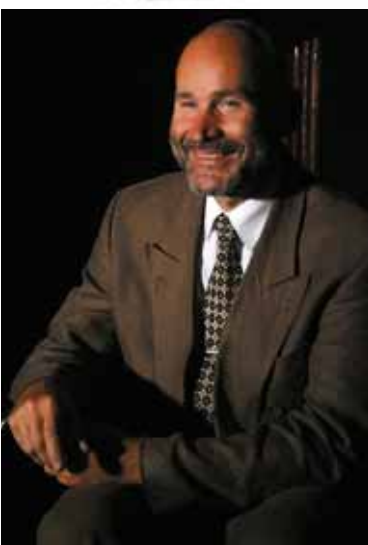


Tu jeden k druhému jednák přistupoval, jednák odstupoval, jednák po předu, jednák po zadu, jednák po pravém, jednák po levém boku naň sobě pohlédaje a všeho, což při něm viděl, ohleduje: zvláště pak (toho sem nejvíc viděl) měšců, vačků a tobol jeden druhému ohledoval, jak dlouhý, jak široký, jak odutý, jak tuhý neb slabý jest, měře a váže. Někdy sobě jich několik na jednu ukazovalo, z toho zase žádný; pakli jeden druhého odháněl, vadili se, tloukli, rvali; i vraždy sem tu spatřil. Některý jiného odstrče, hned zase od jiného odstrčen byl; některý jiné odežena, sám také pryč běžel.

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

inajednou pak

Některý jiného odstrče, hned zase od jiného odstrčen byl



Naše geografická poloha a pokračování vzestupu poptávky po letecké dopravě ve střední Evropě láká a přivádí na česká letiště další dopravce. To vytváří předpoklady, že se v Česku budou i nadále zvyšovat zisky za dodávky leteckého cateringu, za technickou údržbu letadel, opravárenské a handlingové služby byd. třetím subjektům. Že na letištích výrazně porostou inkasa duty free prodejen, restaurací... Ostatně, na „zlaté horečce“ (Klondike 1896–98) rovněž vydělávali hlavně lodní společnosti,

dodavatelé služeb a zboží. Díky ostré konkurenci – cenové válce – mezi aeroliniemi je to dnes se zisky z holé letecké přepravy obdobné jako se zbohatnutím většiny tehdejších goldseekers. Díky nízkým cenám letenek se však letecká doprava stává dostupnou pro ekonomicky slabší sociální vrstvy. Dochází tak k demokratizaci letectví. Jak v čem. Nebylo by to v Evropě poprvé, co by takováto konjunkce neodstrčitedlné motivovala rozprodat lukrativní části státních aerolinií, a tak dosáhnout černých čísel. Krátkodobě efektní. Ale v dlouhodobé perspektivě? Lze o ní hovořit?

Jaromír Kainc, nakladatel



Rízení letového provozu
České republiky

Dialog s leteckými společnostmi 6–7



Prague Airport

Letiště Praha efektivní firmou 10–11



Menzies
AVIATION

Již rok odbavujeme British Airways 14–15



CSA

OK 06 - 08 16



EVROPSKÁ
Cestovní Pojišťovna a.s.

Jedničkou na trhu cestovního pojištění 18–19



CzechTrade
ČESKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU

Dvě strany outsourcingu 21



JÁCHYMOV
KURORTNÍ LÁZNĚ

Jáchymovské lázně v roce 100 26



Starobrnno

Geograficky i kreativitou marketingu 28–29



EULER HERMES
ČESKOB.

Euler Hermes Čescob v Le Palais 32–33



Mistr kuchař Vladař

Mistr kuchař Vladař 34



Novoměstský pivovar

Novoměstský pivovar 34



Okno do minulosti

Okno do minulosti 35



všudybyl
Průvodce labyrintem
českého cestovního ruchu

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: +420 235 522 960
e-mail: jaromir.kainc@e-vsudybyl.cz

Grafická úprava a sazba: Layout s.r.o.,
Dornych 47, 617 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.

