a zahraniční vystavovatelé vytvoří na ploše 65 ha více než 300 skutečně výjimečných podívaných, mezi jinými také údolí plné květin z více než jednoho milionu cibulek.



**Holandská a Flanderská
turistická informační
kancelář**



Táboritská 23, Hotel Olšanka
130 87 Praha 3-Žižkov
tel.: 02/ 670 92 290 / 692 / 748
fax: 02/ 670 92 650
e-mail: info@holandsko.cz
info@flandry.cz
internet: www.holandsko.cz
www.flandry.cz

Kvíz o týdenní zájezd letecky (business class) pro 2 osoby do Nizozemí











Cenu věnují Královská holandská letecká společnost KLM a Holandská a Flanderská turistická informační kancelář.

- 1 Ze které země pocházejí tulipány?
- 2 Co je to polder?
- 3 Ve kterém městě najdete nejvyšší kostelní věž Holandska?
- 4 Kdy slaví Holanďané Den královny?
- 5 V čem spočívá rozdíl mezi sýry typu edam a gouda?
- 6 Kolik pasažérů přepraví KLM na palubách svých letadel ročně?
a) více než 10 miliónů cestujících
b) více než 13 miliónů cestujících
c) více než 20 miliónů cestujících
- 7 Odkud kam se uskutečnil 1. let společnosti KLM?
a) na trase Londýn - Amsterdam
b) na trase Amsterdam - Londýn
c) na trase Amsterdam - Paříž
- 8 Ve kterém roce začala společnost KLM pravidelně létat do Prahy?
a) v roce 1927
b) v roce 1935
c) v roce 1937
- 9 Jaká je kapacita letadla společnosti KLM typu Boeing 747-300?
a) 297 cestujících
b) 424 cestujících
c) 466 cestujících
- 10 Jaká je vzdálenost mezi sedadly v nové „Business Class“ KLM na mezinárodních letech?
a) 120 cm (48 palců)
b) 152 cm (60 palců)
c) 170 cm (68 palců)

Na anketní otázky laskavě odpovídejte prostřednictvím internetového časopisu www.e-vsudybyl.cz, v němž se nachází odpovědní formulář. Anкета bude vyhodnocena 15. května 2001. Jméno vylosovaného výherce - autora správných odpovědí přineseme ve čtvrtém vydání Vsudybylu 2001 a v internetovém www.e-vsudybyl.cz.



KLM zvětšilo v obchodní třídě místo pro Vaše nohy, více než o 50 %.

	Zánět kostí	2. díl tajenky	Jméno Jiráska		Anglicky „zly“	Osobní zájmeno	Čest (nářeč.)	Vykonat	Psovítá selma		Autor Vinnetoua	Otec (řídice)	Člen senátu	Vázanky	H ₂ O	Konec modlitby								
SPZ aut Opavy				Domácky Bohuslav						Hlavní město Ruska														
Velká místnost				Kladná elektroda Zkr. Univ. Karlovy						Cysta maz. žlázy Podřepnutí														
Snadno vznětlivá látka						1. díl tajenky Potom						Předložka Africký veletok												
Domácky Izák					Odbor. v polarství SPZ Pelhřimova						Navanutí (řídice) Hle (nářeč.)													
Seknutí				Paralelnost Začátek závodu											4. díl tajenky	Tkaním zhotovit								
Chemic. značka india			Rubat Řecký bůh války						Skupina cyklistů															
Být vzpřímen												Vodní tvor												
 Domácky Irena Bezlistý stoněk																		 Odskočení Zkr. radio-telefonu Hrůzovláda						
Sloven. „směr“																			Opuchlina					
Zkouška vědomostí																			Sloven. „děva“					
Výpočetní technika (zkratka)			Cyklohexanon	Opěrná zeď															Porost těla zvířat					
Kypřit půdu																			Kulovitá bakterie				Druh	
Klíny (knižně)																			Obrýt Kůň					
 Nemotorný člověk (zast.) Zkratka olympj. rekordu Původci												Mužské jméno	Židovská sobota	 Kučera Velikonoč. žila (nářeč.)	Poháněné koly	Pochodový úhel	Věnovat	Ozn. čes. letadel Název hlásky „ř“			Značka rydbergu Umělé vlákno			
Útvar na Marsu																			Pravosl. kněz Krůta (oblast.)					
Chemic. značka ruthenia			Aureola Český malíř																Hranice Značka hektaru				Jednání	
Domácky Atanas				Opatřit obalem Běloves. kyselka							Tlupa Sloven. „ker“													
Škodliví motýlci					Částice hmoty Ozn. švéd. drah						Malý Karel Ano (obecně)													
3. díl tajenky												Revolver												
Noční motýl						Řečník						Staré vztahné zájmeno				Pomůcka: aterom, Tanais, ostitis, tramp, baď, SJ.								



