

[www.e-vsudybyl.cz](http://www.e-vsudybyl.cz)

# všudybyl

druhé  
vydání  
2008

Další informace najdete na stranách 6 až 7.



 **EXIM** *tours*®

časopis lidí a o lidech v cestovním ruchu

# Where Global Business Happens.



**ITB  
BERLIN**

**THE WORLD'S  
LEADING TRAVEL  
TRADE SHOW**

**5 – 9 MARCH 2008  
WWW.ITB-BERLIN.COM**

OFFICIAL PARTNER COUNTRY



ITB Berlin is the main meeting place for the global travel industry. This is where business transactions and developments valued at € 5 billion took place last year. The annual event attracts key players from all segments of the tourism value chain.

- Discover the latest product innovations and trends
- Establish personal contacts with 11,000 exhibitors and 100,000 trade visitors from around the world
- Communicate with top-ranking international experts and guest speakers at the ITB Berlin Convention

**NEW:** ITB Asia – The Trade Show for the Asian Travel Market 22 – 24 October 2008, Singapore, [www.itb-asia.com](http://www.itb-asia.com)





## HOTEL S.E.N.

se nachází v malebné krajině, pouhých 20 km za Prahou (1 km od dálnice D1). Je ideálním místem nejen pro individuální pobyty, ale zejména pro firemní akce, kongresy, semináře, školení, tiskové konference, workshopy a prezentace nových výrobků.

Celková kapacita hotelu je 57 pokojů. 36 luxusních dvoulůžkových pokojů a 11 apartmá je vybaveno TV se satelitním příjmem, telefonem s přímou volbou, minibarem, koupelnou s denním světlem. K dispozici jsou nekuřácké pokoje, pokoj pro handicapované osoby a 11 standardních dvoulůžkových pokojů.

Za specialitami šéfkuchaře Hotelu S.E.N. přijíždějí hosté z širokého okolí. Příjemné posezení a vynikající jídlo najdete v Hotelové restauraci pro 120 osob, Zámecké restauraci pro 60 osob, zahradní Švýcarské restauraci s krbem pro 200 osob a hotelovém Nočním baru. Všechna střediska jsou klimatizována.

Hotel S.E.N. nabízí 7 konferenčních místností, z nichž největší – Kongresový sál – je pro 200 osob, nejmenší – Malý salónek – pro 10 osob. Hotelová svatební a obřadní síň pojme 60 osob. Všechny konferenční místnosti jsou klimatizovány.

Chloubou Hotelu S.E.N. je vnitřní bazén, který je součástí skvěle vybaveného sportovního a relaxačního centra. Najdete zde, mimo jiné, fitness, saunu, solárium, masáže, whirlpool, billiard, squashové a tenisové kurty, v letních měsících je v provozu venkovní bazén.



### HOTEL S.E.N.

251 66 Senohraby  
Malostranská 344  
Czech Republic

tel.: +420 323 655 693  
e-mail: [hotelsen@hotelsen.cz](mailto:hotelsen@hotelsen.cz)

[www.hotelsen.cz](http://www.hotelsen.cz)

# NOVASOL

již 40 let ve službách zákazníků  
21 tisíc rekreačních objektů ve 21 zemích Evropy  
nové katalogy 2008

- letní dovolená ve vlastní vile nad hladinou moře
- nové luxusní objekty pro náročné v jižní Evropě
- domy s vlastní lodí
- romantické bungalovy pro dva i pro rodinu
- báječné bydlení v blízkosti pláže



- léto začíná již dnes
- využijte volné kapacity i na jarní prázdniny
- dopřejte svým dětem radost z pobytu na horské chalupě
- NOVASOL má dům pro každého
- objednejte si svůj katalog

Novasol nabízí spolupráci majitelům kvalitních objektů.  
Nechte svůj dům vydělávat na údržbu. Příležitost k provizní spolupráci



[www.novasol.cz](http://www.novasol.cz)

NOVASOL, s. r. o. Zlatnická 4, 110 00 Praha 1, Tel.: 222 329 098, Fax: 222 329 097

NOVASOL, s. r. o. Nám. TGM 809, 458 61 Smržovka, Tel.: 606 729 702, 483 382 955



Ale hledě já po nich, vidím, že mi jedni hřbet obracejí, druhí hlavami kroutí, třetí na mne okem mhourají, čtvrtí prstem hroží, pátí vidličky ukazují. Naposledy někteří se oboříc, seženou mne a vstaví jiného, hrožíc, že na tom dosti nebude. Já lekna se běžím pryč, k svým vůdcům rka: „Ale bídňějšíhož toho světa! však se pak s jedním všeko trhá!“ „Bezpochyby,“ řekl tlumočník, „proč se nemáš na pozoru, aby sobě lidí nedráždil? Kdo s lidmi býti chce, k lidem se formovati musí: ne tak jako ty všudy z hloupa tesati?.“

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

<sup>1</sup> schvaloval <sup>2</sup> hloupě tlachat, počínat si



## Proč se nemáš na pozoru, aby sobě lidí nedráždil?



Bojkot kandidatur MICE akcí včetně sabotování té sama o sobě nejpřínosnější – olympijské, nevstřícnost vůči turistům a útlum cestovního ruchu je pro každou zemi velkou hospodářskou ztrátou. Záhy po útoku na „dvojčata“ to ilustrovala i výzva prezidenta USA George Bushe: „Chcete-li nám pomoci, navštivte New York.“ Řada lidí a firem si pobyty, firemní a kongresové akce zařizuje sama. Vždy ale bude obrovské množství těch, kteří chtějí, aby jim je někdo připravil, a to zpravidla kvalitněji a levněji, než by to dokázali sami. A tak i díky službám profesionálních organizátorů MICE akcí a cestovních kanceláří ohromné množství lidí odjinud vydává své peníze za služby a další zboží jinde. Vytváří tlak na zřizování a udržení pracovních míst a podnikatelských aktivit.

Roztáčí kola ekonomik navštěvovaných destinací a výrazně tím přispívá k stabilitě tamních vlád a oblíbě vládních politických stran. Ostatně, tržní ekonomika je postavena na zákonitostech trhu. Základem jeho fungování je spotřeba, resp. spotřebitelé. Ti odjinud, zvláště pak účastníci MICE akcí, přispívají k blahobytu a koupěschopnosti domácích spotřebitelů i tím, že za to samé utrácejí sto až tisícinásobky toho, co oni.

Jaromír Kainc, nakladatel Všudybylu

**všudybyl**

Registrace: MK ČR E 10797  
Vychází v nákladu 10 000 ks.  
Vydavatel: PhDr. Jaromír Kainc,  
Chalabalova 1605/17, 155 00 Praha 13,  
mobil: +420 603 177 536, fax: +420 235 522 906,  
e-mail: jaromir.kainc@e-vsudybyl.cz

Grafická úprava a sazba: Layout s.r.o., Francouzská 41, 602 00 Brno,  
tel.: +420 603 871 550, e-mail: layout@atelierlayout.cz

Tisk: Graspo CZ, a.s.

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

- 6 Obchodní partneři s EXIM tourem 
- 8 Čtyřicet let cestovní kanceláře Novasol 
- 9 Cesty za folklorem 
- 10 Komplexní cestovní pojištění Turista 
- 11 Proč mexický Yucatán 
- 12 Jachtou a na kolech po ostrovech Dalmácie 
- 13 Úctyhodný nárůst incommingu v roce 2007 
- 14 Dovolte si dovolenou 
- 16 Jedničkou corporate travel 
- 17 Grandhotel Zlatý Lev v Liberci 
- 18 Azur Reizen v roce 2008 
- 19 Triton Restaurant slavil pravoslavné Vánoce 
- 20 Agency FCT není jen cestovní kancelář 
- 22 Rozvoj kongresové a incentivní turistiky 
- 24 Brněnské veletrhy slavnostně zahájily 
- 25 Rozloučení s JUDr. Josefem Vladařem 
- 26 Na Šumavu za wellnessem 
- 28 Mítinky a kongresy v dominantní míře 
- 30 10 let Terma Travel 
- 31 Zázračný guaranový oříšek 
- 32 Okružní plavby Costa Crociere 
- 33 Na světovém kongresu v Mexiku 
- 34 Kypr, kolébka vín 2 
- 35 Létání bez strachu 
- 35 Novoměstský pivovar 
- 36 Caliman 2 

**OLYMPUS**  
Vaše Představy. Naše Budoucnost

Všudybyl fotí  
zrcadlovkou  
OLYMPUS E-3

# Jak roste EXIM tours, rostou i jeho obchodní partneri

**?** V souvislosti s hlavním tématem jsem o rozhovor požádal ředitele marketingu největší české cestovní kanceláře Ing. Stanislava Zímu. Pane řediteli, co EXIM tours přichystal pro rok 2008?



Ing. Stanislav Zima

**!** Naši nabídku lze pomyslně rozdělit do dvou skupin. V první jsou zájezdy do „Středomoří“, k Rudému a Černému moři. Tedy do čtyř hodin letu z letišť České republiky. Druhou skupinu představují tzv. exotické destinace, které jsou

dosažitelné přímými dálkovými lety vypravovanými z Prahy.

**?** Lidé od nás v době české zimy čím dál víc cestují za létem, sluncem a koupáním v teplých oceánech a mořích. Dokládá to i obrovská poptávka po vašich zájezdech, což je dáno jejich vysoce konkurenčními proporcemi. Zřejmě nevyšší kvalitou v poměru k nejzajímavějším cenám na českém trhu.

**!** Právě díky obsahu našich zájezdů a cenové dostupnosti kvalitních služeb se EXIM tours v České republice stal průkopníkem masového cestování letadly v zimě za létem a koupáním v teplých mořích. EXIM tours má velké zásluhy v tom, že tato místa zdostupnil širokému spektru obyvatel České republiky. Zejména pak zájezdy do Egypta a Tuniska, kam létáme celoročně. K Rudému moři do Hurghady, Šarm al Šejchu a Taby. Ostatně produkt (egyptskou Hurghadu), který jste

v rámci oslav 15. výročí naší cestovní kanceláře mohl v listopadu loňského roku otestovat i vy, považujeme za základní stavební kámen nabídky EXIM tours.

**?** Nabídka EXIM tours je letos, kromě internetu, prezentována ve třech hlavních tištěných katalozích.

**!** Ano. Jedním je „Léto 2008“, v němž nabízíme Egypt, Tunisko, Turecko a řecké ostrovy, Španělsko, Mallorku a Bulharsko, kde jsme proti předchozím rokům podstatně posílili nabídku. To je portfolio našich hlavních produktů pro (českou) letní sezonu 2008. Pokračováním léta je katalog „V zímě k moři“, kde je oblíbený Egypt a Tunisko.



Posledním katalogem je „Exotika“, v němž nabízíme Kubu, Dominikánskou republiku, venezuelskou Isla Margaritu, Dubai ve Spojených arabských emirátech, Kapverdiské ostrovy, Brazílii a El Salvador – absolutní novinku roku 2007 nejen na českém, ale i na středoevropském trhu.

**?** Spolu s prodejem vašich produktů prostřednictvím vlastních prodejen a přes internet trvale stoupá prodej



vašich zájezdů prostřednictvím rozsáhlé sítě provizních prodejců.

**!** Budování vlastní sítě prodejen v Česku se již chýlí ke konci. Počítám, že v tomto kalendářním roce budeme mít Českou republiku pokrytu podle našich záměrů. Prodej prostřednictvím internetu má svůj vlastní (velmi pozitivní) vývoj, a proto se letos budeme více věno-





## EXIM TOURS a.s.,

držitel certifikátu managementu jakosti ISO 9001:2001, zahájil činnost letní sezonou 1993.

Dnes je největší českou cestovní kancelář.

Jeho obchodními partnery nebo klienty je řada významných firem a institucí v tuzemsku i v zahraničí. Jeho realizační tým čítá na dvě stě zaměstnanců a přibližně stejný počet delegátů v destinacích. Kromě vlastních provozoven realizuje podstatnou část prodeje prostřednictvím husté sítě cestovních agentur. V roce 1997 s ním cestovalo na 14 tisíc zákazníků. V roce 2001 přes 30 tisíc. V roce 2004 na 155 tisíc. Od roku 2002 je počtem přepravených osob nejvýznamnějším partnerem letecké společnosti Travel Service. Intenzivně využívá přepravní kapacity ČSA a dalších renomovaných společností. Od podzimu 2004 je jeho exkluzivním partnerem český národní letecký dopravce – České aerolinie. V roce 2005 využilo služeb EXIM TOURS 204 tisíc klientů. V roce 2006 236 tisíc. V roce 2007 překonal magickou hranici jednoho milionu klientů od roku 1993.

Od roku 2001 je akciovou společností se základním jměním 12 milionů Kč. Je jednou z prvních cestovních kancelář, která získala koncesní listinu podle Zákona 159/1999 Sb. Je členem Asociace cestovních kancelář České republiky a RDA Internationaler Bustouristik Verband e.V. Účastní se mezinárodních i místních veletrhů cestovního ruchu. Aktivní obchodní politiku EXIM TOURS lze doložit zakládáním dceřiných cestovních kancelář v Polsku - EXIM TOURS Poland, na Slovensku - Kartago Tours Slovakia, v Maďarsku - Kartago Tours Hungary a v Rumunsku - Kartago Tours Romania, které na tamních trzích zaujímají významné postavení a jejichž společný obrat je od roku 2001 vyšší než obrat mateřské cestovní kanceláře v Praze. Od roku 2000 prostřednictvím incomingového oddělení ([www.eximtours.com](http://www.eximtours.com)) zajišťuje služby pro zahraniční turisty a partnery v České republice. K jeho stěžejním obchodním partnerům patří: České aerolinie; Česká podnikatelská pojišťovna, a.s. – Vienna Insurance Group; Tunisair; Nouvelair; Travel Service.

Některá ocenění: Českých 100 nejlepších“ v letech 2002, 2003, 2005, 2006, 2007. Czech Travel Awards 2003, Travel Service 1. místo. TTG – Nejlepší touroperátor pro Afriku a Střední východ 2006. Sirius ČSA 2004 – 1. místo a Zlatý diplom ČSA, 2005 3. místo v kategorii nonIATA a 1. místo v kategorii charterové přepravy, 2006 a 2007 1. místo v kategorii charterové přepravy.

### Destinace EXIM TOURS v roce 2008:

Egypt; Tunisko; Turecko; Řecko – Korfu, Kos, Kréta, Lefkáda, Lesbos, Rhodos, Samos, Zakynthos; Španělsko, Mallorca; Bulharsko. Z exotiky: Kuba, Dominikánská republika, Kapverdké ostrovy; Brazílie; Spojené arabské emiráty; Venezuela – Isla Margarita a středoevropská novinka – latinskoamerický El Salvador. Ve většině svých destinací realizuje zajímavé poznávací okruhy a výlety.

vat proviznímu prodeji. Máme uzavřeny cca dva tisíce provizních smluv. Ve spoustě případů se jedná o dlouhodobé obchodní partnery EXIM tours. Velice si této spolupráce vážíme a počítáme s ní jako se stěžejním prvkem naší obchodní strategie. Uvědomujeme si, jaký význam mají prodejci typu tzv. „kamenných obchodů“ s často rozhodujícím vlivem ve městech a regionech, kde působí. Nadále budeme tuto spolupráci rozvíjet a chceme do ní vnést nové prvky ve formě užšího a intenzivnějšího obchodního a marketingového vztahu s vybranými partnery. Věřím, že do budoucna bude ještě více platit, že spolu s tím, jak poroste EXIM tours, porostou i jeho obchodní partneři.

**?** Jedním z největších partnerů EXIM tours je český národní letecký dopravce.

**!** Velmi si exkluzivní smlouvy s Českými aeroliniemi vážíme. Tuto spolupráci považujeme za nesmírně prospěšnou pro obě strany. Flotila letadel ČSA nám umož-



ňuje dosahovat přímými lety exotické destinace na druhé straně Atlantiku a na pobřeží Pacifiku, a to s takovým komfortem přepravy, jako nikdo další z českých touroperátorů. Mám tím na mysli charterové šňůry operované dálkovými stroji Airbus A-310. Dnes už spousta klientů ví,



# EXIM tours®



jaký je rozdíl absolvovat takovouto vzdálenost dálkovým letadlem, nebo středněraťovým strojem určeným pro vnitroeurovropské, maximálně „středomořské“ vzdálenosti. V této oblasti máme díky ČSA jasnou konkurenční výhodu. ■

[www.eximtours.cz](http://www.eximtours.cz)

[www.eximtours.com](http://www.eximtours.com)





Vše začalo v roce 1968 v Dánsku, kde nově založený podnik Nordisk Ferie zahájil činnost. Jeho působnost se soustředila na prodej pobytů v rekreačních domech v Norsku. Z malé „scény pro jednoho herce“ ve sklepní úřadovně v kodaňské čtvrti Nørrebro vyrostl do podoby, jakou dnes známe pod jménem Novasol. Stal se největším prodejcem rekreačních pobytů v Evropě. Rozdíl mezi začátkem činnosti a dneškem jsou velké. Novasol ale zůstává věrný podnikatelské filozofii, se kterou začal podnikat před čtyřiceti lety. Novasol dneška je mezinárodní koncern s dceřinými společnostmi v mnoha evropských zemích. Ve střediscích cestovního ruchu, kde se nachází nejvíce objektů, které pronajímá, jsou zřízena servisní pracoviště a o zákazníky se starají stovky kvalifikovaných spolupracovníků.

Novasol je součástí společnosti Wyndham Worldwide. Stejně jako před čtyřiceti lety je i dnes středem jeho pozornosti zákazník. Rovněž pravidla, která byla v minulosti stanovena, se nezměnila. Novasol je značkou kvality, dobrých služeb a důvěryhodnosti. Od ostatních podobných firem se odlišuje právě svými přednostmi, jako je špičková kvalita a osobní přístup v jednání se zákazníkem.

Novasol drží slovo! Důležitá je pro něj spolupráce s majiteli domů, které motivujeme, aby své objekty zvelebovali a zvyšovali úroveň a pohodlí hostů. Firma Novasol neustále zlepšuje pracovní podmínky svých zaměstnanců, od kterých je vyžadováno vysoké pracovní nasazení. Veškeré toto úsilí směřuje k zákazníkovi, který stojí vždy na prvním místě. Koncept úspěchu Novasolu je založen na poctivosti v jednání s partnery bez ohledu na to, zda se jedná o zákazníka nebo majitele domu.

To je možné jen při dodržování všech zásad solidnosti a vzájemné důvěry. Cílevědomá práce a heslo Novasolu „Dodržíme, co jsme slíbili, a ještě o trochu víc“ jsou pro něj zákonem.

# Čtyřicet let cestovní kanceláře Novasol



Wolfgang Quilitz

**S** ředitelem zastoupení cestovní kanceláře Novasol v České republice panem Wolfgangem Quilitzem se setkáváme

díky našemu společnému příteli, Ing. Georgu Hozmanovi, v Praze v noblesním Franc. Josef Restaurantu Grand Hotelu Bohemia. Jídlo nám přišel osobně doporučit Executive Chef podniku, pan Martin Čížek, který s kuchařinou začínal doma v Hořicích v Podkrkonoší. Pak působil v renomovaných pražských hotelích, ve vládním hotelu Petersberg v Bonnu a v hotelu Maritim v Kolíně nad Rýnem. Díky tomu, že se z rodinných důvodů vrátil do Česka, jsme tak po obědě všichni mohli konstatovat (než jsme se začali věnovat interview), že někdejší spolkový kancléř Helmut Kohl si uměl vybrat!

**?** Pane Quilitzi, cestovní kancelář Novasol letos slaví 40 let své existence.

**!** Ano, Novasol poskytuje své služby již čtyřicet let. Původně rodinnou firmu v devadesátých letech koupila dánská banka, a ta se stala součástí Cendant Group. Nyní patří do americké Wyndham Worldwide. Specializujeme se na rekreační chaty a domy. V Dánsku je tento způsob trávení dovolené velmi oblíbený a má dlouhou tradici. Novasol nabízí v současné době nejen chaty na pouhé přenocování, ale i dobře vybavené luxusní objekty nebo panská sídla s veškerým komfortem.