Dialog s leteckými společnostmi musí být trvalý a efektivní

S generálním ředitelem Řízení letového provozu Ing. Petrem Maternou se potkáváme záhy po skončení celosvětové konference Civil Air Navigation Services Organisation (Organizace poskytovatelů civilních letových navigačních služeb). A protože Česko je již třetím rokem součástí Evropské unie, zeptal jsem se ho, co je nového v evropském vzdušném prostoru.



Ing. Petr Materna

Změny v Evropě probíhají kontinuálně. Realizace programu Single European Sky, což je základní legislativní rámec pro poskytování služeb řízení letového provozu v nejbližších dvaceti letech, povede k významným kvalitativním změnám. Nikoliv v tom, jak řídit letový

provoz, ale jak efektivně organizovat službu řízení letového provozu v evropském vzdušném prostoru. Předpokládá se, že Single European Sky by měl vést ke sjednocení poskytování služeb. Přestože příslušné předpisy Mezinárodní organizace pro civilní letectví ICAO (International Civil Aviation Organization) mají globální působnost, má každá země své zvláštnosti, a tím i většina středisek řízení letového provozu. To ale neznamená, že v konečném efektu

vzniká něco, co nedokáže vzájemně spolupracovat. Je to však systémová, organizační a provozní fragmentace, co nad Evropou službu řízení letového provozu prodražuje. Jedním z cílů projektu Single European Sky tedy je, aby řídicí letového provozu byli v rámci Evropské unie stejným způsobem vzdělávání, přezkušování a certifikování, přičemž jejich licence bude v zemích EU vzájemně uznávána. Stejný požadavek platí i pro technické systémy, jejichž prostřednictvím je letový provoz řízen a které musí být schopny v budoucnosti vzájemně spolupracovat na systémové úrovni. Nikoliv tedy pouze na bázi systémového rozhraní nebo, řekněme jakýchsi „černých skříněk“, ale na bázi virtuálního sdílení dat. Řídící systémy budou navrhovány a vyráběny podle stejných standardů. Je nezbytné, aby se odstranily nestandardní zvláštnosti – „speciality“, které se v nich uchytily na základě historicky vznikajících zvyklostí a lokálních podmínek. Tyto lokální speciální prvky sice mohou být užitečné, ale snižují celkovou kompatibilitu a zvyšují cenu služeb řízení letového provozu v evropském prostoru. Většina systémů, které se v Evropě používají, je unikátní. Pokud se podíváte na obrazovku v některém ze středisek řízení letového provozu v různých státech, tak vám sice ukazuje stejné údaje, ale jejich prezentace je jiná. Tím se komplikuje výcvik a omezuje i mobilita řídicích letového provozu jako pracovní síly. Věci, které se liší od standardů tvořících základ systému, se povětšinou vyvíjejí a dodávají za příplatky. V oblasti systémů a technologií řízení letového provozu však žádný rozumný důvod k individuálním řešením není. Každý obecně užitečný tzv. nadstandard by se totiž měl stát standardem, a to v rámci snahy zajistit co nejvyšší efektivnost a bezpečnost řízení letového provozu. Cesta k unifikovaným systémům bude dlouhá. Existuje však již řada projektů, které se tímto směrem ubírají. Jedním z nich je např. projekt COOPANS. V jeho rámci spolupracují Irsko, Dánsko a Švédsko. Je to projekt postavený na bázi jednoho systému dodávaného jedním dodavatelem pro všechny účastnické státy. Jak se ukázalo, takovou strategii je vhodné prosazovat direktivně, aby si zúčastněné strany řekly: „Ano, můžete si vybrat cokoli, když to bude stejné“. V evropském měřítku lze ovšem dodat „byť od různých výrobců“. Má to svůj smysl. Urychluje se tím modernizace a celkově zlevňují systémy řízení letového provozu. Všechny nástroje, které jsou potřeba pro to, aby se letový

Velikost každého povolání je snad především v tom, že spojuje lidi: existuje jediný opravdový přepych, a to lidské vztahy.