KLM Royal Dutch Airlines
 Na Příkopě 13, 110 00 Praha 1
 (od 2. 5. 2001 Palác Myslbek, Na příkopě 21)
 tel.: 02/33090933
www.klm.cz

Rezidence Lundborg

Čtyřpatrový hotel má celkem 13 apartmánů rozdělených do 6 kategorií: Junior 30 m², Ladies 40 m², Executive 44 m², De Luxe 66 m², Royal Family 76 m² a Imperial 140 m².

Švédové opět na Karlově mostě

Ještě ani pořádně nezaschla „tiskařská čeří“ minulého vydání VŠudybylu, kde ve stati „Město Pražského Jezulátka“ na str. 22 uvádíme: „Víra v zázračnou moc Jezulátka byla posílena při vpádu Švédů na Hradčany a Malou Stranu v roce 1648.“ A už jsou tu zase! A opět na Karlově mostě. Právě v místech, kde v průběhu třicetileté války proběhlo rozhodující střetnutí mezi Pražany a Švédy. Tuto scénu si do dnešních dnů připomínají tisíce návštěvníků expozice „Maroldovo panoráma“ na pražském Výstavišti. Po mnoha letech se Švédové na Karlův most vrací. Tentokrát s ušlechtilými záměry vybudovat nové, trvalé vztahy k tomuto místu.

Za přítomnosti velvyslance Švédského krále

24. března 2001 v 15 hodin byl za přítomnosti velvyslance Švédského království Jeho excellence pana Ingmara Karlssona slavnostně otevřen nový hotel Rezidence Lundborg. Je situován ve více jak 600 let starém domě (dříve „U modrého lva“) na malostranském konci Karlova mostu, v samém středu historické Prahy. První zmínka o budově pochází z roku 1336. O několik desetiletí později objednal Karel IV stavbu nového mostu, aby nahradil starý Juditín, který byl zničen nepříznivým

počasím a záplavami v roce 1342 (zbytky Juditína mostu jsou k vidění v lobby baru, jídelně a vinném sklepě hotelu). Budova byla renovována kolem roku 1770. Přebásněné stropní malby v mnoha místnostech pocházejí právě z této doby.

Rezidence Lundborg je špičkový hotel

V roce 1999 byla budova převzata společností Walter Lundborg Byggnads AB, která provedla rozsáhlou rekonstrukci. Objekt byl citlivě přestavěn. Disponuje krásnými exkluzivně vybavenými pokoji a apartmány. Mimořádné úsilí pak bylo věnováno restaurování četných nástropních maleb. Architektonickým skvostem a světovým unikátem je právě část zrestaurovaného Juditína mostu z 12. století. Dochovaný oblouk i vozovka byly objeveny při rekonstrukci a citlivě zakomponovány do celkové architektury areálu. Rezidence Lundborg je špičkový hotel světové úrovně. Každý pokoj i apartmán je vybaven moderním mobiliářem, počítačem s přímým přístupem na internet, kuchyní a jacuzzi.