**?** Jací klienti využívají služeb Novasolu?

**!** Je to velice široké spektrum lidí. Od rodin s nižšími a středními příjmy přes skupiny, které preferují sportovní či relaxační pobyty, po pří-

slušníky nejvyšších příjmových vrstev. Velmi často to jsou VIP osobnosti, podnikatelé a top management. Zkrátka lidé, kteří mají své popularity až až a preferují pobyt v ústraní, které jim skýtá stoprocentní soukromí. Nežádají chtět absolvovat pobyt bez spojení s ostatním světem, aby je nikdo nerušil pracovními a dalšími záležitostmi. Takovíto klienti požadují trochu víc než jen chatu na přespaní. Residence, pro niž se rozhodnou, musí být vybavena relaxačním zázemím, saunou, whirlpoolem, bazénem, tureckými lázněmi, tenisovým kurtem atd. atd. Vyžadují více prostoru, takže i velkou, od ostatního okolí odstíněnou zahradu, aby byli chráněni proti zvědavcům. Poptávka po pobytech v takovémto prostředí je čím dál větší a na Novasol se obrací stále více majitelů rekreačních objektů, kteří s námi konzultují, co ještě mají udělat, o co rozšířit vybavení svých areálů a rezortů. Takovouto konzultační a poradenskou činnost provádíme i v České republice. Poptávka po objektech s vybavením vyšší kategorie stále stoupá a Novasol cítí potřebu počet takových zařízení významně posílit.







V Německu jsme začali s novým typem chaty, a to wellness chatou. Řadu klientů odrazuje od pobytu právě nutnost docházet na procedury do společných wellness zařízení, saun, bazénů apod. Wellness chaty jsou vybaveny velkým whirlpoolem pro šest lidí, bazénem, saunou, párou atd. Tzn., klient nemusí nikam chodit, může relaxovat a strávit celý týden (nebo jak dlouhý pobyt si zvolí) v soukromí wellness chaty a jejího areálu.

rekreačních domů. Jsou to i byty, apartmány, vily a také zhruba padesát zámeckých objektů v různých částech Evropy. Pochopitelně, pobyt na zámku o třiceti komnatách s vlastním parkem atd. vyjde klienta na podstatně víc peněz než na chatě. U rozsáhlejších luxusních objektů pro své klienty nezářídka zajišťujeme kuchaře, číšníky a další obsluhující personál, který tam o ně pečuje. V případě chat na takovýto full servis požadavky nemíváme. Naopak, tam



hosté obvykle nechtějí být nikým cizím rušeni. O vše se chtějí starat sami včetně vaření a úklidu. Pro strávení dovolené jsme schopni nabídnout našim zákazníkům velmi širokou paletu rekreačních objektů a možností, jak naložit s volným časem.

**?** Včetně jezdeckého sportu, plachtění, lyžování apod.?

**!** Kooperujeme s řadou partnerů. Golfo-



**?** Novasol poskytuje své objekty v 21 zemích Evropy

**!** Ano, a v poslední době jsme je začali nabízet nejen v Evropě, ale i v asijské části Turecka. Pochopitelně, nejsilnější jsme v Dánsku, protože tam jsme začínali a vlastně zde zhruba pět tisíc rekreačních objektů a dalších čtyři a půl tisíce objektů máme dlouhodobě nasmlouvaných. Velmi silní jsme i ve Skandinávii. Máme domy ve Švédsku a Norsku. Poněkud méně jich je ve Finsku a na Islandu. V každé ze zemí jižní Evropy máme osm set až tisíc



vých rezortů, s půjčovnami lodí, školami potápění, paraglydingu atd. atd. Co se týče koní, i tady v Česku spolupracujeme i řadou partnerů, kteří vám ustájí vaše vlastní koně.

**?** Jak je to s asistencí Novasolu v průběhu pobytu?

**!** V každé zemi máme servisní kancelář. Nastane-li případ, kdy klient potřebuje naši pomoc, jsme včas k dispozici a věc řešíme. Fungujeme 365 dní v roce, každý den, minimálně od devíti ráno do sedmi do večera. ■

[www.novasol.cz](http://www.novasol.cz)



Na letošním Regiontoure byl Folklorem sružením České republiky (FoS ČR) představen nabídkový katalog „Cesty za folklorem“ s podtitulem „Průvodce lidovými slavnostmi a folkloremi festivaly v České republice“. Obsahuje přehled a charakteristiky folkloremních slavností a festivalů, krojových plesů a bálů, jízdy králů a jarmarků, na kterých jsou nabízeny tradiční výrobky lidových řemeslníků. Vedle 86 akcí je uveden výběr nejznámějších muzeí v přírodě. Katalog, doplněný mnoha fotografiemi, také obsahuje krácené texty v angličtině. Naše folkloremní slavnosti a festivaly navštíví ročně půl druhého milionu návštěvníků z domova i ze zahraničí. Zájemců o lidovou kulturu každoročně přibývá. Významný podíl na folkloremních akcích a na připomínání si naší národní identity má také čtrnáctitísícová členská základna Folkloremního sdružení České republiky. Katalog je nabízen v Informačním středisku FoS ČR v Jeruzalémské ulici v Praze 1. Můžete si jej vyžádat také na adresách uvedených na jeho webových stránkách.

Jiří Pokorný

**Folkloremní sdružení České republiky**  
 Senovážné náměstí 24, 116 47 Praha 1  
 tel.: 234621218, fax: 224214647  
 e-mail: foscr@adam.cz  
[www.fos.cz](http://www.fos.cz)



**?** Stejně důležité na cestě do zahraničí jako průkaz občana členské země Evropské unie či pas a peníze je cestovní pojištění. Ani v cizině se vám totiž nemusí vyhnout úraz a obtížnost řešení možného onemocnění zpravidla roste s kilometry, s nimiž se vzdalujete od domova. I banální zdravotní problém se tak může stát velkou finanční zátěží a vážné zdravotní komplikace by vás v určitých případech mohly zadlužit na celý život. O informace, co všechno Česká pojišťovna nabízí těm, kteří vyjíždějí na dovolenou s cestovními kanceláři, jsem proto požádal manažerku klíčových projektů České pojišťovny paní Dagmar Rosikovou.

**!** Klientům cestovních kanceláří a cestovních agentur, kteří vyjíždějí do zahraničí za účelem rekreace, nabízí Česká pojišťovna cestovní pojištění Turista. Turista je komplexem pojištění chránícím pojištěné před dopady různých nehod a nešťastných událostí. V první řadě jde o nejdůležitější pojištění léčebných výloh. Z něho se hrají nezbytné náklady na ošetření při úrazu nebo nenadálém onemocnění, náklady na léky, přepravu do nejbližšího zdravotnického zařízení i převoz do místa trvalého bydliště. Součástí tohoto pojištění je i nepřetržitá asistenční služba v českém jazyce, jejíž pracovníci pomohou každému, kdo se v zahraničí dostane do složité situace. V nouzové situaci je možné ji vytočit i na účet volaného z kteréhokoli místa v zahraničí. Kontaktní spojení jsou uvedena v dokumentech, které pojištěný obdrží při sjednání pojištění. Klientovi je zajištěna pomoc kdekoli v světě a je v jeho zájmu, aby asistenční službu kontaktoval. Nezbytné je to zejména při závažnější události.

**?** Jaké další produkty balíček cestovního pojištění Turista obsahuje?

**!** Kromě základního pojištění léčebných výloh je to úrazové pojištění, kterým se vyvarujete finanční závislosti v době nezbytného léčení úrazu nebo v případě, že úraz zanechá trvalé následky, a z kterého je poskytnuto plnění pozůstalým v případě smrti pojištěného následkem úrazu. Za druhé je to pojištění odpovědnosti za škodu občana, které vás zbaví nepříjemných starostí v okamžiku, kdy v cizině něco neúmyslně rozbijete, poškodíte, zničíte nebo někoho zraníte. A z pojištění cestovních zavazadel získáte náhradu za poškozené, zničené nebo ukradené věci, které jste měli s sebou na cestách. Důležité je, že všechny tyto druhy pojištění může klient obdržet automaticky se zájezdem v jedné pojistné smlouvě.

**?** Co nabííte pro ty, kteří jezdí do zahraničí opakovaně?

**!** Pro ty, kteří vyjíždějí často a neustále běhají do pojišťovny považují za ztrátu času, je ideálním řešením pojištění Odysseus. Česká pojišťovna má ve své nabídce několik typů ročního pojištění Odysseus, které se liší územní platností (Evropa s pojistným 1700 Kč a Svět v hodnotě 2900 Kč) nebo náplní zahraniční cesty. Všechny v sobě zahrnují balíček cestovního pojištění, tedy kromě pojištění léčebných výloh je to i úra-

# Komplexní cestovní pojištění Turista



Dagmar Rosiková

zové pojištění, pojištění odpovědnosti za škodu občana, pojištění cestovních zavazadel i bohatou nabídku asistenčních služeb. Majiteli

této karty pak zajišťují za nízkou cenu komplexní pojistnou ochranu při jednotlivých cestách trvajících najednou nejdéle 35 dnů, přičemž počet cest není během roku nijak omezen.

**?** Je třeba i dnes, když jsme v Evropské unii, sjednávat cestovní pojištění do dalších členských zemí?

**!** Po vstupu České republiky do Evropské unie došlo ke změnám v poskytování zdravotní péče občanům České republiky v ostatních členských zemích Evropské unie. V souvislosti s Nařízením Rady Evropského hospodářského společenství jsou české zdravotní pojišťovny povinny zpětně hradit péči poskytnutou svému pojištěnci ve všech těchto státech. To znamená, že čeští pojištěnci mohou v uvedených zemích čerpat zdravotní péči, a to za stejných podmínek jako tamější obyvatelé, tj. včetně finanční spoluúčasti. Při uplatňování nároku však platí několik pravidel a omezení, na která je dobré pamatovat a díky kterým se vyplatí uzavřít cestovní připojištění. Pokud se plně spolehnete na mezinárodní dohody, nejspíše se nevyhnete řadě nákladů, které si budete muset hradit sami. Nemluvě o administrativních komplikacích – nejbližší zdravotnické zařízení může být soukromé, úhrada spoluúčasti nebo náklady spojené s přepravou zpět domů nemusí být finančně zanedbatelné a navíc budete odkázáni sami na sebe. Pokud budete mít uzavřené komerční cestovní pojištění, pojišťovna uhradí i tyto náklady, stejně jako náklady na dopravu do zdravotnického zařízení nebo repatriaci domů. Spolu s touto finanční jistotou získáte oporu i v asistenční službě, která vám se vším pomůže a bude za vás komunikovat s lékařem

v jeho rodném jazyce. Vždyť dobře popsat akutní zdravotní potíže v cizím jazyce nemusí být nic jednoduchého. Na dovolenkových cestách je tedy nejlépe chránit se kombinací obou způsobů pojištění – zdravotního i komerčního. Této rady se v loňském roce držel více než milion našich klientů, kteří s cestovním pojištěním České pojišťovny vyjeli do zahraničí, a v letošní sezoně se očekává, že jich bude ještě více.

**?** Může se stát, že někdo do zahraničí vyjíždí individuálně, navíc zcela nečekaně a nestihne nebo se zapomeno pojistit.

**!** I na takové případy Česká pojišťovna myslí. Všichni, kteří potřebují nenadále vyjet do zahraničí, si mohou snadno a rychle sjednat cestovní pojištění prostřednictvím internetových stránek České pojišťovny na adrese [www.ceskapojistovna.cz](http://www.ceskapojistovna.cz), a to ještě s desetiprocentní slevou na pojistném. Kromě toho mají šanci pojistit se například těsně před odletem na přepážce České pojišťovny přímo na letišti v Ruzyni, která je otevřena každý den, tedy i o víkendech vždy od 7 do 22 hodin. Cestovatelé, kteří se z jakéhokoliv důvodu nestihli pojistit před cestou do zahraničí, mohou svoji „zapomnětlivost“ napravit. Pojištění na kterékoli přepážce České pojišťovny za ně může uzavřít rodinný příslušník dodatečně, s tím, že jeho začátek platnosti je o několik dnů odložen.

**?** Česká pojišťovna nabízí cestovní pojištění v širokém rozsahu a pro různé cesty.

**!** Takže je dobré uvážit a vybrat si odpovídající pojištění s ohledem na charakter plánované cesty. Pokud pobyt v zahraničí organizuje cestovní kancelář a ujišťuje, že v ceně zájezdu je zahrnuto i cestovní pojištění, je záhodno si ověřit, zda je jeho součástí skutečně nejdůležitější pojištění, tedy pojištění léčebných výloh. Jestliže vás rozsah pojištění neuspokojí, pojistěte se raději ještě individuálně. V neposlední řadě je důležité ujistit se, zda je cestovní kancelář jistěna proti úpadku. Pokud vycestujete s takto pojištěnou cestovní kancelář, nehrozí, že se nebudete mít jak vrátit domů, když v průběhu vaší dovolené zkrachuje. Seznam pojištěných cestovních kanceláří najdete na internetových stránkách pojišťoven a na internetových stránkách Ministerstva pro místní rozvoj ČR. V žádném případě se nestyďte požádat zvolenou cestovní kancelář o předložení certifikátu. ■



**ČESKÁ POJIŠŤOVNA**  
Chráníme vaše sny

[www.ceskapojistovna.cz](http://www.ceskapojistovna.cz)



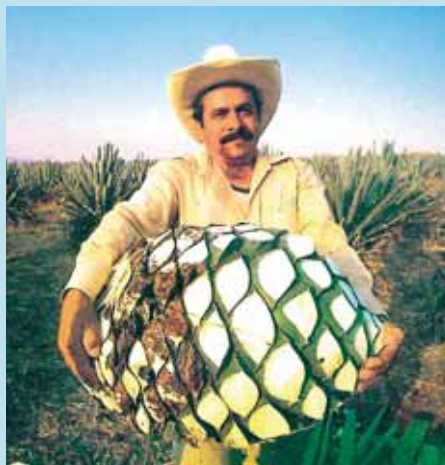


# Proč mexický Yucatán



**?** Ředitele cestovní kanceláře ESO travel Ing. Tomáše Cikána jsem požádal o rozhovor nejen proto, že ESO travel patří mezi nej přednější české cestovní kanceláře, ale hlavně proto, že v lednu 2008 zahájila šňůru leteckých charterových zájezdů na poloostrov Yucatán v Mexiku. Pane řediteli, proč jste si vybrali zrovna Yucatán?

**!** Mayská riviéra bezpochyby patří mezi nejvyhledávanější lokality plážové dovolené v celosvětovém měřítku. Důvod, proč tomu tak je, hledáme v přírodních podmínkách, kulturním zájmu i kvalitní infrastrukturu. Yucatánský poloostrov se těší výrazně suchému a slunečnému počasí v tomto, pro mnohé lidi deprimujícím, období naší zimy. Bezmračná obloha a vysoká intenzita slunečního svitu bývá na Yucatánu pravidlem. Pláže jsou tvořené bělostným pískem, který v realitě překonává lákavé prospekty cestovních kanceláří. Pro zajímavost zmiňme i unikátní přírodní fenomén rozsivkového písku na cancúnském kose. Zrnka písku jsou ve skutečnosti křemennými schránkami drobných rozsivek. Vzniklý písek je nejen zářivě bílý, ale díky drobným dutinkám uvnitř zrnků se nerozpálí ani při největším slunečním žáru. Odtud pramení známé reklamní sousloví o klimatizovaném cancúnském písku. Bělost písčiny zrn působí vznik úžasných odstínů modře a tyrkyso, které vytvářejí jednu z nejkrásnějších barev moře, kterou na planetě Zemi můžeme zhlédnout. Mimořádně přitažlivé jsou i blízké mayské arche-



ologické lokality, které skýtají zajímavé náměty k denním výletům. Mayská civilizace patří po právu k jedné z důležitých period lidských dějin a seznámení se s impresivními areály Chichén Itzá, Tulumu, Dzibilchaltúnu a dalšími patří k důležitým aspektům poznání nejen pro turisty s vyloženě kunsthistorickými sklony. Ojedinelé jsou i místní vodní zábavní areály, jako je například Xel-há či Xcaret, kde je ideálně skloben přírodní ráz krajiny se zábavními možnostmi.

Mayská riviéra byla vybudována prakticky na zelené louce. Letoviště Cancún proto disponuje moderním turistickým zázemím, dobrou infrastrukturou, širší možností zábavy i širokou nabídkou hotelových areálů. Od prostších až po velmi luxusní, které převažují. Ve většině hotelů lze čerpat služby all inclusive, o něž mezi našimi klienty roste zájem.

**?** ESO travel neprezentuje pouze letoviště Cancún, ale celou Mayskou riviéru.

**!** Oproti Cancúnu, který je tvořen převážně hotelovými komplexy a kde je důraz kladen na hosta, který většinu svého pobytu stráví v hotelovém areálu, je středisko Playa del Carmen představitelem tzv. mediterránního letoviska. Co to znamená? Pobřeží nedominují pouze rozsáhlé hotelové areály, ale nalezneme zde jakési centrum s promenádou, řadou barů, obchůdků, restaurací a diskoték. Turistovi je poskytována šance svobodné volby, co večer činit, kam zajít, kde posedět. Domníváme se, že takto jsou naši klienti navyklí z dovolených ve Středomoří či v jihovýchodní Asii a že o tento typ pobytu bude velký zájem. Také v Playa del Carmen nalezneme rozsáhlé hotelové areály se službami all inclusive, takže i zde si klient může vybrat, kterému typu pobytu dá přednost. Zdali pohodlí veškerých služeb uvnitř rezortu či nabídky za branami hotelu.

Další lokalitou v naší nabídce je ostrov Cozumel, jenž tvoří severní výspu yucatánského korálového útesu, který se táhne od Hondurasu po severní cíp Yucatánu a tvoří nejdelší korálový útes obou Amerik. Není tudíž divu, že je tento ostrov vyhledáván hlavně potápěči.

**?** Nabízíte zde spíše zájezdy pobytové nebo poznávací?

**!** Na Mayské riviéře dominují pobytové zájezdy. Nicméně nemálo klientů dává přednost kombinaci poznání a odpočinku. Zvláště pro ně jsme připravili zajímavý okruh po Yucatánu s návštěvou stěžejních mayských měst a závěrečným pobytem u moře. Tento okruh je vyváženým sladěním poznávací a rekreační stránky zájezdu a již nyní pozorujeme zřejmý trend zvýšeného zájmu právě o tuto kombinaci.

Yucatán nezklame žádného návštěvníka. Výběr je z různých typů letovisek, všech kategorií hotelů i všech typů poskytovaných služeb. Náš klient se může rozhodnout pro čistě plážový pobyt u moře se službami all inclusive či pro pobyt pouze se snídaní. Chce-li poznat život mimo hotel, může podniknout řadu sportovních



výletů za mayskou kulturou, denních i vícedenních. Lze si také zvolit okruh s následným pobytem u moře. O tamní vynikající mexické kuchyni se hovoří, že má ríz. To samé lze tvrdit i o dovolené na Mayské riviéře. Doporučuji všem, aby se přijeli přesvědčit na vlastní smysly. ■

[www.esotravel.cz](http://www.esotravel.cz)



# Jachtou a na kolech po ostrovech Dalmácie

fitprogram ■ potápění ■ plavání ■  
turistika ■ relax ■ teambulding ■

**?** S majitelem cestovní kanceláře AGM TRAVEL spol. s r.o. Ing. Vladimírem Novotným jsem začátkem devadesátých let minulého století sdílel obdobný úděl ředitele cestovní kanceláře. On u tohoto řemesla vydržel, a tak jsem si s ním přišel popovídat o programových pobytech. I když v případě AGM TRAVEL se spíš jedná o kombinované cyklisticko loďní cruisy kolem dalmatských ostrovů.



Ing. Vladimír Novotný

**!** Od té doby, co jsme se neviděli, prošla firma zajímavým vývojem. Díky iniciativě francouzské spisovatelky a kritičky Isabelle Foret došlo ke společné organizaci Maratonu Paříž - Praha (LA COURSE POUR LA VIE). Pak jsme navázali na vzniklé kontakty

a uspořádali velkou premiéru vítání nového BEAUJOLAIS ve východní Evropě. V tuzemské spolupráci šlo zejména o komplexní přípravu a realizaci Mezinárodního festivalu filmů a televizních pořadů o životním prostředí EKOFILM v Ostravě. Mimo běžných aktivit v cestovním ruchu jsme ve spolupráci s CK KOMPAS pro představitele parlamentu a zástupce masmédií v Chorvatsku organizovali ISTRÁ CUP a v dalším roce DALMÁCIA CUP.