Antoine de Saint-Exupéry
1900-1944



provoz řídil bezpečně a efektivně, přitom mohou být (a zcela určitě budou) zachovány. Tento trend je podmíněn vytvořením silných národních regulátorů, kteří budou fungovat rovněž podle stejných pravidel a se stejnými kvalifikacemi ve všech zemích Evropské unie. Nevylučuji, že v budoucnu bude vytvořen společný evropský regulátor, který bude tuto činnost vykonávat pro všechny členské státy. V rámci projektu Single European Sky se předpokládá, že bude docházet ke koncentraci služeb



Řízení letového provozu České republiky





řízení letového provozu do větších celků vzdušného prostoru tak, aby bylo možno plánovat optimální tratě. Současně by se výrazně snížila potřeba komunikace mezi palubou a pozemními středisky při přechodu ze vzdušného prostoru jednoho státu do druhého. Posádka letadla by neměla poznat,



že zrovna přelétává hranice mezi státy. Jedním ze zásadních principů tohoto projektu je, že se rozdělení vzdušného prostoru bude plánovat s ohledem na maximální efektivitu letového provozu bez ohledu na státní hranice. V této oblasti je třeba ještě dopracovat řadu legislativních nástrojů. Ale to je ona budoucnost a to hlavní, co se v Evropě odehrává.

Pane generální řediteli, v úvodu zmíněnou celosvětovou výroční konferenci organizací

řízení letového provozu hostila na svém území naše republika.

Ano, 10. ročník konference organizace CANSO (Civil Air Navigation Services Organisation), spojený s pravidelným valným shromážděním této organizace - AGM (Annual General Meeting), se konal v Česku 14. až 17. května 2006 pod garancí Řízení letového provozu České republiky, s.p. a National Air Traffic Services of the United Kingdom. CANSO v současnosti sdružuje dvaadvacet poskytovatelů letových provozních služeb. Ti jsou zodpovědní za bezpečnost letového provozu v téměř osmdesáti procentech světového vzdušného prostoru. Tvoří tak nejrepresentativnější odborné fórum v oblasti řízení letového provozu. Téma konference bylo zaměřeno na úlohu řízení letového provozu a otázky globální spolupráce všech účastníků v letecké dopravě i dodavatelského průmyslu, s cílem nalézt optimální řešení pro dosažení požadované kapacity, bezpečnosti a efektivit služby řízení letového



provozu. Konference byla historická nejen proto, že se u nás uskutečnila v rámci oficiálních oslav desátého výročí Civil Air Navigation Services Organisation. Historická byla také proto, že díky nemalé iniciativě České republiky došlo právě před deseti lety k podepsání společné dohody o členství v této organizaci a ke schválení jejích stanov právě v Praze. Konference se k nám tedy vrátila a mohu konstatovat, že jsme se všichni společně postarali o to, aby to bylo zasedání opět nezapomenutelné. Ať se to týkalo projednávaných témat, kvality příspěvků i rozsahu účasti, jež byla historicky největší. Ale také, ať se to týkalo skvělé organizace a doprovodného programu.

Jaká nejvýznamnější témata se na ní projednávala?

Jedním z průlomových bylo, že se Federální úřad pro letectví USA (Federal Aviation Administration - FAA) stal řádným členem CANSO. Až donedávna bránily FAA určité legislativní bariéry, protože je americkou federální organizací a organizační samostatnost získal teprve nedávno. Členem se stala i japonská ATCA (Air Traffic Control Association Japan), což je vskutku významný člen. To demonstruje, že CANSO je opravdovou globální organizací. Konference se zúčastnili i zástupci firem, kteří mají v CANSO pozici přidružených členů, jako např. Raytheon, Lockheed Martin, Thales, Sun Microsystems apod., kteří dodávají systémy pro řízení letového provozu. Jsou to členové, kterých si velmi vážíme. Ne proto, že by platili největší příspěvky, ale že do chodu sdružení vnášejí zkušenosti průmyslu. Kvalitu, která umožňuje efektivně řídit projekty i jejich rychlou implementaci. Další důležitou věcí bylo, že byla velká pozornost a podpora věnována pracovní skupině, která se zabývá otázkami životního prostředí. Ačkoliv letectví není vnímáno jako největší znečišťovatel životního prostředí v oblasti



dopravy, je třeba tyto aspekty sledovat. Další pracovní skupina se zabývala vztahy k zákazníkům - leteckým společnostem. Ta má na zřeteli nejen kvalitu poskytovaných služeb a plnění požadavků leteckých společností, ale také se zabývá otázkami poplatků, vyjednávání s leteckými společnostmi atd. To je nesmírně důležitá oblast, protože jakožto dodavatelé služeb musíme znát potřeby našich zákazníků a tento dialog musí být trvalý a efektivní.