- REZIDENCE LUNDBORG PRAHA****
- U Lužického semináře 3 (Karlův most), 118 00 Praha 1
- tel.: 02/ 570 119 11, fax: 02/ 570 119 66
- e-mail: rezidence@lundborg.cz
- >>> www.lundborg.cz



Jeho excellence velvyslanec Švédského království pan Ingmar Karlsson přestřižením stuhly slavnostně otevřel nový hotel Rezidence Lundborg. Pan Hakan Lundborg (napravo).



Velvyslanec Švédského království Jeho excellence pan Ingmar Karlsson (napravo), maminka pana Lundborga paní Gerd Lundborg (uprostřed) a pan Håkan Lundborg (nalevo).



Majitel pražských restaurací Pravda a Barock pan Tommy Sjö (nalevo) se švédským architektem panem Mikaelem Lindahlem (napravo), který navrhoval interiéry hotelu.



Pan Håkan Lundborg se svou chotí paní Jitkou.



Hejtmán Göttinger kraje pan Göte Bernardsson (nalevo) s podáváním ruku s panem Benke Aikellem.



Majitel švédské restaurace pan Tjeckien Experten pan Jiří Poláček (napravo) ve společnosti části redakce Všudybyli - paní Vanda Štichová (nalevo) a Jaromír Kainc (uprostřed).



Pan Janne Jaffe (napravo) s chotí a pan Pavel Gabriel.



V pozadí pan Mats Rydén, Tomáš Richter ze společnosti VingCard s chotí a zcela vlevo ředitel hotelu Residence Lundborg pan Petr Polakovič.



Pan Hans Sternbeck, coby švédský rytíř s chotí Ildike.



Ředitel zastoupení ČSA pro Skandinávii a Finsko pan Pavel Janků (vlevo) v rozhovoru s panem Håkanem Lundborgem.



Pan Martin Eriksson hovoří s panem Håkanem Lundborgem a Jeho excellencí, švédským velvyslancem panem Karlssonem.

Češi jsou milí, přirození lidé

Při příležitosti slavnostního otevření hotelu Residence Lundborg, jsem prezidentu společnosti Walter Lundborg Byggnads AB panu Håkanu Lundborgovi položila několik osobních otázek.

Pane Lundborgu, jsem si jista, že dnes prožíváte jeden ze slavnostních okamžiků svého života.

Ovšem, jsem opravdu šťasten. Před deseti lety jsem v Praze poznal svou nynější ženu. Asi před 4 lety jsme začali uvažovat o koupi malé budovy v Praze. Po delší době se nám podařilo najít právě tento krásný dům.

Tím se vysvětluje váš blízký vztah k Čechům. Co se Vám na nich líbí?

Češi jsou milí, přirození lidé, chovají se otevřeněji ve srovnání s chladnějšími Švédy. České ženy jsou krásné.

A země?

Žijete tu volněji. U nás je právo velmi přísné. Posudme třeba jen prodej alkoholu. Ten je ve Švédsku k dostání jen ve vybraných obchodech od pondělí do pátku.

Žijete zde nebo ve Švédsku?

Už dva roky mám v Praze apartment. Střídavě žiji v obou státech.

Vaše obchodní záměry?

Máme dlouhodobé cíle a investujeme do hotelového průmyslu podstatně větší částky, než ostatní zde v Praze.

S jakými klienty počítáte?

Budou to především významní obchodníci ze Švédska, Norska, Finska a Dánska. Část našich klientů budou Italové.

Co jim můžete nabídnout?

Máme tu moderní internetové centrum. Pokoje jsou vybaveny computery umožňující připojení na internet, které našim hostům poskytujeme zdarma. Technologie a znalosti, které jsme shromáždili, umožňují využití centra pro základní kurzy v ECDL (European Computer Driving Licence), stejně tak jako pro mnohem pokročilejší. Můžeme nabídnout česky, švédsky i anglicky mluvící instruktory.

Přeje vám i stále se zvyšující příliv turistů. Praha je jejich oblíbeným cílem.

Ano, i Švédové navštěvují Českou republiku stále hojněji. Všem ji mohu vřele doporučit.

Přeji hodně štěstí a děkuji za rozhovor.

Ptala se Vanda Štichová