V posledních letech se rovněž orientujeme na organizaci konferencí, seminářů a školení, firemní události a prezentace. Naším hlavním produktem ale je nabídka aktivní dovolené a cesty motorovou jachtou po ostrovech Dalmácie. Nabízíme dvě kategorie lodí A – kajuty hotelového typu vč. klimatizace a koupelny a B – menší kajuty, sprchy a WC společně, klimatizace v chodbě u kajut. Protože jde o velké lodě (šířka okolo 6 a délka cca 30 m) a přesuny mezi ostrovy probíhají pouze při vhodném počasí na klidném moři, není třeba se obávat vln a houpání.

**?** Chorvatské ostrovy i pevninské pobřeží Jadrana jsou nejen malebné, ale i úžasné členité. Svalům náruživých koloušů dávají zabrat strmá stoupání. Jaká kola preferují? S klienty se scházíme ještě před tím, než odjíždí do Chorvatska. Snažíme se stanovit program tak, aby neomezoval žádné účastníky a umožnil

účast všem. Důraz je na společném jídle a hlavně na dodržování stanoveného času odplutí. Pokud jedou rodiny s dětmi, bývají cyklistické přejezdy koncipovány zpravidla tak, že pro maminky s dětmi je vytýčena dopolední trasa cca 20 km podél vody (loď obeplovává ostrov do místa jejich naložení) a chlapi vyrazí na celodenní výlet. Potkávají se až večer. Na ostrovech máme zmapováno, kolik a jak zhruba komu dlouho trvá přejezd po silnici či po makadamu. Kolik je to různými příbližkami mezi vinicemi apod. Většinou mají klienti horská a treková kola, kdo má rád silnici, kombinuje silniční s horským, někdo si horské kolo „přezouvá“. Ráno před další etapou je vždy briefing,



v jehož rámci se dohodneme podle počasí a aktuální formy, kdo jak pojedou. Rozdělíme se na skupiny. Pro „nadupané“ klienty máme např. trasu dva vrcholy. Jeden je na Makarské riviéře v pohorí Biokovo, Sveti Jure 1762 m. Vzdušnou čarou je od moře vzdálen jen 3 km. Druhý je na ostrově BRAČ. Jde o Vidovu Goru 780 m. Pro „pohodáře“ máme nenáročnou střední trasu, která vede po ostrovech, Brač, Hvar, Vis, Biševo a Šolta.

**?** Na takovéhle akce lidé jezdí (zpravidla opakovaně) nejen kvůli aktivnímu pohybu a kochání se krajinou, ale hlavně kvůli sobě navzájem. Kvůli partě stmelené společnými zážitky.



**!** Vždy před odjezdem doporučujeme, aby spolu jeli aspoň malé skupinky vzájemně známých lidí.

Na lodi vládne tak trochu režim sportovních soustředění. Každé ráno mezi osmou a devátou je snídání. Po snídání krátká instruktáž a jde se na kola. Samozřejmě, jsou tací, kteří spí do jedenácti. Pro ně je připraven jiný program. Loď zpravidla zakotví u některé z lagun, k níž je přístup pouze z moře. Tam se tři hodiny koupou, potápí či šnorchlují. Pak se loď přesune na místo setkání s ostatními účastníky. Loď má vrchní palubu i sto dvacet metrů čtverečních, kde je dostatek prostoru ke slunění, jsou tam sprchy se sladkou vodou. Po celý den je k dispozici bar s točeným pivem a dalším občerstvením i loďní kuchař, který připraví na přání osvěžující salát či oběd. Už vzhledem k přejezdům je v základní ceně pobytového zájezdu „jen“ polopenze. Vůbec není výjimkou, že si s námi lidé jezdí užívat relax bez kol a sportovních aktivit.

**?** Proč jsi se rozhodl pro Chorvatsko?

**!** Chorvatsko mám rád, protože je blízko, má čisté moře a je romanticky členité. Ostrovy jsou nádherné a často nedotčené turistikou. Oplývají přírodními i kulturně-historickými zajímavostmi. Jsou až překvapivě různorodé a voňavé. Na jaře, kdy kvete levandule, jsou svěže zelené. Moře už mívá 20°C. Na konci září dozrává víno a teploty moře jsou okolo 23°C. Naše lodě kotví vždy přímo v centrech měst – neboť ta jsou tvořena přístavy. Klienti AGM TRAVEL tak mají hotelový pokoj přímo u městské promenády. Druhý den je plovoucí hotel převeze do jiného města. Odpadá každodenní balení a přesouvání zavazadel. Trajektové spojení z pevniny není levné, a pokud si k tomu připočtete náklady za ubytování, stravování a ceny výletů mezi ostrovy, dostanete se na cenu, která dalece převyšuje tu naši za sedmidenní pobyt (sobota – sobota) a návštěvu minimálně 5 ostrovů. ■

[www.agmtravel.cz](http://www.agmtravel.cz)





## Lednový Klubový den

Asociace cestovních kanceláří České republiky, první v roce 2008, tradičně předznamená zahájení veletrhů cestovního ruchu GO a Regiontour a letos poprvé i Veletrhu kongresové a incentivní turistiky. Jeho účastníci byli seznámeni s vyhodnocením řešení „55 překážek cestovního ruchu“, kterou ACK ČR zpracovala pro CzechTourism.

## Ing. Jiří Vačkář,

první náměstek ministra pro místní rozvoj ČR, konstatoval, že se incoming zdárně rozvíjí. Že se dá očekávat, že se po vstupu Česka do schengenského prostoru budou ještě obtížněji vyhodnocovat jeho výsledky. Ty loňské jsou rozhodně lepší než jejich některými médii prezentovaný obraz. A to i pokud jde o čerpání evropských fondů. Že je třeba posilovat rozvoj cestovního ruchu v regionech, přestože v řadě z nich z pochopitelných důvodů, stále ještě není dostatečná infrastruktura cestovního ruchu, neboť kapitál směřuje hlavně tam, kde očekává své zhodnocení.

## Předsednictví Česka Evropské unii

bude obrovskou šancí pro regiony. Vláda proklamuje, že bude evropská zasedání směřovat co nejvíce do mimopražských regionů. Z prostředků Evropské unie alokovaných do cestovního ruchu nepropadlo (na rozdíl od mediálních šumů) nic. Ze SROP je proplaceno skoro 80 %. Nové období výzev z evropských fondů se sice protáhlo, ale to ještě, podle prvního náměstka ministra pro místní rozvoj ČR Ing. Jiřího Vačkáře, nepředstavuje brzdu čerpání. Příjemcem grantů bude i CzechTourism, a sice do soft projektů včetně oblasti vzdělávání.

## Úlohu propagace

Ing. Jiří Vačkář při vytváření pozitivního obrazu destinace Česko v této souvislosti velmi vyzdvihl. Apeloval, aby dílčí neúspěchy z podnikání v cestovním ruchu (povětšinou osobní) nebyly forzirovány do médií. Jenomže samozvané „experty“, co si budují „věhlas“ na šíření kdejakých polopravd a výmyslů, je třeba hledat mimo řady ACK ČR.

## Pavel Kosař,

ředitel Odboru zahraničního Czech Tourism, na toto téma navázal. Prezentoval záměr vytvořit na CzechTourism mediální trust, který by za příspěvní podnikatelských svazů a odborníků z mediální sféry zajišťoval relevantní informace pro média. Účastníci Klubového dne se shodli na tom, že medializace zavádějících informací, jako např. že Česko navštěvuje méně turistů (čímž nejmenovaný „expert“ zřejmě glosoval, že mu jeho byznys nejde tak, jak by rád, neboť skupinový turismus se překlápá ve prospěch individuálního) je české ekonomice škodlivé. Že ohrožuje projekty investorů, kteří se rozhodli nebo rozhodují zhodnocovat kapitál investicemi do infrastruktury cestovního ruchu právě v regionech České republiky. Nárůst incomingu do Česka v roce 2007 však byl, navzdory hláškám takovýchto „expertů“, úctyhodný. Ministerstvo pro místní rozvoj

# Nárůst incomingu v roce 2007 byl úctyhodný

ČR jej hodlá udržet i v roce 2008. V té souvislosti a s tímto zadáním svého zřízovatele CzechTourism představil svůj marketingový plán. Akcent klade na stabilizaci národních produktů, k nimž patří „Bohatství historie“, „Aktivní dovolená“, „Zážitková dovolená“, „České medicínské lázeňství“ a „Kongresový, korporátní a incentivní cestovní ruch“.



## Hlavními cílovými skupinami

byli pro rok 2008 vytýčeni teenageři a senioři. Zaostřeno bude i na golfisty, lékařská společenstva, organizátory mezinárodních kongresů a velký důraz bude kladen na domácí klientelu – zejména na úplně i neúplně rodiny s dětmi. Zvýšená pozornost bude věnována propagaci zážitkové dovolené, respektive tématu gastronomie, a také tzv. „cool“ nebo „hip“ destinaci pro mladou generaci. K tomu budou využita i významná jubilea, která se uplatní v propagaci Česka, jako je výročí Karlových Varů, Mariánských Lázní, osobnosti Rabi Loewa aj.

## Počet turistů z Ruska

v loňském roce vzrostl cca o 50 %, čímž není potenciál tohoto trhu zdaleka vyčerpán. Do

Ruské federace tedy budou směřovat i další marketingové akce včetně záměru na nové zahraniční zastoupení CzechTourism v Jekatěrinburku. V plánu CzechTourism jsou i zastoupení v Rize, v Německu, USA a ve Skandinávii. Rozhodující ovšem budou disponibilní prostředky. Třetinu z nich odčerpá 48 veletržních účastí, na nichž CzechTourism 100% dotuje spoluvystavovatele z řad regionů. Podnikatelské subjekty pak z 50 %. Pavel Kosař v této souvislosti podotkl, že někteří nekomerční spoluvystavovatelé bezplatné možnosti sice využijí, ale k jiným účelům. Apeloval, aby i jejich zástupci na národní expozici vytrvali a byli k dispozici návštěvníkům českého národního stánku po celou dobu konání veletrhu.

## Ing. Jindřich Ondruš,

předseda Komise cestovního ruchu Asociace kraje a radní Zlínského kraje, pohovořil o čerpání fondů Evropské unie. Projektů je prý dostatek (více než peněz v nich), a mnohé podnikatele odrazuje složitá administrativa.

## Ing. Tomáš Plaček,

ředitel letiště Brno – Tuřany, připomněl, že prvním předpokladem a mocným impulzem incomingu je solidní dopravní dostupnost. Zdůraznil její úlohu v rozvoji cestovního ruchu v souvislosti s činností nízkonákladových leteckých společností a vliv tohoto segmentu dopravy na poptávku.

## Ing. Helena Pískovská,

prezidentka Svazu obchodu a cestovního ruchu ČR, v diskusi vyzdvihla práci Platformy cestovního ruchu a prezident Asociace hotelů a restaurací ČR Ing. Pavel Hlinka lehkým tónem kritizoval situaci, kdy stát díky benevolenci úředníků těží z cestovního ruchu méně, než by mohl.

## Last but not least

se pozornost vrátila zpět k veletrhům. Samozřejmě v Brně. Účastníci Klubového dne ACK ČR shodně kvitovali, že akciová společnost Veletrhy Brno umí. A což teprve po následném rautu! BVV připravily pohoštění, za něž by se nemusel stydět pětihvězdičkový hotel, čímž mj. demonstrovaly, že jejich ambice zapojit se víc do podnikání v oblasti kongresové turistiky jsou namístě. ■

EM+JK

[www.ackcr.cz](http://www.ackcr.cz)

...dovolte si dovolenou®



## Vytipovat správnou lokalitu, biotop a rytmus zájezdu

**2** V životě jsem se setkal se dvěma bývalými prezidenty. Oba mají jméno Havel. S jedním naposledy na Hrádečku a s dalším začátkem ledna na Klubovém dni Asociace cestovních kanceláří České republiky na výstavišti v Brně. Důvodem oslovit RNDr. Ladislava Havla, exprezidenta Asociace českých cestovních kanceláří a agentur, bylo hlavní téma tohoto vydání Všudybylu. Moje zahajovací otázka zněla: „Proč Tě vidím coby člena jiné asociace, než kterou jsi léta prezidentoval?“



RNDr. Ladislav Havel

**1** Protože jsem přesvědčen, že by Čechům a Česku slušela a i samotným cestovkám hodně prospěla jedna asociace, zastřešující české cestovní kanceláře a agentury. Za ta léta dobře vím, že se musíme o náš obor pěkně starat, a tím by se jednání třeba s panem ministrem, úřady i Evropskou unií velmi zjednodušilo. Naznačil jsi dva stejnojmenné bývalé prezidenty. I sídlo toho, s nímž teď hovoříš, je na hradě. Strakonickém. Z toho pro můj život a podnikání vyplývají nejrůznější pseudokomplikace, časté legrace, ale i pozitivita. Když

jsem před patnácti lety zvedl telefon a řekl: „Tady Havel z hradu,“ v euforii té doby fungovalo všechno jako po másle. Dokonce jsem dostal poslední kus v muzeu firmy vystaveného tažného zařízení na svého veterána Fiat 128 Coupé. Dodavatelská firma řekla: „Ano, když jste ten Havel z Hradu, věnujeme ho vám a v muzeu prostě nebude.“

**2** Zmínil jsi templářský Strakonický hrad, místo konání proslulého mezinárodního dudáckého festivalu, s věží Rumpál. Do Strakonice jsem jezdil nejen za folklorem a panem Režným, s nímž jsem měl tu čest spolupracovat v Programové radě Strážnického festivalu, a kamarádkou z dob, kdy jsem tancoval. Opakovaně jsem jezdil i do Slaníku pod Strakonice rýžovat na Otavu zlato (přičemž opakovaným šampionem posledních ročníků je mnoha čtenářům Všudybylu známý pražský zástupce Znovínu Znojmo Tomáš Sláma). A nemohu nezmínit, protože když je něco hodně důležitého, tak se to (na Velikočném ostrově) jmenuje dvakrát (např. Rongo Rongo, Aku Aku), že i za tím, kdo naučil Moai zase chodit, za Ing. Pavlem Pavlem. A navíc rodná chalupa mého dědy je kousek za Strakonice v Nespících na Šumavě. Ale co mám co povídat o Strakonicku. Tvoje firma provozuje turistická informační střediska...

**1** Ciao... není jen cestovní kanceláří, a právě Ing. Pavel Pavel byl jedním z prvních, kdo pro mě udělal přednášku v rámci cyklu Terra incognita. Návštěvník, který přijede do jihozápadních Čech, si zaslouží dobré služby turistického informačního centra a k tomu patří i mapy, jazykově vybavený průvodce a cestovní kancelář. Takže Ciao... je cestovní kanceláří a mapovým centrem. Jsme velmi specializovaná firma. Nezabýváme se věcmi, kterými se zabývá převážná část cestovních kanceláří. Např. vůbec nemáme katalog, protože jej nepotřebujeme, a navíc by nás zdržoval. Prodáváme pro dvě stě jiných cestovních kanceláří, které mám po osmnácti letech pečlivě vybrané. Vlastní produkce naší cestovní kanceláře se orientuje na korporátní a také na velmi speciální klientelu přírodovědnou a školní – středoškolskou i univerzitní. Přírodovědné obory jsem studoval a léta učil. Dnes vozím biology, zeměpisce, prostě přírodovědce – profesionály i laiky do různých koutů světa. Má to svoji přitažlivost. Popis navštívené země z pohledu biologa zajímá i běžného turistu. Historické události v té které části naší planety? O těch je možné se dozvědět z turistických průvodců. Ale proč tam ten ledovec má tvar čocky, proč je velehorská kytka tak malá, krásně červená a strašně chlupatá, nebo jak je možné, že gekon vesele kráčí po stropě a proč cvrček tolik dupe a prská? To tam napsáno nebývá a mě baví, že to svým klientům mohu říci.

**2** A tvé klienty to baví také. Za osmnáct let co podnikáš s cestovní kanceláří, se o Ciao.. ústním podáním šíří pozitivní informace po celé České republice.

**1** U většiny svých zájezdů jezdím nejen jako průvodce. Před pěti lety jsem si udělal obrovskou radost a své autobusy jsem začal částečně sám řídit. Ne z nutnosti, ale pro dobrý pocit. Šoférování se na zájezdech věnuji jen v době, kdy je to možné. Když se z mikrofonu ozve hlas průvodce, který tam v tu chvíli vlastně není a k účastníkům zájezdu promlouvá řidič čtrnáctimetrového třínápravového autobusu Volvo firmy CIVA trans Rovná, vzbuzuje to bezva odezvu.







**?** To ale znamená, že rok co rok prokazuješ, že jsi způsobilý tuto činnost vykonávat...

**!** Ano. Nejen to. Absolvuji i psychologické a lékařské kontroly. Má to i obrovskou výhodu. Mám teď taky úřední potvrzení, že mám vlastní mozek. S cestovní kanceláří Ciao... (v rámci námi produkovaných zájezdů) vyjíždí více než dva tisíce klientů ročně. A přesto, že mé firmy sídlí ve Strakončicích, v Horažďovicích a Blatné, jezdím se skupinami a jednotlivci z celé České republiky včetně Prahy.

**?** Ládo, lze si u tvé cestovní kanceláře objednat poznávací či programový zájezd tzv. na klíč? Ostatně, to čím se zabýváš, je velmi odbornou oblastí.

**!** Ano. To je naší hlavní činností. Vytipovat zemi, termín, lokalitu, biotop a rytmus takového zájezdu by bylo pro nespécializovanou cestovní kancelář velmi obtížné. Vzhledem k mé původní profesi se do toho pouštím často a rád. Pokud odvezu skupinu přírodovědců nebo ochránců přírody např. do

**?** Od jména tvé cestovní kanceláře si někdo může odvodit, že jste specialisté na Itálii.

**!** Tam vedly naše první cesty. Léta jsem tam jezdil s tátou fotit hmyz. Tak proč ta místa neukázat „účastníkům zájezdu“? Náš název sice v Itálii vznikl, ale Ciao... dnes jezdí do šestnácti evropských zemí. Program našich zájezdů bývá poznávací, ale často i velmi specifický. Blíží přírodě, horám, mořím a místním obyvatelům. Mezi námi, Jaromíre, zkus se naším názvem předsta-



vit do telefonu. Hlavně cizincům. Třeba Italům... Když jim vysvětluji, že se tak opravdu jmenujeme, velmi často u toho bývá legrace... a za chvíli si s nimi tykáš.

**?** Proč jsi zběhl ze školství a začal se věnovat cestovnímu ruchu?

**!** Ono se nedá sedět na dvou židlích. Učil jsem rád, protože učil ekologii, botaniku, zoologii a anatomii inteligentní studenty na strakonickém gymnáziu bylo velmi příjemné. Dnes se s nimi setkávám na univer-

některého z evropských národních parků a naplánuji třeba dvouhodinový program, je pro mne velkým významem, když se skupina vrátí po pěti hodinách s tím, že jí dvě byly málo. Pak jsem se trefil a jsem spokojen. A účastníci také. Jen pro agenturu Dobrý den: Průměrný denní počet fotek na osobu je za pěkného počasí v svých zájezdech 387! Asi si zřídím v autobusu minilab...

**?** Od té doby, co jsem objevil zajištěné cesty, patří k mým profesním zážitkům mapování ferrat v Dolomitech.

**!** Máš pravdu. Italské Dolomity jsou ideálním místem pro dovolenou. Odpočinkovým, adrenalinovým, přírodovědně poznávacím i sportovním. A pro biologa? Opravdový ráj.



zitách a renomovaných lékařských pracovištích. Bohužel, k tomu jsem měl ještě cestovku, která se neustále rozrůstala. Svůj úvazek středoškolského profesora jsem proto snižoval, snižoval, až jsem ho snížil úplně. Ale vynahrazuji si to tím, že vozím školní kolektivy a v souladu s jejich studijním plánem (ať je to střední škola nebo vysoká) pro ně koncipuji poznávací zájezdy. Tam si přijdu na své, protože se vracím do role středoškolského profesora: testíky, zkoušeníčko – tedy formou her, kvízů a soutěží s hromadou legrace a odměn..