www.ans.cz



Po deseti letech

se do Prahy vrátila konference organizace CAN-SO (Civil Air Navigation Services Organisation / Organizace civilních poskytovatelů služeb civilního řízení letového provozu), aby si zde na jubilejní 10. valné hromadě (AGM - Annual General Meeting) a konferenci generálních ředitelů připomněla deset úspěšných let existence organizace, která se stala globálním hlasem poskytovatelů letových provozních služeb. Bylo to právě hlavní město České republiky, kde byly zakládajícími členy podepsány první dokumenty, stanovující cíle a principy této organizace. CANSO se sídlem v Amsterdamu je mezinárodní nevládní organizací poskytovatelů letových provozních služeb, jehož členové řídí kolem osmdesáti procent veškeré světové letecké dopravy (v roce 2004 odbavili více než 43 miliony letů) a pokrývají zhruba šedesát procent světového vzdušného prostoru.

Třídenního pražského zasedání

se zúčastnilo více než sto šedesát delegátů ze všech světových regionů, což představuje dosud nejrepresentativnější AGM v historii CANSO. I proto lze konstatovat, že za deset let své existence udělalo CANSO enormní pokrok a významně se začalo podílet na formování mnoha nových koncepčních a strategických dokumentů v rámci mezinárodního civilního letectví. Jak ve svých úvodních projevech společně prohlásili předseda CANSO Ashley Smout, generální tajemník CANSO Alexander ter Kuile a ředitel kanceláře generálního ředitele ŘLP ČR, s.p. Ivan Hubert, je změna v organizaci služeb řízení letového provozu na celosvětové úrovni



CANSO se vrátilo do Prahy

nevyhnutelná, a to především z důvodu zvyšující se poptávky, nutnosti vyšší efektivity a stále většího důrazu na ochranu životního prostředí. Program konference se věnoval řadě zajímavých témat, která obohatila dosavadní poznatky v oblasti vzájemné spolupráce poskytovatelů letových provozních služeb a reprezentantů ATM průmyslu. Cílem konference nebylo nalézt odpovědi na všechny existující problémy, ale přispět ke vzájemné výměně informací, majících svou hodnotu bez ohledu na geografickou polohu státu, jeho velikost, ekonomickou sílu nebo vyspělost používaného ATM systému.

Na úspěšné realizaci

akce se významně organizačně podílel český člen CANSO, státní podnik Řízení letového provozu ČR, který byl jedním ze zakládajících členů organizace a který patří mezi nejaktivnější členy této organizace. Zaměstnanci podniku se průběžně podílejí na práci pravidelných i ad hoc pracovních skupin CANSO, jejichž činnost je zaměřena například na bezpečnost letového provozu, rozvoj lidských zdrojů nebo koordinovaný nákup ATM tech-

nologií. Závěrečný večer CANSO AGM 2006 v Praze byl věnován společenskému večeru, na který všichni účastníci konference pozval státní podnik Řízení letového provozu ČR. V krásném prostředí secesního Žofínského paláce z 19. století byl pro vzácné hosty připraven bohatý kulturní program, který věrně odrážel historii jednotlivých setkání deseti předchozích CANSO AGM. Prostřednictvím vystoupení českých uměleckých souborů a excelentního moderování Marka Ebena se tak obecnost mohlo přenést zpátky do Londýna, Rigy, Kapského Města, Brisbane, Shannonu, kanadského Banffu, Mnichova a Palma de Mallorky.

>>> www.canso.org





**Řízení letového provozu
České republiky**



Generální ředitelky Letiště Praha, s.p. Ing. Hany Černochové jsem se na úvod zeptal, jaký byl pro největší české mezinárodní letiště loňský rok.

Opět se vydařil, a to z několika důvodů. Prvním je, že jsme i v jeho průběhu dosahovali dvojciferného procentního růstu odbavených cestujících. Dál se nám podařilo překonat magickou hranici deseti milionů pasažérů, což Prahu zařadilo mezi evropské lídry. Třetí a zřejmě největší úspěch bylo dokončení terminálu Sever 2 včas a s úsporami v rozpočtu. Jeho uvedení do provozu je totiž zásadním předpokladem pro budoucí rozvoj letiště. Podstatně se tak zvyšuje odbavovací kapacita, zlepšuje komfort a v neposlední řadě díky tomu letiště splňuje podmínky Schengenské dohody – tedy oddělení cestujících po schengenském prostoru, kterému slouží právě terminál Sever 2, od ostatních.

Díky terminálu Sever 2 se sice podstatně zvětšila průchodnost pražského letiště, ale přistávací / startovací dráha zůstává jedna a ta samá. Takže v zájmu využití plné kapacity vašich terminálů bude zřejmě záhodno, aby v Praze přistávala hlavně větší letadla. Ostatně, terminál Sever 2 je architektonicky připraven tak, aby z něho cestující mohli nastupovat (i vystupovat) na obě paluby Airbusu 380 současně.

Co se týká Airbusu 380, ten je v současné době v letecké dopravě velkým hitem. Kapacita naší hlavní přistávací dráhy ale není limitovaná tak, abychom kvůli plnému využití průchodnosti letiště museli přijímat jen velkokapacitní letadla. Kapacitu stávající ranveje můžeme díky provozním opatřením, dílčím investicím a spolupráci s Řízením letového provozu ČR zvýšit ještě o zhruba deset procent. To je za rok poměrně velký objem pohybů. Je ale pravda, že i když dokážeme zvýšit kapacitu stávajícího dráhového systému, jsme omezovali poskytováním slotů – časů, kdy mohou letadla přilétat / odlétat.

Jak reálně je, že paralelní dráha bude?

Dnes je to určitě mnohem reálnější. Jsme si tím téměř jisti. To, co může být otázkou, je rok jejího dokončení. Předpokládáme, že to bude 2010, protože jsme museli zasáhnout do přípravného procesu kvůli nařízení vlády o snížení hlukové zátěže. Je nutné předělat posouzení vlivu stavby na životní prostředí. Tímto procesem budeme procházet znovu. Z toho pramení zhruba roční zpoždění oproti původnímu harmonogramu. Věříme ale, že dokážeme vyřešit všechno, co bude třeba, aby byla paralelní dráha postavena.

Česká republika je první zemí z bývalého sovětského bloku, na jejíž letiště se vrátila společnost Shell. Zmiňují to proto, že Shell Aviation v těchto dnech oslavuje 10. výročí svého působení v Česku.

Aktivita společnosti Shell jsou podstatnou součástí špičkových služeb, které naše letiště poskytuje svým uživatelům. Společně s firmou Eso, která je druhým dodavatelem paliv, přispívá k vysokému renomé pražského letiště.

Jak vypadá letní sezona na Letišti Praha-Ruzyně?

Letos začala o trochu dřív. Od 1. dubna létáme podle



Letiště Praha efektivní firmou



Ing. Hana Černochová

letního letového řádu. Je v něm několik novinek. Přibily nové společnosti a nové destinace. V srpnu k nám začnou létat například japonské aerolinky. Půjde o několik charterových letů. Za důležité to považují, protože nepravidelné linky jsou často prvním testem, po kterém se společnosti rozhodují, jestli zavedou ty pravidelné. Kromě toho jsme získali nového bázevého dopravce – nizkonákladovou leteckou společnost SkyEurope. V Praze má své domovské sídlo její flotila dvou nejmodernějších Boeingů 737. Po Smart Wings je to teprve druhá low cost společnost, která má svou bázi ve střední Evropě.