**?** Jsme sice součástí jednotného evropského prostoru, ale hranice Národního parku Šumava jsou víc než schengenské.

**!** Pro tuhle příležitost jsem pro jistotu již před časem zasedl do Rady národního parku Šumava. Pravdu máš: statut Národního parku Šumava i Národního parku Bavorský les udělal Schengenu čáru přes rozpočet. Hranice je sice zelená a průchozí, ale zdaleka ne všude, protože některé zóny parku jsou pod přísnějším režimem pohybu osob než státní hranice a jsou přístupné pouze někam, někdy a někde. To považuji za správné, Šumava



jako největší lesní komplex střední Evropy musí být ochráněna. Po vzoru svého táty, který byl na Šumavě dobrovolným strážcem přírody, učitelem přírodopisu a hlavně světovým fotografem evropského hmyzu, jsem v trochu složité situaci: cestovní ruch mne sice živí, turisty vodím nejen po evropských velehorách, ale právě i po Šumavě, ale starost o přírodu je rovněž starostí mojí a je třeba odhadnout – tak jako ve všem - správnou míru. ■

foto © foto Ladislav Havel, Silvie Kristková, Václav Pancer

[www.ciao.cz](http://www.ciao.cz)

CESTOVNÍ KANCELÁŘ MAPOVÉ CENTRUM  
**Ciao...**  
 ...dovolte si dovolenou®



# Carlson Wagonlit Travel jedničkou corporate travel

**?** Hlavní téma druhého vydání *Všudybylu* mi bylo záminkou navštívit country managera Carlson Wagonlit Travel pana Jiřího Homolku. Pane řediteli, známe se patnáct let. Od dob, kdy jste pracoval na zastoupení letecké společnosti Delta Air Lines v Praze. Oba jsme se do naší „stověžaté“ přistěhovali z jihu. Já pouze ze Sezimova Ústí, kdežto vy jste to vzal důkladně. Nejen z jižních Čech, ale opakovaně z Austrálie. Jaká byla vaše cesta na pozici country managera Carlson Wagonlit Travel?



Jiří Homolka

**!** Dlouhá, nejen počtem milí či kilometrů. Opravdu jsem Jihočech a jsem na to hrdý. Narodil jsem se v Písku, ale jinak jsem Milevčák, kde jsem žil do svých patnácti let. Potom jsem šel studovat na hotelovou školu do Mariánských Lázní. Vybral

jsem si obor, u nějž jsem cítil možnost dělat jazyky. Po hotelovce jsem se zkoušel dostat na vysokou školu, ale v rodině jsme měli emigranta. Takže i přesto, že jsem na Filozofickou fakultu Univerzity Karlovy zkoušky udělal, a to dokonce dvakrát po sobě, nevzali mne. Rozhodl jsem se proto, že jazyky a vůbec život jako takový budu „studovat“ někde jinde. V roce 1987 jsem emigroval. Ve sběrném táboře v Bavorsku jsem pak prožil třináct měsíců, než mi australské úřady udělily povolení k trvalému pobytu. V Austrálii jsem chtěl mimo jiné také studovat. Ale časově to nevyházelo. Měl jsem se co ohánět, abych se tam ze začátku „chytíl“. Naštěstí obor, který jsem vystudoval, je u protinožců velice žádaný, dodnes. V Austrálii jsem strávil krásných pět let. Po revoluci mi trvalo ještě tři roky, než jsem navštívil rodnou hroudu. Pořád jsem tomu nechtěl věřit. Na našem území stále dlelo nevíme kolik desítek tisíc ruských vojáků. A když mi moje žena (která je také Češka a přišla za mnou do Austrálie, kde jsme se brali) řekla: „Pojd, pojedeme se podívat,“ dva roky nám trvalo, než jsme se přijeli jenom kouknout a další rok, než jsme se vrátili. Důvod emigrace víceméně pominul. Opravdu jsem odcházal z politických důvodů.

Po návratu do Československa jsem začal pracovat u Delta Air Lines na úseku marketingu a prodeje a působil u ní dlouhých šest let. Postupně jsem absolvoval „Delta University,“

jakýsi interní vzdělávací program pro výchovu budoucích „kádrů.“ Práce i studium mne bavily. Nikdo ale netušil, že se Delta rozhodne v roce 1999 stáhnout z českého trhu, a to navzdory tomu, že jsme v Praze měli přímý let do New Yorku, že se nám dařilo a linka byla trvale obsazená. Ještě v září roku 1998 na světové konferenci Dely v Istanbulu nás chválili, jak to v Praze děláme dobře. Vyznamenali nás zlatými odznaky a o tři měsíce později přijeli, aby nám řekli, že od března příštího roku nemáme práci. Tím pro mne skončil zajímavý úsek života, kdy mne práce bavila a kdy jsem měl pocit, že u ní vydržím nadsmrti.

Řekl jsem si, že je to znamení, abychom se vrátili do Austrálie (v tu dobu už jsme měli prvního syna), také proto, že se nám tam předtím líbilo. A že dokud máme sílu a energii, že bychom tam mohli pár let prožít. Nikdy jsme to nebrali tak, že tam jedeme navždycky. Ať jsme se kdykoli vraceli do Čech či do Austrálie, neřešili jsme, bude-li to na rok, na dva, na pět nebo do konce života. Zkrátka tak, jak to přinese život, tak to bude. V Austrálii jsem se vrátil do hotelnictví. Čtyři roky jsme strávili v Canbře. Pracoval jsem na pozici sales a marketing managera, a pak dokonce i catering managera v Gold Creek Country Clubu, který patří k nejznámějším rekreačním střediskům obyvatel Canberru. Hraje se tam golf, tenis, plave se, cvičí, pořádají se velké sportovní i společenské akce. Klub má několik restaurací, barů včetně ubytovacích kapacit. V podstatě je to takový velký odpočinkový resort. I tam jsem byl velice spokojený.

Nicméně rodinné důvody nás v létě 2003 přivedly zpátky do Čech. V tu dobu jsme čekali narození druhého dítěte. Nevěděli jsme, zdali holčičky nebo kluka. Nechtěli jsme si to nechat říci. Tím, že jednoho syna už máme, přáli jsme si víc děvčátko. Nakonec je to Matěj, kluk jak se patří. Narodil se 7. listopadu. Dodnes si vzpomínám, že když mi manželka začátkem roku 2003 přinesla tu krásnou novinu, že budeme mít druhé mimčo, jak jsem řekl: „To je skvělé! Kdy máš termín?“ „Začátkem listopadu,“ a já odtušil: „No, doufám, že to nebude sedmého na Auroru, na říjnovou revoluci...“ Samozřejmě, že to tak dopadlo. Ráno 7. listopadu jsem manželku vzal k Apolinári a byl

## Carlson Wagonlit Travel

Cestovní kancelář byla založena v Belgii v roce 1872 jako Wagons-Lits a nabízela jako vůbec první na světě cestování lůžkovými vlaky. V průběhu následujících let rozšiřuje své cestovní služby a v roce 1928 otvírá pobočky po celé Evropě. V roce 1960 se stává největší evropskou cestovní kancelář.

Postupně se profiluje jako korporátní cestovní kancelář. V jednotlivých zemích zajišťuje převážně služební cesty pro podnikatelské subjekty a státní i nestátní instituce. Je první cestovní kancelář, která v osmdesátých letech otevírá pobočky přímo v prostorách významných klientů (tzv. implant office), aby jim mohla servis poskytovat operativněji.

V tuto dobu zavádí plně automatizovaný počítačový rezervační systém. V roce 1994 dochází ke spojení americké Carlson Companies a Wagonlit Travel. Vzniká současný Carlson Wagonlit Travel. Následuje rychlá expanze do Asie (1995) a Austrálie (1996). V roce 2006 pak i vstup na latinskoamerický trh. V současné době Carlson Wagonlit Travel působí ve více než sto padesáti zemích světa. Zaměstnává přes třidvacet tisíc osob. Mezi jeho klienty se řadí i čtyřiapadesát firem z Fortune Global Top 100. V roce 2006 obrát Carlson Wagonlit Travel dosáhl 20,5 miliardy USD. Počet uskutečněných obchodních transakcí se v témže roce vyšplhal na 40 milionů. V posledních třech letech se velikost firmy víc než zdvojnásobila. Rokem 2007 se Carlson Wagonlit Travel celosvětově stává jedničkou ve svém oboru.

# Carlson Wagonlit Travel



přítomen narození našeho Matěje. Byl to krásný zážitek. Takže od té doby, co se narodil, máme důvod slavit 7. listopad.

Zůstali jsme v Čechách. V létě 2003 jsem se přihlásil do výběrového řízení na Country Managera Swiss International Air Lines. V září jsem se dozvěděl, že v listopadu na tuto pozici nastupuji. Měl jsem velkou radost. Vracel jsem se do letectví, oboru, který mne baví o něco víc než hotelnictví a který jsem také studoval. Swiss byl velkou výzvou už proto, že byl postaven na nepevných základech zaniklého Swissairu. Za čtyři roky, co jsem byl u Swissu, jsme s naším skvělým týmem dokázali, co se týče podílu na trhu, dostat se hodně vysoko a během dvou let zdvojnásobit obrát. Otevřeli jsme také dvě nové linky. Ženevu a následně Basilej. Nicméně bylo logické, že Swiss hledal silného partnera. Jako sólo hráč se dlouhodobě nemohl udržet. Nakonec se rozhodl pro Luft Hansu, která koupila sto procent jeho akcií. Na jednu stranu jsem měl radost, že máme tak silného partnera, na druhou jsem tušil, že si fúze vyžádá reorganizaci. Mně osobně v danou chvíli nic nehrozilo, ale cítil jsem, že už to nebude ono. Reagoval jsem proto na výzvu JUDr. Josefa Šestáka, jenž hledal svého nástupce, a zúčastnil se výběrového řízení na pozici Country Managera této firmy. Z něho jsem vyšel jako vítěz a Carlson Wagonlit vedu pátý měsíc.

#### ❓ Jaké jsou vaše vize do budoucna?

❗ Carlson Wagonlit Travel je v současné době v corporate travel jedničkou na českém trhu. Tuto pozici chceme udržet. Jako člověk, který strávil jedenáct let u aerolinií, jsem přesvědčen, že není správně, když letecké společnosti agenturám ořezaly veškeré provize. V obchodním vztahu je totiž normální mít alespoň malou odměnu za to, pokud někomu prodávám jeho produkt. Pro agentury je velice těžké pracovat s nulovými provizemi. Proto bych se chtěl na místní úrovni s bývalými kolegy z leteckých společností pokusit (i když to bude hodně těžké, protože je to dané globálně) narovnat obchodní vztahy mezi agenturami a leteckými společnostmi. Zkusit se domluvit na rozumné spolupráci. Prodej letenek je největší složkou našeho obrátu. Carlson Wagonlit Travel ale čím dál víc prodává i návazné služby. Hotely, pojištění, auta, lístky do divadel a na sportovní utkání atd. Dřív se to týkalo hlavně outgoingu, když si u nás někdo bral letenku a chtěl k tomu návazné služby. Moje vize vychází z toho, že obrovský potenciál tkví v oblasti MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions/Events). Té bych se chtěl více věnovat a vytvořit v Carlson Wagonlit Travel oddělení, které bude schopno projekty MICE zpracovávat a postarat se na území České republiky o klienty z této oblasti. ■

[www.carlsonwagonlit.cz](http://www.carlsonwagonlit.cz)

**CPI**  
HOTELS

## CPI Hotels provozuje Grandhotel Zlatý Lev v Liberci

Jeden z nejluxusnějších libereckých hotelů secesní Grandhotel Zlatý Lev, který byl roku 1906 slavnostně otevřen rakousko-uherským císařem Františkem Josefem I., přešel koncem roku 2007 do rukou nového provozovatele, společnosti CPI Hotels. Čtyřhvězdičkový stylově vybavený hotel disponuje 82 jedno až třílůžkovými pokoji a apartmány. „Kapacitu hotelu hodláme do roku 2009, kdy bude Liberec hostit Mistrovství světa v klasickém lyžování, roz-



tel CPI Hotels Milan Černý. Cílem CPI Hotels je zakotvit v krajských městech a vybudovat síť kvalitního hotelového ubytování pod značkami Clarion, Quality a Comfort. Zlatý Lev je po olomouckém hotelu Sigma a Fortuna a Lázeňském domě Praha ve Františkových Lázních dalším mimopražským hotelem celorepublikové sítě CPI Hotels. ■

šířit o prostory sousedního domu. Jeho rekonstrukce a propojení se současným hotelem navýší počet pokojů o dalších pětaticet,“ uvedl generální ředitel CPI Hotels Jan Kratina. Zlatý Lev nabízí i konferenční prostory v několika saloncích a sálech, jejichž celková kapacita je až tři sta míst. Pro chvíle oddechu a relaxace je hostům k dispozici wellness centrum. „Společnost CPI Hotels má v plánu začlenit Grandhotel Zlatý Lev pod mezinárodní značku Clarion a bude pokračovat v historické tradici poskytování nejlepších služeb v Liberci,“ řekl marketingový ředi-



[www.cpihotels.cz](http://www.cpihotels.cz)

[www.zlatylev.cz](http://www.zlatylev.cz)



# Azur Reizen v roce 2008

**?** S panem Mgr. Adelem Dridim, ředitelem cestovní kanceláře Azur Reizen spolu tradičně hovoříme začátkem roku v Brně na jeho expozici na GO 2008. Je první den veletrhu odpoledne. O tom, jaký je letos ze strany provizních prodejců zájem o spolupráci s Azur Reizen svědčí několik prázdných palet od jeho katalogů na rok 2008. Pane Dridi, byl pro vaši cestovní kancelář rok 2007 úspěšný?



Mgr. Adel Dridi

**!** Rozhodně. Byl lepší než rok 2006. Zaznamenali jsme patnáctiprocentní nárůst klientů. V roce 2008 bychom rádi realizovali ten samý objem turistů, jaký s cestovní kancelář Azur Reizen vycestoval v roce

2007. A vůbec bychom se nezlobili, kdyby došlo k malému navýšení, protože jsme svou nabídku rozšířili o novou destinaci – Spojené arabské emiráty. Máme přímé lety z Prahy do Dubaje. Destinaci Řecko jsme rozšířili o nabídku Olympské rivieri.

**?** Bleskurychlé vyexpedování katalogů Azur Reizen svědčí o tom, jak hodně je vaše činnost provázána s provizními prodejci.

**!** Ano, máme kvalitní obchodní partnery. Bez nich bychom už dávno nebyli ani na českém a ani na slovenském trhu. Azur Reizen má v Česku pouze tři vlastní prodejny. V Praze, Liberci a v Ostravě. Jejich počet nechceme rozšiřovat. Maximum prodejců chceme realizovat prostřednictvím sítě obchodních partnerů.

**?** Čím si zájezdy Azur Reizen především zasluhují stoupající přízeň klientů a provizních prodejců?

**!** Určitě tím, že „nekalíme vodu“ všemožnými „akčními vychytávkami“, prezentovanými jako slevy za kdovíco. Hodně lidí si zvyklo, že Azur Reizen dobré ceny dává hned od začátku. Tzn. neuvádíme vysoké ceny a paralelně s nimi několikatisícové slevy. Takové triky na klienty nezkoušíme. Zákazníci umí počítat, a proto naše zájezdy kupují. Ti opakovaní už mají odzkoušeno, že jim za dobrou cenu prodáme kvalitní služby, a těm, kdo s námi jedou poprvé, nás velmi často někdo, kdo již s námi byl, doporučil. Už čtvrtý rok po sobě, jako jedna z mála cestovních kanceláří na českém trhu, svým klientům nabízíme opravdový on-line pro-



*Ve své letošní dvanácté sezoně cestovní kancelář Azur Reizen nabízí zájezdy na Tabarku, do Tuniska, Egypta a Turecka, Řecka (Kréta, Rhodos, Olympská riviera) a Dubaje ve Spojených arabských emirátech. V jejím katalogu je ke stovce hotelů, od jednodušších až po nejluxusnější, s pobyty na 7, 10, 11 nebo 14 nocí. Ke spokojenosti klientů výrazně přispívá fakt, že v pobytových místech spolupracuje s renomovanými silnými místními cestovními kancelářemi a poskytovateli ubytovacích a dalších služeb. Velmi oblíbený a klienty vyhledávaný je Club Azura, koncipovaný pro pobyty rodin s dětmi. Hotely Clubu Azura, mimo výhod pro děti (včetně pobytu a stravování i formou all inclusive pro jedno dítě zcela zdarma a další se slevou) nabízejí a umožňují i mnoho sportovních a dalších aktivit.*







dej. Bohužel, pod pojmem on-line spousta cestovních kanceláří nabízí cosi, co se tomu snad blíží, ale není to přímý prodej v reálném čase. Zpravidla se to u nich odehrává tak, že je třeba poslat e-mailem požadavek, cestovní kancelář klientovi pošle kalkulaci a klient stále nemá jistotu, zdali jím požadovaný zájezd je pro něj ještě volný či nikoliv. V případě on-line nákupu zájezdu cestovní kancelář Azur Reizen to všechno řeší sám klient přímo se systémem. Okamžitě zjistí, zdali je zájezd volný. Systém mu okamžitě odpoví, jsou-li v letadle volná místa. Pokud chce kalkulaci, zadá si počet osob, z toho dětí, a systém mu ji udělá. Hned, jak potvrzuje svůj nákup, dostane fakturu e-mailem a může ji zaplatit. Takovýto systém na českém trhu mají asi jen tři čtyři cestovní kanceláře. ■

[www.azurreizen.cz](http://www.azurreizen.cz)



## Triton Restaurant se svými ruskými hosty oslavil pravoslavné vánoce

Již tradičně hotel Adria a Triton Restaurant slavil Vánoce nadvakrát. Štědrý večer 24. prosince a pravoslavné Vánoce 6. ledna. Pro pravoslavné připravil dvanáctichodové menu dle receptů pradávnej ruské kuchyně. Stromeček byl ozdoben ručními ozdobami a kolem něj dárky pro děti i dospělá. Hosté mohli využít hotelových služeb i při odvozu na pravoslavnou bohoslužbu v kapli sv. Mikuláše. Šéfkuchař Adrie pan Michal Novák se na příjezd hostů pečlivě připravil: „Menu jsme sestavili ve spolupráci s našimi ruskými klienty a pravoslavnými věřícími žijícími v Praze. Podávali jsme tradiční kuřtu (kaši z pšenice vařenou s medem, rozinkami, mákem a ořechy), která vedle vzvaru (kompotu ze sušeného ovoce) na slavnostní tabuli nesmí chybět. Tyto pokrmy mají hlubokou symboliku. Kuřta se odedávna podávala na pohřbech a vzvar při narození dítěte. Pravoslavní si jimi připomínají narození a smrt Krista.“ Po celý vánoční večer v krápníkové restauraci panovala přívětivá slavnostní vánoční atmosféra, umocněná decentní klavírní produkcí. „Byli jsme ohromeni vůní a barevností jídel. Prožít tento slavnostní večer v srdci Prahy, a přitom tradičně ruský, byl nevšední zážitek. Rádi se za rok vrátíme,“ řekl jeden z hostů. ■



[www.adria.cz](http://www.adria.cz)

### Menu

*Kuřta s ovocem a medem  
Ruské vejce s uzeným lososem  
Ryba v aspiku se salátem Šubej  
Grilovaný lilek a hříby na smetaně  
Blinčičky s lososovým kaviárem  
a zakysanou smetanou  
Soljanka se zelím  
Pelmeně se skopovým masem,  
Hovězí svíčková „Stroganoff“  
podávaná s tmavým chlebem  
Šašlik z kuřete, pečený brambor  
Roláda z vepřového masa  
s červenou řepou  
Kysel z borůvek s jablečným želé  
Variace zákusků*



**?** Hlavní téma Všudybylu mne přivedlo za panem Josefem Matouškem, ředitelem cestovní kanceláře Agency FCT. Právě díky jemu jsem prožil spoustu legrace, úžasných akcí a programů a osmělil se figurovat coby instruktor v báječně koncipovaných programových pobytech, víkendových a happenin- gových akcích a poznal spoustu vynikajících lidí. Takže Pepo, co tvoje cestovní kancelář?



Josef Matoušek

**!** Agency FCT není jen cestovní kancelář. Z cestovní kanceláře zbyla část, která se zabývá incomingem – programy pro (zpravidla) velké nadnárodní společnosti. Zhodnocujeme to, co jsme si, téměř proti všem, vydobyli v osmdesátých letech minulého

století – zkušenosti s alternativními programovými pobyty.

**?** Neodpustím si zabloudit do (díky tobě) světlé temné minulosti, kdy to, že jsme byli téměř všichni ekonomicky nivelizováni, nás stmelovalo a motivovalo seberealizovat se v až neskutečných recesích, jež byly o opravdovosti. O podstatě člověčenství. Čtenářům, jimž by má slova mohla znít nabubřele, bych se rád zmínil, že mezi tvé partnery z té doby patří renomovaný psycholog Dr. Eduard Bakalář, autor proslulé publikace „I dospělí si mohou hrát...“ nebo další osobnost téměř z této branže, Hradečák, karikaturista, ilustrátor, kreslíř a scenárista a režisér animovaných filmů Dr. Vladimír Jiránek, po němž od roku 1997 nese jméno planetka 1997 ET1 (17694). A že jsem byl u toho, když ti kreslil obrázek, jež je logem tvé cestovní kanceláře.