Zapomenout nechci taky na velkého charterového přepravce Condor, který otvírá linku z Prahy do Mnichova. Předpokládáme, že ani v letošním roce se dynamika růstu letiště nezastaví. A to především díky tomu, že se nám od května 2006 podařilo zvýšit dráhovou kapacitu na čtyřicet pohybů za hodinu, oproti osmatřiceti, které jsme měli v loňském roce.

Vstříc vycházíme i lidem, kteří si chtějí během svých cest, například dovolených, bezpečně zaparkovat auto. V Ruzyni jsme od 1. června snížili cenu parkování pro řidiče, kteří zde svoje auto nechají déle než týden, o 20

% . Systém nových samoobslužných automatických pokladen s integrovaným platebním terminálem, který umožňuje hradit parkování nejen hotově, ale taky pomocí platebních karet, už snad ani nemusím připomínat. S uspokojením můžeme potvrdit, že i služby, které nabízí smluvní přepravci, fungují dobře. Taxislužba postupně přechází k jednotnému typu vozů se stejnou barvou. V termínu, který stanovuje naše vzájemná dohoda, budou všechny letištní taxíky žluté. To, jak víte, je barva, která se ve světě používá pro označení vozů taxi nejčastěji.

Čím se vám daří motivovat letecké společnosti, aby ve stále větší míře využívaly pražské letiště?



Praha se stává pro letecké společnosti atraktivní destinací nejen z geografického hlediska, ale i ekonomicky. Naše letiště do jisté míry ovlivňují ceny ve středoevropském prostoru. Dopravci mají o Prahu zájem především díky relativně nízkým letištním poplatkům. To se pozitivně odráží ve velkém celkovém inkasu. Pro určité typy dopravy jsme vypracovali motivační programy. Jejich smyslem je přesvědčit další klienty, aby dali Ruzyni přednost před konkurenčními letišti. Tento princip uplatňujeme především u dálkové dopravy. Vzdálenosti, které v rámci Evropy považujeme za podstatné, z hlediska Asie nebo Ameriky už tak podstatné nejsou, a ekonomické preference proto mohou hrát rozhodující roli při volbě evropského letiště. Právě v těchto dnech finišují jednání o zimmím letovém řádu, v jehož rámci by se u nás mělo objevit šest nových dopravců a přibýt dvanáct nových spojení. Přicházející přepravci jsou ale důležití také pro mnoho dalších subjektů v Česku, protože vytvářejí další prostor pro obchod i nová pracovní místa.

V pátém vydání Všudybylu generální ředitel Českých drah Ing. Josef Bazala uvedl: „Napojení letišť na kolejové spojení je celoevropským trendem. Pražské letiště je v současnosti jediným letišťem této velikosti mezi svými bezprostředními konkurenty, které napojení na železniční síť stále nemá. Z pohledu Českých drah, ale domnívám se i Letiště Praha-Ruzyně, je výhodné, aby bylo napojeno na co nejvíce univerzální železniční trať umožňující provoz víceméně všech typů kolejových vozidel – od rychlodrážnic až po klasické soupravy dálkových vlaků. To pak umožní mnohem snazší a pohodlnější přepravu



společnosti, když si jejich představitelé dají dostaveníčko v Praze. Máme ale i velký kongresový sál s maximální kapacitou 300 lidí. Dělit se dá na dva samostatné prostory a přístupný je z veřejné zóny. Účastníci jednání proto nemusí procházet speciální bezpečnostní kontrolou.

Řada mých přátel si velmi pochvaluje servis VIP salonků Letiště Praha, s.p. na Letišti Praha-Ruzyně. A prý to ani není nějak drahé.

Letiště Praha, s.p. je nákladově efektivní firmou, což se promítá i v naší cenové politice. Jsme si vědomi, že růst letiště je závislý na růstu jeho klientů a jejich zájmu. Poskytujeme proto i řadu doplňkových služeb, které mají cestování nejen zefektivnit, ale taky zpříjemnit. Zájemcům jsou k dispozici i naše VIP salonky, o kterých jste se zmínil. Od VIP salonků leteckých společností se ty naše liší tím, že zajišťují individuální odbavení. O pasažéry se od příchodu do VIP starají naši pracovníci. Zařídí jim veškeré odbavení a odvezou je k letadlu, do kterého nasedají jako poslední, krátce před startem. Po přistání z něho naopak první vystupují. Kdo tuto službu někdy zkusil, zpravidla u ní už zůstal.