**!** Jsem rád, že jsi vzpomněl Vládu Jiráka a Edu Bakaláře. Hry, kvízy, hlavolamy apod. pro tehdy připravovanou publikaci „I dospělí si mohou hrát...“ se předehrávaly na mých akcích. O nadčasovosti díla Dr. Bakaláře svědčí, že Agency FCT dodnes slaví velké úspěchy se zařazováním jím zaznamenaných her v současných incentivech. Když už jsme u vzpomínání, rád bych připomněl další vynikající osobnosti, jako byl psycholog Dr. Ivo Sedláček, šéfka Katedry psychologie Univerzity Karlovy Dr. Jůnová, v té době všeobecně známá pod pseudonymem Sally, pod nímž publikovala v dnes již starém Mladém světě. Psychologové Ivan Douša, Andrej Ďurič. Řada herců, právníků, lékařů, sportovců atd. atd.

**?** Byla-li to tenkrát, za oněch dob, kdy jsme si „byli všichni rovni a někteří rovnější“ příprava na současnou upodnikanou (jak pro koho) epochu (což jsi nemohl vědět), pak lze spolu s vojevůdcem, který první na světě dokázal vyzrát na Napoleona Bonaparta, konstatovat: „Těžko na cvičišti, lehkou na bojišti.“

# Agency FCT není jen cestovní kancelář



**!** Asi ano. Ona „báječná léta pod psa“ jsme krapet zhodnotili tím, že jsme se orientovali na trochu jinou formu absolutních hodnot, vycházejících z toho, že člověk je tvor hravý. Tak, jak jsme tenkrát začínali s prázdninovými projekty zaměřenými na rozvíjení všestrannosti, zahrnující umění, sport, vědomostní a kombinační dovednosti apod., tak nyní (jak v minulém Všudybylu apeloval předseda Asociace krajů a moravskoslezský hejtman a někdejší aktivní sportovec Ing. Evžen Tošenovský) vše zhodnocujeme, a to zejména ve sféře zážitkové turistiky. A to mne velmi baví, protože v době, kdy v Československu nikdo snad ani netušil, co to je, jsme už se svými klienty vyváděli až neskutečné věci včetně např. dnes populárních adrenalinových jízd vojenskými tanky po tankodromech.



**?** Asi je to skutečně o opravdovosti. Dokládá to, že si Agency FCT za svého partnera v oblasti incentive vybraly takové firmy, jako např. Zentiva, American Express, ČSOB, Aliatel, Veletrhy Brno aj.

**!** S tebou jmenovanými a dalšími společnostmi dělá Agency FCT velmi dlouhou dobu. Zřejmě proto, že jsme stále schopni přicházet s novými nápady a koncepty. Každá z nás zajištěných akcí je jedinečná. To není klišé. Ostatně, i ty (asi) trpíš tím, že se nedokážeš opakovat a jsi až nevypočítatelně kreativní sám sobě, což ti dává náskok před tvými epigony. Nám také! A navíc do podrobností víme, o čem tento obor je. Ať děláme, co děláme, pokaždé je to originál.

**?** Máme společného kamaráda, „MUDr. Petra Třísku“, druhdy prázdninového lékaře tady na Slapech na Živohošti, známého i pod pseudonymem „Šílený felčar“. Ten za minulého režimu přes zastupotechnu vyjel sloužit jako chirurg do tuniského Kasserinu. Ve svých dopisech mne nabádal, ať si vážíme toho, že máme čas na kamarády, na sázení stromků, čundry, rýžování zlata a spousty recesí. Že se venku takové věci moc nepěstují, že tam jsou lidé víc uzavřeni do sebe. Nicméně, dnes už jsem zase přesvědčen, že doba pro tvé interaktivní stmelovací koncepty, jako byly „Oáza nezadaných duší“, „Škola dokonalých milenek“ nebo „Víkendy moderní ženy“



Agency FITCLUB-TOUR s.r.o., podnikající pod obchodní značkou Agency FCT, je ryze českou firmou založenou v roce 1990. Navazuje na širokou škálu předchozích, ve své době průkopnických aktivit z oblasti kongresové a incentivní turistiky svého zakladatele pana Josefa Matouška a jeho partnerů, mezi nimiž figurují špičkoví psychologové, lékaři, fyzioterapeuti, kosmetologové, dietologové, grafologové, herci, zpěváci, muzikanti, sportovci, sportovní instruktoři, baviči atd. atd. Není proto divu, že se Agency FCT od svého založení orientuje na firemní akce, motivační a zážitkové programy, produkce kulturních pořadů, organizaci kongresů, symposií, školení atd. a podniká v oblasti incentivní a kongresové turistiky. Nejen díky kreativitě svého jednatele, unikátním nápadům, rozsáhlé databázi odzkoušených interaktivních her, znalostem a zkušenostem, ale i díky vzornému organizačnímu zabezpečení jsou její služby každoročně využívány (nezřídka formou outsourcingu) řadou tuzemských i zahraničních firem a institucí. K nosným projektům Agency FCT patří klientská a společenská setkání, firemní prezentace, motivační programy, konferenční a cateringové události. Už záhy po svém založení byla Agency FCT jedním z těch, kdo participovali při zajištění Výročního zasedání Mezinárodního měnového fondu a Skupiny světové banky konaného v září 2000 v Praze, když se podílela na koncipování a realizaci doprovodného programu pro guvernéry bank a doprovázející osoby. Od roku 1993 Agency FCT zastupuje společnost Menuhin Live Music Now Czech Republic. Podniká a je aktivní v řadě oborů a oblastí ze sféry MICE (Meetings, Incentives, Conferences & Exhibitions/Events). Funguje jako umělecká agentura, taneční škola a outdoorová agentura. Zajišťuje technický a cateringový servis, sportovní a vzdělávací aktivity a hotelové služby ve vlastním rekreačním areálu v romantické oblasti Slapské přehrady na poloostrově Žďán, 35 km od Prahy. Mezi jejími klienty figurují nejpřednější firmy a instituce operující na území České republiky, např. Aliatel, Bayer AG, Compaq, Cisco, Česká pojišťovna, Česká spořitelna, ČSOB, Český rozhlas, ČEZ, Fakultní nemocnice v Motole, Hochtief, Hypo-Bank, Jysk, Ministerstvo financí ČR, Ministerstvo kultury ČR, Techo, Veletřhy Brno, Zentiva.aj.



iniciující víru účastnic a účastníků kurzů v sebe sama, je v naší slibné se rozvíjející, teď kapitalistické, společnosti zpátky.

! Jednou z takových akcí, s nimiž jsme začali, je „Prázdninová škola tance“, která vznikla na Hračovském rybníku v roce 1980. Letos se bude konat už její osmadvacátý ročník. Byly to koncepty, které svým charakterem navazovaly na „Lipnici“, a dnes už zase populární



outdoorové programy. Jsem přesvědčen, že jsme tenkrát předběhli dobu.

? Tys ji předběhl. My jsme ti (a neříkám pouze) sekundovali... A to samé vyvádíš i po revoluci. Už vzhledem k tomu, že jsem utrpěl hudební vzdělání včetně maturity z trumpet, jsou pro mne jedním z největších porevolučních zážitků tvé „Čarovné tóny Macochy“...

! To je projekt, který vznikl před šestnácti roky, kdy Agency FCT začala spolupracovat s BVV. Samotný hudební festival „Čarovné tóny Macochy“ zahájil před jedenácti lety, během nichž už v podzemí Moravského krasu účinkovaly stovky umělců různých žánrů. Od klasické symfonické hud-



by po jazzovou a písničkáře. Projekt je zajímavý spojením unikátního prostředí, akustiky a světelné animace. Zkrátka cosí, čemu se dnes říká zážitková turistika. Nejen umělecký dojem z koncertu, ale i trochu adrenalinu z plavby po podzemní říčce Punkvě. Děláme rozmanitá aranžmá. Např., že se do jeskyní na koncert jede vláčkem. Tam účastníkům rozdáme čelové svítily a na chvíli zhasneme.



Pak vyjedeme lanovkou nad Macochu, kde na ně čeká raut a další program včetně ohňostroje odpalovaného mimo území parku.

? ...no a abys nějak smysluplně naložil s volným časem, tak sis na Žďání pořídil hotel, v němž se nachází klubová restaurace s krbem, u něhož teď rozmlouváme.

! Hotel, to je „opravdu velká zábava“. Koupili jsme budovu, která byla letním rekreačním objektem. Během čtrnácti let jsme ji uvedli do stavu kvalitního tříhvězdičkového hotelu s minigolfovým areálem, wellness zázemím včetně whirlpoolu, sauny, posilovny atd. Vzhledem k tomu, že Slapská přehrada láká hlavně v létě a hotel Petra je nejvíc vytěžován od března do října, jsme si k naší špičkově vybavené kuchyni pořídili další cateringový mobiliář a rozjeli „Petra Catering“. Cateringový servis zvládáme do dvou set padesáti lidí. U větších akcí, jako je CISCO EXPO nebo programy pro Československou obchodní banku, kde bývají rauty až pro tři tisíce lidí, kooperujeme s velkými renomovanými cateringovými firmami.

? Párkrát se mi zadařilo využít tvého pozvání a být účastem koncertu v odsvěceném kostele sv. Šimona a Judy v Praze.

! Umělecká agentura, to je další z oblastí, do níž zasahujeme. Pověštinou na zakázku pro incomingové cestovní kanceláře, pro firemní klientelu a v rámci doprovodných programů kongresů a konferencí. Máme i své vlastní festivalové projekty jako jsou „Svátky hudby – Václav Hudeček a jeho hosté“, a to jednou měsíčně, jež čas od času navštěvuje i první dáma paní Livia Klausová, právě v kostele sv. Šimona a Judy. Vše máme pod kontrolou. Od produkce po zvučení a světla. Další z částí Agency FCT totiž tvoří divize audiovizuální kongresové techniky. Disponujeme rozsáhlým světelným parkem a další technikou tak, abychom při produkci programů mohli stoprocentně garantovat kvalitu, tzn., byli soběstační. ■

[www.agencyfct.com](http://www.agencyfct.com)



# Rozvoj kongresové a incentivní turistiky v regionech České republiky

11. ledna 2008 se v Brně v rámci REGIONTOUR a GO uskutečnila konference pořádaná CzechTourismem zaměřená na kongresovou a incentivní turistiku s názvem Rozvoj kongresové a incentivní turistiky v regionech České republiky. Představitelé CzechTourismu na ní představili příručku, jež má přispět k porozumění její důležitosti při kampaních kandidatur a ke zintenzivnění spolupráce měst a soukromých subjektů na poli kongresové a incentivní turistiky. Společně s Prague Convention Bureau CzechTourism vysvětlil funkci convention bureau a přiblížil vizi Czech Convention Bureau, do jehož činnosti se budou moci zapojit všechny regiony České republiky. Souběžně s konferencí proběhl stejnojmenný veletrh.

## Kongresový cestovní ruch

se řadí k ekonomicky nejpřínosnějším formám cestovního ruchu. Průměrná útrata účastníka kongresu, konference nebo výstavy bývá třikrát vyšší než útrata běžného turisty. Vyžaduje ale široký okruh služeb a aktivní přístup celého regionu. V Česku je kongresový cestovní ruch rozvíjen především ve větších městech. V rámci celé České republiky však není potenciál kongresového cestovního ruchu dostatečně využit. Vzhledem k trendu snižování počtu účastníků je už možné využít i menších středisek, která se mohou vyprofilovat jako místní kongresová centra. Tato profilace vyžaduje investice do infrastruktury a lidských zdrojů. Profesionálové kongresové a konferenční turistiky se shodují, že jde o jedno z nejrychleji se rozvíjejících odvětví cestovního ruchu. O velké kongresy soutěží města a regiony z celé-

ho světa obdobně jako o právo pořádat olympijské hry a další velké, svými synergiemi pro země a regiony komerčně přínosné události.

## Incentivní cestovní ruch

je motivační formou uplatňovanou vůči zaměstnancům. Zaznamenává trendy, které jsou pro Česko významné. Uplatňují se aktivity na venkově a v přírodě s cílem nabízet zážitky. V tomto je možné využívat ohromný kulturní a přírodní potenciál České republiky. Rozvíjet hipoturistiku, agroturistiku a venkovský cestovní ruch vůbec. S rostoucím povědomím o jeho přínosech pro místní ekonomiky rostou i tendence soukromého sektoru zapojovat se do jeho propagace. Mezinárodní společnosti si stále častě-

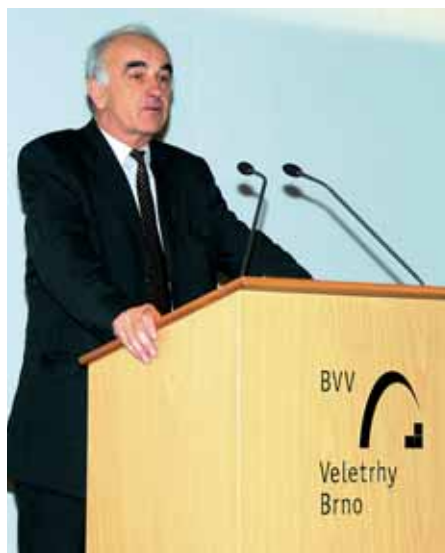
ji vybírají Českou republiku za své sídlo, a ta se tak stává centrem kontinentálního regionu střední a východní Evropy. Místní samosprávy a zemské vlády bývají často žádány o to, aby vytvářely svazky s developery ze soukromého sektoru, a připravovaly tak vhodné prostředí pro rozvoj segmentu MICE (Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions/Events).

## Veřejná podpora konferenční turistiky

se obvykle soustřeďuje na marketing destinace a zlepšování kvality infrastruktury destinace a turistického produktu. Trh konferenční turistiky je obtížněji dostupný než trh s leisure travel, a to vzhledem k vyšší náročnosti a komplexnosti poptávky spotřebitelů. V tomto kontextu je zapotřebí podpora veřejného sektoru při vytváření platformy pro přímý a nepřímý marketing, propagace destinace přímo u cílové skupiny. Aktivní přístup měst a regionů je nutný zejména v marketingové propagaci sebe sama coby kongresové destinace. Veřejný sektor hraje důležitou roli i v rozvoji infrastruktury hostitelského místa. Lepší služby, dostupnost a kvalita dopravy, ubytovací infrastruktura a kvalitní kongresová zařízení přispívají ke spokojenosti kongresového návštěvníka a umocňují jeho chuť vydávat peníze za služby a další zboží.

## Veřejný sektor obvykle zajišťuje

většinu „hardware“ pro konferenční turistiku, zatímco soukromý hraje klíčovou roli v oblasti kvality služeb. Díky kvalitnímu know-how, schopnosti zvládat rizika a přizpůsobit se





poptávce jsou soukromé společnosti podnikající v MICE oblasti základem konkurenceschopnosti a udržitelného rozvoje. Provozovatelé konferenčních prostor, hotelů, pohostinských zařízení, profesionální organizátoři konferencí, společnosti plánující podnikové akce i firmy z oblasti managementu destinací usilují o růst svého oboru. Partnerské vztahy podniků z obou sektorů mohou přinášet velké výhody, neboť se v nich spojuje know-how soukromého sektoru a jeho schopnosti zvládat rizika s autoritou sektoru veřejného.

### Shrnutí tržních trendů v MICE

- Mezinárodní konferenční trh je stále více hnán požadavky spotřebitele (trh zákazníka), tím se míní, že organizátoři chtějí snížit své náklady, vyhnout se skrytým nákladům a za své peníze získat co nejlepší hodnotu.
- Délka mezinárodních konferencí pozvolna klesá, ale četnost jejich konání značně stoupá. To proto, že společnosti chtějí snížit dobu, kterou jejich pracovníci stráví na konferencích, a tím také snížit své náklady.
- Na významu nabývá výstavní komponent větších konferencí, proto se stále více žádá, aby konferenční prostory zahrnovaly větší výstavní prostory.
- Účastníci konferencí častěji cestují se svými partnery, manželkami či manžely či s rodinou.
- Doprovázející hosté se mohou seznámit s památkami, uměním a kulturou destinace. Řada firem se na tento segment specializuje.
- Počet ženských účastnic konferencí neustále roste a konference se tedy méně orientují výhradně na muže.
- Po roce 2001 byla konferenční turistika ochromena hrozbou terorismu. Bezpečnost se pro pořadatele konferencí i účastníky stala klíčovou otázkou při výběru místa konání.
- Potřeba zkracovat předstih, s jakým se mezinárodní akce plánuje, vedla k aplikaci moderních informačních technologií, např. on-line rezervace a registrace.
- PCO (professional congress organizers) používají internet jako primární zdroj informací a nabídky míst pro konání konferencí.

### Podpora kandidatur

CzechTourism se do Česka snaží získat co největší počet kongresů. Protože kandidování na získávání mezinárodních kongresů je činnost časově a finančně velmi náročná, CzechTourism aktivně podporuje agentury v jejich úsilí o jejich získání. O plánované kandidatuře je třeba předem informovat CzechTourism a po realizaci náklady doložit původními platebními doklady.

### Náklady spojené s prezentací ČR jako kandidátské země

- CzT poskytne „bid book“ – prezentační materiál pro kandidaturu v elektronické verzi;
- CzT poskytne materiál k prezentaci (videa, spoty CR);
- CzT poskytne propagační tiskoviny a dárkové předměty na podporu kandidatury;

- CzT uhradí náklady cestovatele (letenka a ubytování);
- CzT uhradí náklady pro zástupce PCO, který představi kandidaturu ČR na pořádání kongresu (letenka a ubytování) – do výše 50 %.

### Náklady spojené s inspekční cestou

- CzT uhradí poznávací cestu po ČR a ubytování inspektora – do výše 100 %;
- CzT nabízí pomoc v jednání s hostitelským městem (po dohodě);



### Náklady spojené se získáním co největšího počtu účastníků

- náklady při získávání co největšího počtu účastníků by měly být na straně PCO;
- CzT poskytne tiskové a propagační materiály do výše 100 %;
- CzT eventuelně uhradí expedici do výše 75 %.

### Realizace kongresů v ČR

- CzT poskytne tiskové propagační materiály dle aktuálních možností - do výše 100 %;
- CzT poskytne informace o možnostech pro a post tours – do výše 100 %.

### Bid Book – prezentace pro kandidatury

Ke stažení na: <http://czechtourism.cz> > sekce: Kongresy > prezentace Bid book Ke sjednocení prezentací, které doposud probíhaly jednotlivě a různými způsoby, přispívá nový produkt s názvem - Bid book. Jde o obecný dokument, který obsahuje základní informace o možnostech pořádání kongresů v ČR včetně poskytovaných doprovodných služeb. Bid book si každý uchazeč o kongres může doplnit a upravit dle konkrétní nabídky svého regionu nebo např. konkrétního hotelu.

### Možné formy podpory ze strany samosprávy

Celý svět soutěží o kongresy, konference a incentivní akce. Konkurence a nabídka služeb je tak

velká, že každé významnější kongresové město má své „convention bureau“ – organizaci, která se zabývá marketingem, hájí zájmy města (regionu) jako kongresové destinace, reprezentuje jej v zahraničí a má za úkol přivést do svého města co nejvíce kongresů. Města, regiony a národní vlády agenturám convention bureau pomáhají proto, aby se více kongresů konalo právě u nich, což přináší zvýšení zaměstnanosti, zvýšení daňových příjmů, zvýšení ostatních příjmů města. Spokojení účastníci kongresů se pak do regionu vrací později jako turisté a utrácí nemalé prostředky za ubytování, stravování, kulturu apod.

Jak již bylo řečeno, vzhledem k vysoké výnosnosti kongresové turistiky existuje mezi jednotlivými městy soutěž o to, kde se kongres či konference bude konat. Vzhledem k charakteru tohoto segmentu cestovního ruchu, který vyžaduje spolupráci a provázanost veřejného a soukromého sektoru, je potřeba, aby město aktivně spolupracovalo na získávání MICE akcí formou podpor pro kongresové nabídky. Jedná se o přidanou hodnotu, kterou navíc dnes téměř každý organizátor kongresů vyžaduje.

### Kongresová města podporují MICE akce různými způsoby:

Před získáním akce by město mělo vyjádřit zájem o konání kongresu. Může tak učinit formou podpůrného dopisu starosty/zastupitelů města adresovaný odborné asociaci, nebo je součástí oficiální kandidatury. Zástupci města se setkávají s představiteli odborné asociace během inspekce města (site inspection). Slavnostní uvítání kongresu ve městě zástupcem města (např. při slavnostním zahájení). Reprezentační prostory města za zvýhodněnou cenu/zdarma. Lákadlem pro pořádání akce v daném městě může být zvýhodněný nájem společenských prostor v majetku města, pozvání k návštěvě turistických atrakcí v majetku města: městské muzeum, zámek, pivovarské muzeum, galerie, zoo – zdarma. Některá města poskytují městskou hromadnou dopravu pro účastníky kongresu zdarma či se slevou. Účastníci konference obdrží spolu s badge (jmenovkou) jízdní doklad, který je platný po dobu konání konference. Každý kongresový návštěvník by měl zdarma obdržet mapu s vyznačenými atrakcemi města. Města se mohou prezentovat nejrůznějšími propagačními a informačními materiály.

### Pre- a post konferenční poznávací cesty/výlety

Cílem města je prodloužit pobyt účastníka kongresu v daném regionu, přesvědčit ho o jedinečnosti atrakcí města a jeho okolí. Informace o turistických cílech regionu a možnostech jednodenních pre- a postkonferenčních cest by účastníkům kongresu měly být předem známy. ■

*Zdroj informací: Jade Sebek, Zdeňka Kosková, Karina Vítková, Petr Kuklík, Karin Šeligová  
Oddělení kongresového a incentivního cestovního ruchu a tiskový odbor CzechTourism*

foto Kamil Varcoller a Jaromír Kainc

[www.CzechTourism.cz](http://www.CzechTourism.cz)





# Brněnské veletrhy slavnostně zahájily v Best Western Premier Hotelu International Brno

**V**e čtvrtek 10. ledna 2008 v Best Western Premier Hotelu International Brno vítali předseda představenstva akciové společnosti Hotel International Brno, a.s. a jeho tým, primátor statutárního města Brna Roman Onderka, hejtman Jihomoravského kraje Ing. Stanislav Juránek a generální ředitel akciové společnosti Veletrhy Brno, a.s. Ing. Jiří Škrla účastníky slavnostního zahajovacího večera mezinárodních veletrhů cestovního ruchu Go, Regiontour a Kongresové a incentivní turistiky.

Protože doma nikdo není prorokem a malověrných houfy, není od věci připomenout, že světově proslulý představitel „Bruxelles Styl“ je v současné moderní architektuře třesnuté

in. Díky vysoce odborné a nákladné péči svých majitelů o stylovou čistotu je Best Western Premier Hotel International Brno dodnes řazen mezi světové architektonické unikáty a také v novém roce 2008 pokračuje v cestě rekonstrukcí a novinek.

Hosta, který přijede vlastním vozem, vyveze hotelová zdviž z garáže přímo do recepcce. Nově zrekonstruované klimatizované pokoje v kategorii Premier mu poskytnou maximální pohodlí včetně pevného připojení k internetu nebo WiFi. Organizátorům a účastníkům kongresových, společenských a firemních setkání nabízí rozsáhlé prostory Kongresové centrum se dvěma sály o kapacitě 350 a 250 míst a pět

jednací místností. Wellness na 1100 m<sup>2</sup>, kam mají ubytovaní hosté volný vstup, disponuje bazénem se slanou vodou, whirlpoolem, párou, saunou, masážemi, fitness posilovnou, ricochetem, aerobic gym, spinningovým sálem aj. Gastronomické umění šéfkuchaře hotelu pana Miroslava Husáka, člena národní reprezentace kuchařů a cukrářů České republiky, a jeho týmu umocňuje tradiční proslulost restaurací Lucullus a Plzeňky i oblíbeného místa schůzek Lobby baru Siesta. ■

[www.bvv.cz](http://www.bvv.cz)

[www.brno.cz](http://www.brno.cz)

[www.kr-jihomoravsky.cz](http://www.kr-jihomoravsky.cz)

[www.hotelinternational.cz](http://www.hotelinternational.cz)







*A new Standard of Excellence*

## Hotel International Brno



*Gilgameš však už dokázal činy, které nedokázal jiný. Když tedy uhasly obětní plameny, když se rozplynula vůně tymiánu a myrhy, když zmlkly pohřební zpěvy a tóny harfeníků, opustil svůj palác a vydal se na dalekou cestu.*

*Gilgameš a Enkiduův sestup do Podsvětí říše (tabulka dvanáctá)*

26. prosince 2007 ve věku dvašedesáti let zesnul neuvěřitelně čínorodý člověk, báječný kamarád a vladař české gastronomie JUDr. Josef Vladař. Rozloučit jsme se s ním, v souvislosti s jeho dalekou cestou, byli v pátek 11. ledna v Praze-Strašnicích. A jak ho znám, tak si nedá pokoj ani tam nahoře...

[www.uvladare.cz](http://www.uvladare.cz)



BVV   
**Veletřhy  
 Brno**



**?** S ředitelem hotelu OREA Wellness Hotel Horizont a OREA hotelu Špičák, panem Jaroslavem Fischerem se setkáváme před Vánoci roku 2007. Pane řediteli, přijel jsem do horského hotelu a ocitl se v regulérních špičkově vybavených léčebných lázních.



Jaroslav Fischer

**!** Jste překvapen jako většina hostů a partnerů, kteří k nám přijedou poprvé. Nikdo neočekává, že v oblasti regenerace, rehabilitace nalezneme v nadmořské výšce 1100 m takový komfort. Ve spojení s okolní přírodou, jedinečným výhledem

na hřebeny Šumavy s dominantní horou Velkým Javorem (1456 m) jste najednou uprostřed klimatických lázní. Kapacita OREA Wellness Hotel Horizont sto jeden dvoulůžkový pokoj není na to, abychom si (navzdory kvalitnímu kongresovému zázemí a vybavení) mohli říkat kongresový hotel. Jsme hotelem, kde můžeme zajistit kongresové a firemní akce, školení, společenská setkání apod. Naším záměrem však je nabídnout hostům něco víc než jen hotel na horách. Tedy to, co lidé očekávají, když jedou do wellness hotelů v Rakousku, Německu apod. U nás jim nabízíme regeneraci, odpočinek a v návaznosti na přírodu i outdoorové aktivity. Specializujeme se na klientelu, která přijíždí za wellnessem a regenerací. Pro rodiny s dětmi pak je ideální OREA hotel Špičák. Kromě sauny je tam dětská herna, venkovní dětské hřiště v krásném prostředí, samozřejmě pobyty pro děti jsou za výhodnější ceny. Nejenom mě osobně, ale i naši wellness manažerku Ing. Hanu Faitovou nadchla filozofie wellness konceptu, a tak jsme se v roce 2007 stali zakládajícími členy České wellness asociace. Snahou členů tohoto sdružení je, aby wellness nebyl jenom slovem, propagandistickým argumentem pro byznys, ale aby ten, kdo wellness používá v názvu hotelu či v jakékoliv souvislosti dokázal pobyt klientů spojit s klidem, pohodou, dobrem a zážitkem, který si host odveze a kvůli kterému se chce opakovaně vracet.

**?** Vy ale nabízíte nejen zázemí wellness, ale regulérní léčebné lázně.

**!** Před pěti lety jsme za tímto účelem zkusili pronajmout část suterénních prostor a vyzkouše-



# Na Šumavu za wellnessem a regenerací

li si, že to může fungovat. Nicméně tehdejší standard nebyl takový, jaký jsme chtěli. Tato zkušenost nám však usnadnila rozhodnutí, že pokud do toho půjdeme, musí naše střediska splňovat atributy nestátního zdravotního zařízení, aby se u nás host mohl cítit jako ve špičkových léčebných lázních. Nejenom rozsahem služeb, ale i kvalitou lidských zdrojů, konceptem interiéru, barevným laděním, příjemnou hudbou atd., aby si u nás nepřipadal jen jako v lázeňském sanato-

bu diletantsky. Vše je na vysoké profesionální úrovni. Zaměstnáváme čtyři fyzioterapeuty, tři maséry, jednu zdravotní sestru a smluvně lékaře. Ti pro nás zajišťují nejen vstupní lékařské prohlídky.

**?** Můj patnáctiletý syn se nadchl pro bikepark na Špičáku, kde je údajně jedna z nejlepších sjezdových tratí v Evropě.

**!** Po všech peripetiích, které provázely výstavbu bikeparku na Špičáku, můžeme říci, že je rozhodně jedním z nejlepších v České republice a že splňuje parametry pro světový pohár. Náš host, ač již třeba dávno není ve věku vašeho syna, může bikepark využít a vyzkoušet si některou z jeho tratí. Zázemí bikeparku - instruktoři, půjčovna kol a výstroje - je na vysoké úrovni, i když se zatím spíš počítá s prezentačními akcemi pro návštěvníky. Bikeareál rozšiřuje zdejší outdoorové možnosti. Pro náš region, včetně hotelů, je velkým přínosem, protože tyto aktivity jsou spojeny s uby-



riu, ale lépe. A tak dnes máme opakované hosty, kteří předtím jezdili do jiných léčebných lázní a rozhodli se jezdit na léčení k nám.

**?** Statut nestátního zdravotního zařízení znamená zaměstnávat i lékaře...

**!** Samozřejmě. Abychom plnili kritéria, musí tomu odpovídat vybavení, technologie, proškolení i kvalifikace zaměstnanců. Nemůžeme si dovolit dělat tuto služ-





**OREA Wellness hotel Horizont a OREA hotel Špičák** jsou ideálním místem pro relaxační pobyty, pro podzimní, jarní, zimní i letní turistiku. Nacházejí se na Šumavě v malebné části západních Čech 5 km od Železné Rudy na jižním svahu Pancíře v nadmořské výšce 1100 m v chráněné krajinné oblasti na hranici Národního parku Šumava. V jejich těsné blízkosti jsou lyžařské vleky, sjezdovky a upravované běžecké tratě. Nedaleko pak bikeareál a lyžařské areály Špičák a Velký Javor. Hotely jsou ideálním výchozím místem turistických cest a cyklotras.

**OREA hotel Špičák** je vhodný pro rodinné pobyty. Disponuje 71 dvoulůžkovými pokoji (některé s možností přistýlky), 1 apartementem a 1 bezbariérovým pokojem. Hotelová restaurace má 80, denní bar 30 a letní terasa 30 míst. Je zde sauna, solárium, lyžařská škola, internet, salonky, elektronicky hlídané hotelové parkoviště, venkovní dětské hřiště a dětská herna.

**OREA Wellness hotel Horizont** má bezbariérové řešení. Disponuje 101 dvoulůžkovým pokojem. Hotelová restaurace má 124, restaurace Regen 40, denní bar 65, Plzeňská pivnice 35, letní terasa 40 míst. Hotelové služby: kadeřnictví, pedikúra, manikúra, nehtové studio, kosmetika, rehabilitace, wellness areál, kulečnický, minigolf, půjčovna horských kol, půjčovna lyží, lyžařská škola, internet, kongresový sál, salonky, elektronicky hlídané hotelové parkoviště.

Prostředí klimatických lázní, relaxační hudba a atmosféra nestárnoucího zdravotního zařízení v OREA Wellness hotelu Horizont pomáhá jeho hostům navracet zdraví a čerpat energii. Disponuje krytým bazénem 11 × 6 m s protiproudem, vodopádem a masážními tryskami, whirlpoolem, masážním vodním chodníkem (Kneippovy masáže), saunou, římskými vonnými lázněmi, relaxační místností, turbo soláriem a softbarem. Jedním ze zdejších velmi oblíbených programů (denně od 20 do 22 hodin) je „Večerní mořský svět“. Při relaxační hudbě



**OREA**  
HOTELS  
CLASSIC

a romantickém osvětlení se tu ocitnete ve světě fantazie, klidu a harmonie. V letních měsících si milovníci vody a slunce mohou užít tříhodinový relax na „horské pláži“.

Fitness je vybaveno kardio stroji (veslovací trenážery, běžecké pásy, spinningová kola, stepper, cross trainer aj.). Kolekce nejmodernějšího náčiní kromě účinnosti překvapí i luxusními doplňky. Léčebná cvičení na gymnastických míčích, cvičení na pomoc bolavým zádům, bodyforming, zdravotní cvičení v bazénu; reflexní masáže zad, šíje nebo hlavy; lavatherm (tepelný zábal); subkutánní aplikace CO<sub>2</sub>; rašelinové zábaly;



továním a dalšími službami. Firma Kona, která je spolupořadatelem Světového poháru bikerů, už má areál na Špičáku vytvářený. Bikepark splňuje nejnovější parametry pro freeridové ježdění. Firma Kona je spoluprací s bikeparkem na Špičáku velice spokojená. Dokládá to i fakt, že je uveden na jejich webových stránkách v celosvětovém seznamu bikeparků. Na Špičáku se chystá světový pohár ve ski crossu. I v podmínkách chráněné krajinné oblasti a Národního parku Šumava je tedy vidět, že pokud rozum zvítězí, mohou lidé Šumavu využívat k relaxaci a ke zdravému pohybu v krásné přírodě.

**?** **Bikeři nejsou žádá ořezávátka, a to zpravidla ani co do své hmotné úrovně...**

**!** Je to skupina lidí, která preferuje specifický způsob života. Už jen podle toho, kolik stojí pořízení jejich kol a ostatního značkového vybavení, jakými automobily přijíždějí, je zřejmé, že to nejsou žádní chudáci. Pořizovací ceny jejich vozů

jsou v řádu milionů korun a kol stovek tisíců korun. Na jednu stranu preferují drsný adrenalinový sport, na druhou chtějí kvalitní intenzivní regeneraci, hotelové a další služby.

**?** **Šumava, rodný kraj mých prapředků, je malebná. Vyplatí se sem jet v jakékoli roční době, i zjara a na podzim.**

**!** Podzimní a jarní měsíce, ty bych nazval pravým wellnessem. Je tady klid. Příroda se ukládá ke spánku nebo probouzí a Šumava čaruje. Hosté, kteří k nám v těchto obdobích přijíždí, si toho hodně cení. Bohužel, řada z nich lituje, že k nám nezačali jezdit dřív, protože netušili, že naše služby jsou v takovém rozsahu a kvalitě. Nezřídka konstatují, že jsou poprvé v životě na Šumavě a že už sem budou jezdit. Stále více poznávacích značek vozů je s pražským „A“ a středočeským „S“, protože lidé z Prahy a okolí začínají vnímat, že Šumava je klidná, malebná, jiná než další pohorí v České republice.

klasická masáž; suchá uhlčitá koupel; ušní svíčky s lymfatickou masáží; obličejový zábal z minerálního bahna z Mrtvého moře; lymfatická drenáž manuální nebo přístrojová; skořicový zábal; aromatická masáž s eukalyptem; inhalace; perličková koupel; parafinový zábal rukou; podvodní masáž; elektroterapie; magnetoterapie; hot stones - masáž lávovými kameny; baňkování; moxování - čínská masáž, to jsou dílčí body z celkové nabídky.

Partnerem OREA hotelů je **Sportovní areál Špičák**, který jejich hostům poskytuje slevu ve výši 20 % na celodenní jízdenku (skipass pro čtyři sjezdové tratě s technickým zasněžováním a čtyřsedačkovou lanovkou). Zdejší černá sjezdovka je nejprudší v Česku. Horská kola si lze půjčit přímo v hotelu. V těsné blízkosti jsou cyklostezky, jak na českém území, tak v sousedním Bavorsku. Hotel podle potřeby zajistí průvodce, popř. odvoz z cíle výletu. Nordic walking včetně zapůjčení vybavení lze realizovat dle přání s instruktorem nebo individuálně na značeném okruhu v blízkosti hotelů. V okolí hotelu jsou tři golfová hřiště. Golfpark Oberzwieselau ve vzdálenosti 26 km disponuje 18jamkovým hřištěm, par 72, délka 6 km. Degendorfer Golf-Club je 38 km od hotelu, 18 jamek, par 72. Pro začátečníky je 25 km od hotelu k dispozici golfové hřiště Golf Klubu Šumava, kde je v současné době 6 jamek. 30 km od hotelu, v krásném prostředí Šumavy, je Western Ranč Podolí, a tak si lze prohlédnout Šumavu i ze sedla koně. Otava je nejen pojmem pro vodáky, ale také krásnou, charakterem severskou, zlatonosnou řekou, která se zařezává do horského masivu Šumavy. Lze ji sjet na kajaku, kánoji nebo raftu.

**OREA Wellness hotel Horizont** nabízí zázemí i pro pořádání kongresových a společenských akcí, workshopů, školení, seminářů, prezentací, prodejních akcí, firemních akcí apod. Předností je ozvučený sál s denním světlem a přímým vstupem na velkou letní terasu a vynikající cateringové služby, a to i mimo hotel.

**?** **Hlavním tématem tohoto druhého vydání Všudybyly jsou cestovní kanceláře a agentury. Vaše hotely jsou pro řadu z nich partnery.**

**!** Jsou a já doufám, že to tak zůstane, nebo že budou vyhledávány ještě více po tom, co si uvědomí atraktivitu bikeparku, trampolín, gravitačních kár, jimiž se v létě jezdí na sjezdovkách, nově budovaného lanového centra pro dospělé, kde bude dvaadvacet překážek ve výšce osmi metrů, pro děti ve výšce půldruhého atd. Těch možností a cílů je u nás poměrně dost. Jsem rád, že díky těmto agenturám Šumavu objevila i firemní klientela pro realizaci skupinových akcí. Dokončením dálnice – obchvatu Plzně – je možné se k nám z Prahy dostat, bez porušování dopravních předpisů, za dvě hodiny. Dostupnost západní části Šumavy je tak velice dobrá. ■

[www.horizont.sumava.net](http://www.horizont.sumava.net)

[www.orea.cz](http://www.orea.cz)

# Hotel S.E.N.

## meetingy, kongresy, sympozia v dominantní míře



Bohumil Šerák

**?** Hotel S.E.N. je zasazen do malebného prostředí Ladova kraje a sám o sobě působí jako zámek z pohádky.

V prvních dnech roku 2008 jsem zde, v Senohrabech, navštívil jeho ředitele pana Bohumila Šeráka. Pane řediteli, jaký byl pro váš hotel loňský rok a co se tu změnilo od našeho posledního interview?

**!** Rok 2007 byl pro náš hotel úspěšný, a toho, co se u nás od našeho posledního interview změnilo, je opravdu hodně. Stabilizovali jsme tým zaměstnanců. Udělali nové pokoje, zrekonstruovali kotelny. Podařila se nám nová úprava zahrady, nainstalovali jsme moderní technologie bazénu a kuchyně. Peníze vydělané hotelovým provozem totiž majitel investuje zpátky do hotelu. Určitě jsme se co do kvality poskytovaných služeb dostali podstatně dál oproti roku 2003, kdy jsme spolu hovořili.

**?** Pane řediteli, téměř kdykoliv, kdy se tady zastavím, se v hotelu S.E.N. koná velká firemní akce nebo kongres.

**!** Hodně to bude tím, že jsme jako kongresový hotel koncipováni a že naše obchodní strategie je postavena na oblasti, na níž se letos střed-

nictvím agentury CzechTourism velmi výrazně orientuje státní strategie podpory cestovního ruchu. Tedy na aktivitách MICE – meetings, incentives, congresses & exhibitions industry. Hlavně na kongresových, firemních a prezentačních akcích. Mítinky, kongresy sympozia apod. nás živí v dominantní míře. Reprezentují devadesát procent všech tržeb.

**?** Kromě kongresových jsem se u vás zúčastnil jedné z báječných happeningových akcí věnované českému, resp. československému hokeji, kdy se u vás tradičně schází legendy našeho hokeje.



**!** S výjimkou loňského roku, kdy ji organizátoři přesunuli do Třeboně. Letos už se zase bude konat v hotelu S.E.N., a to podeváté. A kromě této akce se tu na červenec chystá obdobné setkání fotbalových internacionálů.

**?** V dobách robotování stát od lidí vybíral „desátky“, tj. bral jim každý desátý díl toho, co vyprodukovali. Náš současný stát, jak ilustruje datum „dne daňových prázdnin“, z nás ale ždímá „padesátky“. Polovinu roku tedy pracujeme pouze na něj. A to, že přitvrzuje, dokládá i oproti loňsku o čtyři procenta vyšší DPH v oblasti poskytování ubytovacích služeb. Jak z hlediska českého hotelového průmyslu vidíte vývoj v letošním roce?