>>> www.prg.aero

investor, pustí do napojení letiště Praha-Ruzyně na mezinárodní železniční síť.

Na pražském letišti jsem absolvoval řadu konferencí a prezentací vašich zákazníků. Se zprovozněním terminálu Sever 2 vám přibylly další konferenční prostory.

V terminálu Sever 2 je několik salonků i sálů vhodných pro malé, středně velké i velké konferenční akce. Do těch menších se vejde jen několik osob a mohou je využít například nadnárodní



cestujících – zákazníků letiště a leteckých společností z celé spádové oblasti, kam dnes nepatří jenom třeba vámi zmiňovaný Tábor, ale celé Sasko, příhraničí Bavorska, Morava, Slovensko a další oblasti.“ (viz www.e-vsudybyl.cz, heslo pro fulltextový vyhledávač: „Naše služby měříme pohledem zákazníka“)

Kvalitní dopravní spojení na letiště je podstatnou podmínkou pro další rozvoj obchodu a zvyšování plynulosti dopravy i komfortu cestujících. Zatím bychom byli vděční za lokální kolejové spojení. S případným železničním nádražím počítáme, a dokonce pro ně máme rezervovaný prostor. Záleží jen na rychlosti, s jakou se České dráhy, resp. jiný



Deset let Shell Aviation na českém trhu

22. června 2006 se v prostorách letiště Brno-Tuřany konala slavnostní party. Slavilo se zde deset let provozu Shell Aviation na českém trhu. Účastníky akce, mezi nimiž byli náměstek hejtmana Jihomoravského kraje Milan Venclík, primátor města Brna Richard Svoboda, předseda Antimonopolního úřadu Martin Pecina a řada dalších hostů, přivítal ředitel Shell Aviation Česká republika Milan Kačaba. Spolu s ním k účastníkům akce promluvil Xavier le Mintier, globální výkonný ředitel sekce Aviation Royal Dutch Shell, náměstek hejtmana Jihomoravského kraje Milan Venclík, ředitel Letiště Brno Tomáš Plaček a generální ředitel Shell Czech Republic a.s. Pavel Šenych, kterého jsem při té příležitosti požádal o rozhovor. Pane generální řediteli, proč se setkáváme právě v Brně?



Ing. Pavel Šenych

To proto, že náš letecký byznys firmy Shell Czech v Brně startoval. Bylo to první letiště v České republice, kde jsme začali svou aktivitu. Bylo tomu i proto, že zde byla třeba akutní investice, kterou jsme měli připravenou. Logické rozšíření na další česká letiště už jen následovalo. To je vždycky tak. Něco je vždy poprvé. U Shell Aviation Česká republika bylo první a už navždy zůstane Brno. Takže v Brně-Tuřanech se dnes vůbec nescházíme náhodou. Až po Brně následovala letiště v Ostravě-Mošnově a v Praze-Ruzyni.

Shell Czech Republic a.s. v letošním roce slaví několik významných úspěchů.

Pokud bych měl zmínit taková výročí, pak kromě desátého výročí aktivit naší aviatické sekce jsme oslavili patnáct let působení firmy Shell v České republice. 26. dubna 1991 totiž byla společnost Shell Czechoslovakia a.s. zapsána do registru československých firem.

Shell Czech Republic a.s. za dobu svého působení na místním trhu získala velkou oblibu ve všech svých sektorech. To se nemohlo neodrazit v tom, jak vás vnímají odborníci. Zároveň, díky komplexnosti vašeho byznysu, máte i velmi široký rozsah aktivit.