**!** Devítiprocentní daň z přidané hodnoty rozhodně není radostná věc. Hotel S.E.N. se s tím zatím vyrovnává tak, že v prvním čtvrtletí neseme rozdíl oproti předchozímu pěti-procentnímu DPH na svých bedrech. Pak už se ale s touto zátěží chceme dělit napůl se zákazníkem. Ve druhém čtvrtletí, zřejmě i u mnoha dalších hotelů a penzionů, dojde k úpravám



## Hotel S.E.N.

– Steve's European Notion v blízkosti Prahy nedaleko dálnice D1 (Exit 21) má 47 luxusních pokojů a apartmá a dependance s 11 standardními dvoulůžkovými pokoji. Klimatizované kongresové sály, salonky a konferenční apartmá. Je místem, kde lze prožít pohodovou dovolenou, relaxační víkend, romantickou noc nebo odpočinek po pracovním dni s využitím sportovního a relaxačního centra. Disponuje bazény, saunou, tenisovými a squashovými kurty. Nabízí bezplatné užívání internetového WIFI zařízení, sportovní a relaxační masáže, billiard, horská kola aj. V jeho blízkosti vedou cyklostezky a běžecké stezky Ladovým krajem. V krátké dojezdové vzdálenosti jsou golfová hřiště. Hotel S.E.N. je romantickým místem pro svatební obřady, rodinné oslavy, firemní slavnosti, vzdělávací a prezentační akce, konference a kongresy, zahradní party, plesy, koncerty atd. Má tři velká gastronomická střediska: Hotelovou restauraci s letní terasou, romantickou Zámeckou restauraci a stylový Swiss restaurant s otevřeným ohništěm.

cen. Není to jen vyšší DPH, ale také vyšší ceny energií, zejména elektrického proudu, mzdových nároků, tedy provozních nákladů. Předpokládáme, že fixní náklady letos stoupnou o patnáct až sedmáct procent.



Hotelový průmysl a cestovní ruch vůbec se bude vyvíjet tak, jak jej bude ovlivňovat domácí politická scéna a mezinárodní situace. Velmi významným signálem, který jej ovlivní, bude volba prezidenta České republiky. Dalším, jak se budou zahraniční hosté vyrovnávat s městskou turistikou, protože i u služeb v této oblasti ceny směřují nahoru. Bohužel jsem přesvědčen, že řada u nás poskytovaných služeb



neodpovídá cenám, za něž jsou prodávány. Za peníze, které jsou zahraniční hosté ochotni platit, dostanou jinde lepší služby než v České republice. Hotely vyšších kategorií se již delší dobu musí vyrovnávat s faktem, že poté, co do Česka začaly létat nízkonákladové letecké společnosti, téměř zanikla autokarová turistika. Turistické autobusové zájezdy, které po dálnici D1



směřovaly kolem hotelu S.E.N. na Brno nebo na České Budějovice, přestaly jezdit, protože městskému turismu celosvětově čím dál víc dominuje individuální klientela. Ta vzhledem k relativně nízkým cenám, pohodlí a úspoře času převážně volí leteckou či individuální dopravu, popř. transfery železnicí. Jestli Letiště

Praha odbavuje na dvanáct milionů pasažérů za rok, musí to být znát.

**?** Ač má Praha v rámci Evropy jeden z nejvyšších nárůstů hostů v oblasti městského turismu, blíží se (pro pražské hoteliery bohužel) tomu, být jednou ze standardních evropských metropolí, v nichž je průměrná roční šedesátiprocentní obsazenost hotelových kapacit maximem. Praha však byla zvyklá na osmdesátiprocentní a vyšší...



**!** K přibližování se Prahy evropskému standardu (snižování průměrné vytíženosti hotelů) výrazně přispívá neustálé rozšiřování její celkové ubytovací kapacity. Vezměme si, kolik jen v Praze a jejím nejbližším okolí za posledních několik let přibýlo čtyř a pětihvězdičkových hotelů. Rostou luxusní malé hotely a penziony. To, že by turistů ubývalo a Pra-



ha přestala táhnout, je nesmysl. Městský cestovní ruch se však z organizovaných skupin výrazně přeskupuje ve prospěch individuálních hostů, v čemž čím dál tím větší roli sehrává internet a hotelové servery s on-line bookingem. A že se lze v různých - i veřejnoprávních - hromadných sdělovacích prostředcích (podle toho, kde má kdo kamarády) dočíst či poslouchat hlášky typu: „Cestovní kanceláře hlásí, turisté se nevracejí!“? To svědčí o tom, že odvětví cestovního ruchu je stále na okraji zájmu široké veřejnosti, a tím i seriálních firem, věnujících se průzkumům, což dává prostor těm ostatním. Nevím, kam „analyzátoři cestovního ruchu“ chodí na počty turistů a prognózy. Zřejmě jako za dob Plánovací komise kouknou z okna, a je to! ■

[www.hotelsen.cz](http://www.hotelsen.cz)





# 10 let Terma Travel

*Fakhraddin Mirzoev, šéf TERMA CZECH REPUBLIC, spol. s r.o., největší incommingové spa touroperátorské společnosti operující v České republice pod značkou Terma Travel, zval na 14. prosince 2007 do hotelu Carlsbad Plaza v Karlových Varech na galavečer při příležitosti oslav 10 let od založení své firmy.*

[www.terma-travel.cz](http://www.terma-travel.cz)





**?** Jak ilustruje tato dvojstrana Všudybylu, koncem roku 2007 jsem se zúčastnil oslav desátého výročí existence incomingové cestovní kanceláře pana Fakhreddina Mirzoeva, operující pod značkou Terma Travel, a strávil několik dní spolu s jeho klienty v mariánsko-lázeňském sanatoriu Royal. Toto místo pro mne před více než třiceti lety bylo synonymem pro to nejlepší, co v Mariánských Lázních existovalo, což poslední dobou umocňuje má osobní zkušenost, neboť sem jezdím na léčebné pobyty po plastice ledviny. Se službami Royalu, vysokou odborností a přístupem personálu jsem nadmíru spokojen. A že mám po dvaatřiceti letech, co do Mariánek jezdím na léčení, s čím porovnávat! Svého posledního pobytu v Royalu jsem využil i k tomu, abych se jeho vedoucí lékařky MUDr. Magdaleny Kozlovské zeptal, co ji přivedlo na západ Čech.



MUDr. Magdalena Kozlovská

**!** Po promoci jsem nastoupila na interní oddělení nemocnice v Žatci a pak jsem pracovala v Moskvě. Jako další specializaci jsem si vybrala rehabilitaci, a pro tento obor mi lázeňské prostředí přišlo jako velmi vhodné. Navíc v kontrastu se severními Čechami je zde ekologicky nenarušené prostředí, které mi připomíná rodnou Moravu – Valašsko. V kontrastu se státním sektorem, v němž jsem působila po promoci, jsem chtěla pracovat v sektoru soukromém. A také proto, že jsem se vždycky chtěla umět věnovat pacientovi nejen po fyzické, ale i psychické stránce – brát jej komplexně. Ve zdejších lázních pracuji již desátým rokem a jsem přesvědčená, že jsem volila dobře.

**?** Proč ještě máte ráda tento obor, díky kterému do této doby funguje nakladatelství a vydavatelství Všudybylu?

**!** Proč balneologii? Protože je platformou, v jejímž rámci se mohu pacientovi věnovat opravdu celistvě. A v Mariánských Lázních obzvláště! To díky jejich úžasnému bohatství přírodních léčivých zdrojů, nádhernému krajiněmu položení a okolí, unikátnímu klimatu a zdejšímu rozmanitému indikačnímu spektru, jež zasahuje do mnoha medicínských oborů. Interním lékařstvím počínaje, neurologií, ortopedií, urologií přes další obory gynekologií konče. Nezřídka tu pracujeme i s pacienty, k nimž jste kdysi patřil i vy, kteří jsou velmi vážně nemocní. Ale nejužasnější dimenzí tohoto povolání v Mariánských Lázních, tedy to, co by si přáli mnozí mí kolegové na obvodech a snad i v nemocnicích, je důraz na prevenci. Posláním lázeňství je do značné míry prevence, tj. pro stát nejlevnější a pro pacienty neúčinnější způsob řešení možných zdravotních problémů. Nedovolit nemocem, aby nastaly, a pokud



# Zázračný guaranový oříšek

jsou neodvratné, minimalizovat jejich devastující účinky. Pomáhat klientům porozumět vlastnímu tělu a psychice. Poučit je, jak se lépe chovat sami k sobě. Jakou životosprávu vést apod. V tom vidím jedno z velkých poslání lékařské vědy – učit lidi žít zdravě, a když nastanou problémy, dát přírodě, ve spojení s moderními medicínskými poznatky, prostor léčit choroby a rehabilitovat. Napomáhat pacientům zpět do aktivního života.

**?** Společnost, pro niž pracujete, provozuje i dvoje léčebné lázně v Luhačovicích a jednu v Ostrožské Nové Vsi.

**!** V Ostrožské Nové Vsi jsou přírodním léčivým zdrojem sírné prameny. Toto přírodní bohatství je doporučováno a také s úspěchem aplikováno



pacientům nejen s kožními problémy, ale i s problémy pohybového aparátu. Kolegové v Luhačovicích využívají četné minerální prameny. Luhačovice jsou proslulé léčbou horních i dolních cest dýchacích a velmi vhodné jsou pro hlasové profesionály. Zdejší léčba včetně pitné kúry je velmi vhodná i pro pacienty s metabolickými onemocněními. Dnes snad neznámější a bohužel velmi častou nemocí je diabetes mellitus, tedy cukrovka. Když už jsme zmínili Ostrožskou Novou Ves, tak si neodpustím poznámku, že jako Moravanka jsem tak dlouho hledala uplatnění v západních Čechách, až jsem se díky nim dostala zpátky na Moravu. Velmi si na majitelích našich lázní vážím toho, jak uvážlivě usilují, aby jejich léčebná zařízení prosperovala, a že jejich očividně dominantním zájmem je spokojený pacient nebo, chcete-li, lázeňský host.

**?** Ano, chci. Tedy raději být lázeňským hostem než pacientem. Léčebné lázně, na rozdíl od ostatních zdravotních zařízení v České republice, totiž nejsou prioritně určeny pro akutně nemocné lidi. V roce 2007 jsem se na jedné klinice v Pekingu zúčastnil přednášky zaměřené na historii čínské medicíny. Podle přednášejícího bylo hlavním posláním osobního lékaře rozpoznat možné onemocnění předtím, než nastane, a způsobit, aby nenastalo. Honorován prý byl především za to, že osoba, o níž pečuje, je zdravá. No, těžko to aplikovat na soudobé české poměry. Už vidím ta hejna vykazovačů a vyskladňovačů zaručeně preventivních farmak s tím, že léčebné lázeňství je až na posledním místě, protože přírodní léčivé zdroje, coby resort, u nás dodnes nemají žádné pořádné loby. Ostatně, co se mne týče, patřím do skupiny lidí, která si téměř nedovolí luxus být nemocná. Co však mě a další s takovýmto údělem často trápí, je únava. Ostatně od dob, co podnikám, nerad řídím auto, neboť nejen, že mi tato činnost nedovoluje spolu s tím ještě jinak pracovat, ale připomíná mi schůze, které (ať si vládně jakýkoliv režim) téměř vždycky prospím. Jak vy, při svých dlouhých přejezdech na Moravu, bojujete proti spánku za volantem?

**!** Pokud řídíte automobil a máte strach, že podlehnete mikrospánku, je dobré zastavit a protáhnout se. Ale i v tomto případě mohou doporučit trochu přírody – guaranový oříšek. Ten v sobě skrývá v přírodě nejkonzentrovanější množství kofeinu, dále theofylin a theobromin. Guarana – Paullinia cupana je velice rozšířená v oblasti Amazonky a její účinky již několik staletí využívají tamní domorodé kmeny. Semena této dřevnaté liány obsahují 5 % kofeinu, což je zhruba dvojnásobek oproti kávovým zrnům. Na její bázi existuje mnoho preparátů. Já preferuji Guaranel od Finclubu. Mám s ním výborné zkušenosti a už mnohokrát mi pomohl bezpečně překonat nejen onu vzdálenost Morava – Mariánské Lázně. ■

[www.royalspa.cz](http://www.royalspa.cz)



**?** 8. ledna jsem šel po návštěvě Carlson Wagonlit Travel dělat interview s top manažery lodní společnosti Costa Crociere. A protože se projektový manažer pro Evropu pan Angelo Capurro i prodejní manažerka pro oddělení nových trhů paní Francesca Barlozzetti dozvěděli, odkud přicházím, rozhovor jsme začali na téma spolupráce lodní společnosti Costa Crociere s Carlson Wagonlit Travel.

**!** Costa Crociere s Carlson Wagonlit Travel spolupracuje po celé Evropě. Zejména ve Francii a v Itálii je toto obchodní partnerství velmi silné. Před půldruhým rokem jsme s Carlson Wagonlit Travel začali spolupracovat také v Polsku, kde se zaměřujeme na oblast incentivní turistiky.

**?** Pane Capurro, jak jste se dostal ke Costa Crociere?



Angelo Capurro

**!** Narodil jsem se v Janově. Ze svého rodného města jsem byl zvyklý vídat žluté komíny lodí Costa Crociere, protože odevšad je vidět dolů do přístavu. Můj strýc pracoval u Costy. Původně jsem si neuměl představit, že bych dělal pro lod-

ní společnost specializovanou na okružní plavby. Na univerzitě jsem studoval ekonomii. Po studiích jsem nastoupil do reklamní společnosti, která úzce spolupracovala s televizí, a posléze dělal u Microsoftu. Costa Crociere byla jedním z jeho klientů. U Microsoftu jsem působil jako sales manager. Záhy se mne ale můj klient, Costa Crociere, snažil angažovat pro sebe, což se mu podařilo, a já se vrátil do Janova. Jsem tomu velmi rád. Prodávat sny, okružní plavby, je mi příjemnější než informační technologie.

**?** Francesco, jak vy?



Francesca Barlozzetti

**!** Také já jsem z Janova. Mojí touhou bylo pracovat v cestovním ruchu. Nejprve jsem nastoupila do cestovní kanceláře. Tam jsem se seznámila s okružními plavbami Costy Crociere jako produktem. Velice se mi zamlouvaly. Napadlo mne dělat

přímo pro Costu. Ucházela jsem se o práci a uspěla. Pro Costa Crociere pracuji šestým rokem. Já i pan Capurro jsme hrdi na to, že jsme součástí jedné z nejprestižnějších lodních společností světa.

**?** Jaké jsou vaše dojmy ze setkání s českými cestovními kancelářemi?

**!** Velmi dobré. Dnes tu byl hodně diskutován potenciál středoevropských zemí. Přestože asijský trh roste rychleji, bereme jej velmi vážně už proto, že je nám kulturně bližší.

# Okružní plavby Costa Crociere

Naše lodě jsou evropské, určené mezinárodní klientele. V loňském roce jsme měli pasažéry ze sto sedmdesáti zemí. Naše společnost vlastní dvanáct lodí. V následujících pěti letech (do roku 2012) nám postaví dalších pět lodí. To z Costy dělá nejrychleji rostoucí lodní společnost světa. Navíc, nově stavěné lodě jsou větší oproti těm, které se stavěly v letech minulých. Rozšiřuje se počet kajut a lůžek, které je třeba obsadit. Proto oslovujeme trhy s rostoucím potenciálem, tedy i Českou republiku. Během dneška jsme absolvovali řadu schůzek. Všechny cestovní kanceláře, s nimiž jsme dnes jednali, chtějí mít naše okružní plavby v nabídce. Takže naše pocity jsou skvělé. Tak velkou odezvu jsme nečekali.

**?** Loni Costa Crociere poprvé dosáhla milionu odbavených pasažérů za rok.

**!** Nicméně, abychom v roce 2012 zaplnili naši celkovou kapacitu, bude potřeba, aby jejich služeb využilo jeden milion šest set tisíc klientů. Potřebujeme získávat nové trhy. Vítejme proto zdejší obchodní partnery, kteří ve své nabídce chtějí mít náš atraktivní produkt.



**?** Co Costu Crociere nejvíc odlišuje od ostatních lodních společností?

**!** Určitě to, že klademe velký důraz na vyškolení a výcvik zaměstnanců, zejména palubního personálu. Costa Crociere vlastní a provozuje osm škol, jež jsou v Dominikánské republice, v Itálii v Janově, v Indii, na Filipínách, na Bali a v Indonésii v Jakartě. Každý z uchazečů o práci na našich lodích nejprve musí do některé z nich. Tam projde minimálně půlročním výcvikem. Školy jsou velmi dobře organizovány. Jejich výukový a tréninkový program klade důraz na každý detail. Tentýž důraz se klade na profesní zdatnost a obeznamování managementu s provozem. Proto jsem např. nějakou dobu praktikoval jako kabinový steward. Byla to důležitá zkušenost. Na starosti jsem měl úklid a obsluhu pětadvaceti kajut. A zřejmě i proto, že jsem uměl skládat ručníky do tvaru labutí apod., jsem byl u svých pasažérů oblíben.

**?** Proč si Costa Crociere jako generálního zástupce pro Českou republiku a Slovensko vybrala Orbis Link?

**!** Ono to je obráceně. Skutečnost je taková, že Orbis Link si před několika lety vybral nás. Prodávával plavby více lodních společností a do toho-



to portfolia zahrnul i Costa Crociere. Z reakcí jeho českých obchodních partnerů, kteří naše plavby zařadili do svých nabídek, je zřejmé, že vybral dobře. Costa Crociere, coby italská společnost, patří do nadnárodního uskupení Carnival Group, což je zastřešující americká společnost, do jejíhož portfolia patří více velkých lodních společností. Dalo by se říci, že Carnival Group celosvětově dominuje trhu s okružními plavbami a janovská Costa Crociere je číslem jedna v Evropě a v Jižní Americe.

**?** Ostatně právě kvůli Jižní Americe a jednomu tam od vás z Janova začal novověk. Ale nejen vy, Janované, máte Kolomba. My Češi také. Je šéfem a spolujednatel turnovské firmy Granát, která má monopol na výrobu šperků z českého granátu. Ty by se jistě, včetně zmínky o panu Kolumbovi, vyjímaly v palubních giftshopech vaší janovské flotily.

**!** Z hlediska mořeplavby a objevování světa byl Janov jedním z nejpřednějších městských států. Dnes v Janově sídlí vedení Costa Crociere. V naší lodní společnosti pracuje na celém světě patnáct tisíc zaměstnanců z osmdesáti zemí. Z toho čtrnáct tisíc na lodích, tisíc v kancelářích na souši. Costa Crociere si uvědomuje, že pokud by své plavby dominantně orientovala na klientelu z několika zemí a na našich palubách dominovala určitá národnost, hosté z menších trhů by si tam mohli připadat izolovaně. Je-li však pestrá mezinárodní společnost pasažérů, v našem případě ze sto sedmdesáti zemí, toto nehrozí. Na všech našich lodích je šest oficiálních jazyků: angličtina, francouzština, italština, němčina, portugalština a španělština. (Samozřejmě se nedá vyloučit, že někdo z personálu bude umět česky.) Na konci každé plavby zákazníci vyplňují dotazníky, v nichž hodnotí naše služby. Devadesát osm procent z nich uvádí, že bylo vysoce spokojeno. Nedávno jsme podepsali kontrakt, že se v rámci příprav na finálový večer v březnu 2008 plavby jedné z lodí naší společnosti zúčastní finalistky Miss Universe Slovakia. ■

[www.costacruise.com](http://www.costacruise.com)

[www.costa.cz](http://www.costa.cz)

[www.orbislink.cz](http://www.orbislink.cz)



# Česká delegace Nejvyššího kontrolního úřadu na světovém kongresu v Mexiku

**P**o třech letech se opět konal světový kongres nejvyšších kontrolních institucí – INCOSAI. Proběhl druhý listopadový týden v Mexico City a zúčastnila se ho také česká delegace v čele s prezidentem Nejvyššího kontrolního úřadu Františkem Dohnalem. Okolo sto šedesáti kontrolních institucí reprezentovalo na šest set účastníků, kteří se věnovali dvěma základními tématům: řízení a auditu veřejného dluhu a obecně platným klíčovými indikátory. Po přednesení pracovních dokumentů byl vždy jeden den věnován separátním diskusím o jednotlivých dokumentech. Výstupy byly následně prezentovány na závěrečném plenárním zasedání. Představeny byly i zprávy všech regionálních sdružení INTOSAI a zprávy jednotlivých pracovních skupin.

„První téma zpracovávali němečtí kolegové, druhé Američané. Zásadní diskuse probíhala o klíčových indikátorech. Pokud chceme hodnotit efektivitu vynakládaných veřejných prostředků, měli bychom mít nastavena nějaká měřítka, podle nichž budeme hodnotit, co se za veřejné peníze udělalo. Aby tato měřítka byla nějakým způsobem srovnatelná, měli bychom se podílet na tom, jak stanovit klíčové indikátory na národní úrovni, aby byly

porovnatelné. Následná debata ukázala, jak je obtížné shodnout se v tak velkém množství účastníků na obecně platném dokumentu. Výsledný materiál má nakonec formu jistých doporučení, pravidel, o které by se jednotlivé kontrolní instituce měly snažit, pokud je to možné. Postavení jednotlivých úřadů totiž není totožné a u obou témat řada kolegů upozorňovala na to, že jim to jejich postavení ani zákon vůbec neumožňují. Jak jsem však uvedl, nejedná se o závazek pro jednotlivé členské země,“ řekl po návratu prezident Dohnal.

Kompletní materiály, které česká delegace přivezla z kongresu, budou k dispozici zaměstnancům Nejvyššího kontrolního úřadu v odboru mezinárodních vztahů, část z nich bude přeložena a umístěna na intranetové stránky. Příští světový kongres INCOSAI proběhne v roce 2010 v Jihoafrické republice. ■

*Radka Burketová, ředitelka odboru komunikace a tisková mluvčí NKÚ*

[www.nku.cz](http://www.nku.cz)

[www.incosai2007.org.mx](http://www.incosai2007.org.mx)

Nakladatel Všudybylu se tímto omlouvá za tiskovou chybu v předchozím vydání.



 Nejvyšší kontrolní úřad



Píše se duben 1291. Poslední místo v oblasti Palestíny a Sýrie držené křižáky, přístavní město Akkon, se stává cílem útoku vojsk sultána Al-Ašraf Chalífa. Přeš udatný odpor útočníci pronikli do města. Velmistr templářů, Vilém z Beaujeu, je raněn. Povolává k sobě své spolubratry. Do čela jim určuje Theobalda Gaudina a dává veledůležitý úkol, odvést poklad templářů do bezpečí. 25. května odplula z Akkonu loď s nákladem střeženým skupinou rytířů, mezi nimiž je i templář Ekko. Loď nejdřív zakotvila v Sidonu, ale i zde se asi za měsíc objevuje sultánovo vojsko. Po poradě s bratry velí komtur Gaudin odjet na Kypr.

Na Kypru se ochránci pokladu setkávají se spolubratry, kteří tu spravují nemalý majetek včetně opevněného Limasolu, Jermasoia i Chirokitia. V příznivých podmínkách proslulného ostrova se rodí výborné sladké hrozny, z kterých se vyrábějí vynikající vína. Templáři využívají možnost



ukrýt svěšený poklad v sousedství jiných pokladů – sudů s temně rudým vínem. Jemná, sladká commandaria, jak bylo toto víno nazýváno, jim učarovalo. Ekko se setkává s místními obyvateli, kteří mu vyprávějí prastaré báje, v nichž lahodné kyperské víno často hraje důležitou roli. Poznávání výroby a ošetřování tohoto zázraku Ekko spojil se střežením svěšeného pokladu.

Zbývající obránci hradu Akkon spolu s posádkami Tortosa a Atlídu, což byly poslední pevnosti v držení templářů, se na Kypr evakuovali v srpnu 1291.

Velmistr Gaudin část pokladu a dokumenty ponechává u sebe na Kypru, který se záhy stane



# Kypr, kolébka vín 2

cílem expanze Osmanů. Skupina rytířů pod vedením komtura Ekka opouští Kypr. Mají důležité poslání. Co vezou a kam? To ví pouze komtur Ekko. Dopluli do Benátek. Zde zakoupili koňský povoz a vydali se po prastaré Jantarové stezce přes alemansko-slovanský preceptorát do pařížského Templu – sídla templářů. Po



o Svatou zemi, a jediný, kterému bylo spolu s pokladem svěšeno tajemství řádu.

Komturovi v Teutonii předal zbytek pokladu a využil jeho nabídky vrátit se do Čejkovic jako komtur pro tuto komendu. Ekko byl velmi schopný. V krátké době si dokázal najít cestu k nejvýznamnějším velmožům Moravy a Čech a byl jmenován i komturem dvou pražských komend templářů a zemským komturem pro Čechy, Moravu a Rakousko. Za sídlo zemského komtura si vybral Čejkovice, kde jej zastihla zpráva o uvěznění posledního velmistra řádu, Jakuba de Molay, a posléze i o rozhodnutí papeže na koncilu ve Vienne zrušit řád templářů. Řád, kterému věnoval celý svůj život a jehož tajemství možná dodnes chrání podzemí templářské tvrze v Čejkovicích. ■

[www.visitcyprus.com](http://www.visitcyprus.com)

[www.templarske-sklepy.cz](http://www.templarske-sklepy.cz)

mnohátýdenních útrapách doputovali do komendy spolubratrů Čejkovic. Dobře zajištěná oválná templářská tvrz s rozsáhlým podzemím, které sloužilo nejen obranným účelům, ale i pro uchování

vína, se komturovi velmi líbila. A nejen ona. Místní vína byla příjemně svěží. Stejně jako jeho spolubratři si potřeboval odpočinout. Velmi vhod mu v tomto čase přišla možnost uplatnit na Kypru nabyté poznatky o víně, a možná nejen poznatky. Po několika měsících byl připraven pokračovat v cestě. Část pokladu, převážně v podobě drahocenných zlatých předmětů, nechává v Čejkovicích. Po několika týdnech je v Teutonii, sídle dalšího zemského komtura. Zde se dozvěděl nejnovější zprávy o svém řádu. O porážce a těžkých ztrátách na životech spolubratrů a to, že je jedním z posledních rytířů, kteří prožili část života v bojích







# Létání bez strachu

**E**vropské letecké předpisy velmi striktně a detailně předepisují náplň všech druhů výcviku pilotů i palubních průvodčích. Součástí počátečního, typového i každoročního opakovačného výcviku jsou realistická procvičení všech nouzových a záchranných postupů. 13. prosince 2007 České aerolinie uvedly do provozu nový kabinový trenažér Airbus A320. Slouží k výcviku palubních průvodčích a pilotů nejen ČSA, ale i externích společností. Zařízení je umístěno na pohyblivé základně a umožňuje simulaci pohybu letounu ve vzduchu. Kromě standardního servisu na palubě umožňuje procvičení nouzových postupů, a to včetně ztráty přetlaku, hašení požáru, přerušeno vzletu, nouzového přistání nebo opuštění letounu po nouzových skluzech. Výrobce trenažéru je německá firma TFC Velbert. Je přesným modelem části kabiny letounů rodiny Airbus A319, A320 a A321. Interiér je vybaven palubním bufetem, dvěma toaletami, kokpitem a kabinou se 41 sedadly pro cestující a všemi potřebnými

zací krajiny. ČSA nový kabinový trenažér Airbus A320 využívají i při kurzech „Létání bez strachu“ určených veřejnosti. S trenažérem se veřejnost může setkat i při exkurzích do Výcvikového střediska posádek letadel Českých aerolinií. Kurzy jsou pořádány v zhruba dvouměsíčních intervalech. Trvají kolem šesti hodin, během kterých instruktoři vysvětlí principy létání, základy meteorologie a nauky o letadlech, základy letového provozu a výcviku posádek. Frekventanti zhlédnou film o přípravě a provedení letu a mají možnost se ptát na vše, co je zajímavá. V kabinovém trenažé-



prvky pro nácvik běžných i nouzových situací – komunikačním zařízením, hasicími přístroji, kyslíkovými maskami. Tři typy dveří lze otevírat normálním a nouzovým způsobem včetně simulace vypuštění záchranných skluzů. Část oken je vybavena monitory s vizuali-

ru lektorky účastníkům podají další informace o výběru a výcviku palubního personálu, názorně ukáží obvyklou činnost palubních průvodčích za letu a mohou simulovat nejrůznější bezpečnostní postupy při nácviu nouzových situací. Další částí kurzu je nácvik relaxačních technik a metod, kterými mohou sami cestující omezit dopady strachu z létání. Závěrem mají možnost seznámit se s prací posádky v kokpitu letového simulátoru letounu ATR 42/72, Boeing 737 nebo Airbus A320. ■

[www.csa.cz](http://www.csa.cz)



## PRVNÍ NOVOMĚSTSKÝ RESTAURAČNÍ PIVOVAR

Novoměstský restaurační pivovar je ojedinělou **gastronomickou raritou** v centru Prahy

Celková kapacita je **340 míst** v atraktivních rozsáhlých prostorách

Vlastní výroba **11° piva** – kvasnicový nefiltrovaný světlý a tmavý ležák

Prohlídka pivovaru s odborným výkladem

Vynikající **typicky česká** a mezinárodní kuchyně

Pivní večery s živou hudbou

Bohatá nabídka **menu** pro turistické skupiny

Otevřeno denně  
Po – Pá 10.00 – 23.30  
So 11.30 – 23.30  
Ne 12.00 – 22.00

**Novoměstský pivovar s.r.o.**  
Vodičkova 20, 110 00 Praha 1  
tel./fax: 222 232 448, 602 459 216  
e-mail: [sales@npivovar.cz](mailto:sales@npivovar.cz)  
[www.npivovar.cz](http://www.npivovar.cz)



**Dolů k horám**

**Sobota 4. srpna 2007** 05.50 Vstávám. Venku je chladno. V salašce parádně. Oblékám, co mám, abych si uchoval tepelný komfort. Vařím letošní první rumunský poridge. 7.15 Odcházím. Záhy jsem u polomu. Těch cca 200 m bych se prodíral hodinu, a tak jej podcházím. 08.00 Další polom. Podejít, nadejít? Jdu do kopce. Na vrcholu obcházky modrý trojúhelník. Jít spodem, tak se nenajdu. Za hodinu už takové štěstí nemám. V místě, kde pracují lesáři, začíná ohrada a ztrácí se mi značka. Dvakrát přelézám tam a zpět. Modrý trojúhelník nikde. Scházím do údolí. Předě mnou panorama vysokých hor. Jdu k nim. 10.10 V lazech svačím dva perníky. 10.20 Pokračuji přes hrazené pastviny na silnici k říčce. 12.05 Přepřeska. 12.15 Dávám obědovou pauzu. Občas hrmi. Kde jsem? Nevím. Ptát se mi netřeba. 12.51 Pokračuji. 13.20 Procházím letoviskem „Poiana“. Pokračuji přes ohrady dolů k horám. 14.05 Po visuté lávce přes řeku a posléze vlakové koleje, u nichž je cedule „Dealu Floreni“. Nechává mne chladným. Maširuji směr horský hřeben.



Procházím kolem salašů s ovceci a kravami. Zorientoval jsem se v 15.03 na úpatí Suhardu v sedélku ve výšce přes čtrnáct set metrů. Jdu se podívat na hřeben. Prší. Strmý sešup lesem podél ohrady. Ledva jsem dosáhl dna údolí, domeček! A se suchou čistou přístupnou půdičkou. Nabírám vodu a jdu bydlet. K večeri podávali šunkofleky. 17.45 Déšť bubnuje na střechu. Čučím do mapy a dumám, kudy zpátky na Caliman.

**Národní park Caliman**

**Neděle 5. srpna 2007** Definitivně se probouzím v 04.32. Nevstávám. Vařím ze spacáku. 04.58 Jsem po snídani. 05.20 Odcházím. 06.24

# Caliman 2



Jsem v Dorna Candrenilor. 08.05 V Poiana Negrii. 09.40 Za posledními domy. Stále proti říčce po modrém terči, který se matně s několika-kilometrovými pauzami zjevuje. 10.00 Svačina! Sundávám pohorky, suším ponožky. Po přepočítání si dopřávám perníčky pouze dva. Na příští čundr jich nakoupím vagon! 10.40 Odcházím. 11.20 Dva lesní dělníci s kanystrem mne směřují k altánku s minerálním pramenem. Jdu ochutnat. Na mapě není, takže kolik jsem toho ušel, nevím. 11.40 U téhož pramene obědvám. Poledne zvoní zvonce pasoucích se krav. 12.30 Odcházím. 13.20 Jsem u polany u cedule: „Národní park Caliman“. Koušek dál červený čtverec s bílým okrajem. Na maďarské mapě není. Zřejmě jsem u Haitul Negrisoara. Červený čtverec se objevuje u odbočky doprava kolem přítoku Negrisoary. Zavádí mne do potoka, a pak není. Vracím se na cestu, která vede souběžně. Docházím k polomu. Pokouším se jej obejít po protější straně potoka. A ejhle, červený čtverec! Blíží se tři hodiny. Ve stráni nad potokem jsem mezi stromy našel rovný flek. Tak tak na stan. Vařím slepičí bujón a něco k zakousnutí – nedovařeně fazole. 16.10 Jsem po jídle. Někdo se jezdí válet k moři, já do lesa. Idyla. Ještě občůrávám své území proti medvědům. Je to paráda. Jsem zvědav, kam mne značka, která na mapě z roku 2003 není, dovede. Noc je teplá. Spím jen přikryt spacákem. Je boufka a prší.

**Kamsi vzhůru stoupání klesá**

**Pondělí 6. srpna 2007** 06.40 Neprší. Je téměř slunečné ráno. Z vysokánských smrků dopadají na tropiko kapky. Snídani vařím z lože. Balím lehce mokry stan. 08.10 Odcházím po červeném čtverci. Respektive po třech. Pak končí. Ani soustředně pátrací kruhy nepomáhají. Nabírám azimut kolmo do kopce. Poté, co už stoupání klesá, přichází polomy. Vesměs je obcházím. V předvrcholové partii se prodírám mokrou smrčínou. 10.05. Výš to nejde. Zalézám za balvan, sundávám bágl a plním borůvkové plantáže. Jsem v mracích. 10.40 Svačím perník a borůvky. Možná jsem na Vf. Arsita Tamaluui (1708). Asi bych měl jít napravo. 11.00 Odcházím do mlhy. 11.33 Hele, modrý kříž! Radím se s mapou. Pokračuji na jih. Zanedlouho další značka. No, a pak už nic nevidím. Jdu po hřebeni. Ve 12 hodin míjím dominantní skalisko. Obědvat chci na Tamaluui. Dvacet minut se deru kosovkou, než mi dojde, že z téhle strany na vrchol žádná cesta nevede. Pětatřicet minut bloudím zpátky, ke skalisku, které jsem míjel v poledne. Před jednou jsem z houští. 13.00 Začínám přípravy k jídlu. Z mapy vyplývá, že 1862 m vysoký Tamaluui, kolko-lem chráněný kosodřevinou, značka traverzuje. 13.30 Pokračuji. Nacházím cestu. 14.20 Nabírám ve žlebu vodu. 14.29 Jsem u rozcestníku modrého kříže s červeným terčem. 14.35 Radím se s mapou. 15.10 Promočen od nesčetných plných zásahů mokrych větví až na goretexovou membránu docházím na pláček z opačné strany Tamaluui. Stavím stan, suším spacák a další věci. 16.00 Vařím brkaši. 17.30 jsem po večeri. Stále se honí černá mračna. Neprší. Až na povrch bot vše uschlo. 17.55 Zaléhám a hned vstávám. Vynáším věci a stěhuji stan na místo, které mi připadá méně z kopce. 18.00 Jsem zalehnout. ■





ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA

# CESTOVNÍ POJIŠTĚNÍ

do  Evropské unie i celého světa

Výhodná nabídka  
pro cestovní kanceláře a agentury



- ✓ balíčky pojištění na míru za výhodné ceny pro turistické, sportovní i pracovní pobyty
- ✓ pojištění záruky v důsledku úpadku
- ✓ pojištění odpovědnosti za škodu subjektů působících v cestovním ruchu

Smluvní partner:



VIENNA INSURANCE GROUP

 841 444 555 • [www.cpp.cz](http://www.cpp.cz)





## SVAZ ČESKÝCH A MORAVSKÝCH VÝROBNÍCH DRUŽSTEV

sdužuje 270 výrobních družstev,  
tradičních výrobců kvalitního  
řemeslného zboží

**Pro potřeby cestovního ruchu nabízíme  
široký rozsah upomínkových předmětů:**

- dřevěné hračky
- krojované panenky
- odznaky a plakety
- tradiční šperky s českými granáty  
i moderní zlaté a stříbrné šperky
- keramiku
- koženou galanterii

**Dále:**

- vybavení interiérů nábytkem,  
dekoračními látkami a bytovými doplňky
- osvětlovací tělesa
- firemní oděvy pro personál
- stavební úpravy
- elektronické zabezpečení
- ostrahu objektů
- kvalitní víno  
z Templářských sklepů
- pivo z vlastního pivovaru
- čokoládové cukrovinky



[www.scmvd.cz](http://www.scmvd.cz)

Svaz českých a moravských výrobních družstev  
Václavské nám. 21, 113 60 Praha 1  
tel.: 224 109 421, fax: 224 230 319



# AZUR REIZEN

cestovní kancelář

- Tunisko (Tabarka, Bizerta)
- Turecko
- Řecko
- Egypt
- S. A. Emiráty

## SLEVY a AKCE

CK AZUR REIZEN

- slevy za včasnou rezervaci až 1.200,- Kč
- slevy pro stálé klienty 5%
- slevy pro seniory 5%
- slevy pro novomanžele 5%
- skupinové slevy pro kolektivy od 20 osob
- **ŘECKO** se slevou 7-13%
- sleva 12% při zaplacení zálohy 50% do 29. 2. 2008 v hotelech Club Azura v Tunisku a Turecku
- týden v 3\* hotelu s All Inclusive 9.990,- Kč ve vybraných hotelech (při zaplacení zálohy 50% do 29. 2. 2008)

## CLUB AZURA DĚTSKÉ CENY

(POZOR - slevy jsou časově omezené !!!)

**TUNISKO a TABARKA:**

1. dítě do 12 let za 1,- Kč, 2. dítě za 5.990,- Kč

**TURECKO:**

1. dítě do 12 let za 1.500,- Kč, 2. dítě za 5.990,- Kč

**ŘECKO:** dítě do 12 let za 3.000,- Kč

Slevy jsou časově omezené a platí pouze ve vybraných hotelech (více informací na straně 6-7 v katalogu CK Azur Reizen 2008).

**Na dovolenou poletíte,  
i když málo zaplatíte!**

**CLUB  
AZURA**



cestovní kancelář **AZUR REIZEN, s.r.o.**,  
Revoluční 17, 110 00 Praha 1 • Tel.: 224 828 800, 224 829 028  
Fax: 224 828 866 • E-mail: info@azurreizen.cz • www.azurreizen.cz



# DESTINATION GROUP

PRAGUE • BUDAPEST • VIENNA • BRATISLAVA • BERLIN

**DESTINATION** is a specialized Central European Travel Agency, operating in Incoming Tourism, F.I.T. Services, MICE & Business Travel with following main incoming activities:

Hotel Accommodation (2\* to 5\*) • Spa Packages • Transportation (own fleet) • Programme Guide Services • City Packages • Car Rental • European Round Trips



**Prague** / Czech Republic  
Address: Ve Smečkách 22  
110 00 Praha 1  
tel.: +420 234 119 111  
fax: +420 222 210 553  
email: info@destination.cz

**Budapest** / Hungary  
Address: Október 6. Utca 21  
H-1051 Budapest  
tel.: +361 301 00 65  
fax: +361 269 49 67  
email: destination@destinationkft.hu

**Berlin** / Germany  
Address: Lenbachtstrasse 2  
102 45 Berlin  
tel.: +49 30 44 01 07 26  
fax: +49 30 44 10 600  
email: info@destination-de.com

**Karlovy Vary** / Czech Republic (Spa Office)  
Address: Moravská 10 (Sanatorium TOSCA)  
360 01 Karlovy Vary  
tel.: +420 353 999 540  
fax: +420 353 999 653  
email: spa@destination.cz

**Vienna** / Austria  
Address: Garnisongasse 11/1a  
A-1090 Vienna  
tel.: +431 403 35 57  
fax: +431 403 37 28  
email: destination@destination-wien.at

**Bratislava** / Slovakia  
Address: Cukrová 14  
813 39 Bratislava  
tel.: +421 259 324 355  
fax: +421 259 324 356  
email: info@destination.sk

[www.destination.cz](http://www.destination.cz)