Ano. Od výroby pohonných hmot, a to i díky naší aktivní účasti v rafinériích, přes distribuci, velkoobchod

i prodej na čerpacích stanicích, ale také právě plnění letadel na českých letištích. Nesmím zapomenout na divizi olejů, ať už automobilových nebo průmyslových, která tvoří druhou největší sekci Shell, jež v České republice funguje.

Již téměř tradičně firma Shell Česká republika patří na špici v rámci vyhlašování Czech Top 100 nejobdivovanějších firem i TOP 100 nejvýznamnějších firem.

To nás pochopitelně těší. V letošním roce jsme obhájili loňskou pozici mezi „Top 100 nejvýznamnějších firem“ a při obratu větším než šestatřicet miliard korun jsme se umístili na prvním místě ve svém oboru a dvanácti v rámci celé České republiky. A to je, alespoň já si to myslím, krásný úspěch našeho malého, dvě stě hlav čítajícího kolektivu. Samozřejmě, před námi jsou tak obrovské giganty jako ČEZ, Škoda Auto, na něž se můžeme dotáhnout jen obtížně. Dvanácté místo bez rozdílu kategorií v rámci Česka je významná pozice. Jsem velmi rád, že i takto mohu poděkovat všem svým kolegům a obchodním partnerům, kteří se na našem výsledku podíleli. Navíc velmi příjemné druhé místo mezi TOP 100 nejobdivovanějšími firmami v naší kategorii (hned za Volvo Czech) nás nejen těší, ale dává možnost postoupit v příštím roce ještě o jednu příčku výš.

Aviation je technologicky i organizačně velmi náročný byznys.

Je to taková, troufnu si tvrdit, aristokracie mezi petrolejářskými provozy. Letadla létají čím dál zahuštěnějším vzdušným prostorem. Jejich přistání, starty i pohyby po letištní ploše jsou proto důsledně organizovány a striktně časovány. Veškeré činnosti kolem leteckého provozu přitom samozřejmě podléhají nejvyšším bezpečnostním zajištěním. Pokud se zastaví motor automobilu, ještě se až tak moc neděje, ale motory letadla? Je to po všech stránkách nesmírně náročná práce. Jestliže Shell Aviation plní na českých letištích řádově stovky milionů litrů leteckých pohonných hmot, je možné si udělat hrubou představu, kolik pasažérů létá s našimi obchodními partnery. Ať už je to ten náš největší Český aerolinie nebo další letecké společnosti. Samozřejmě prioritou nás všech je naprosto bezpečný provoz pozemní techniky a letadel. Obojí



Shell Aviation



je dáno kvalitou organizace práce i kvalitou pohonných hmot dodávaných společnostmi Shell Česká republika.

Ředitele Shell Aviation v České republice Ing. Milana Kačabu jsem oslovil s tím, proč Shell Aviation slaví desáté výročí, když už v Česku začal působit v roce 1994.



Ing. Milan Kačaba

Dnes slavíme 10. výročí zahájení provozu Shell Aviation v České republice. Činnost Shell Aviation na území České republiky ale byla opravdu zahájena už v roce 1994. Nejdříve však bylo nutné vypracovat projekty a uvést je v život. Provoz prvního depa Shell Aviation

jsme tak zahájili až v roce 1996 v Brně. Tenkrát před deseti lety, 1. července 1996, jsme na tomto místě slavnostně přestřihli pásku s panem Xavierem le Mintierem. Zahájení výstavby depa a samozřejmě i zahájení jeho provozu předcházelo odtěžení a následná dekontaminace půdy původního vojenského stáčíště. Rekonstrukce železniční vlečky. Výstavba administrativního objektu se zázemím pro provoz. Instalace stáčecích ramen, nádrží, potrubních rozvodů, čerpadel, filtrace, měřících sond. Dodávka nových leteckých plnicích cisteren. Teprve poté, v roce 1996, mohl v Brně-Tuřanech Shell Aviation zahájit plnění letadel leteckými palivami (leteckým petrolejem Jet A-1 a leteckým benzinem Avgas 100 LL).

Byl to vůbec první provoz Shell Aviation nejen v Česku, ale i v zemích bývalého východního bloku.

Ano, právě zde jsme zahájili novou etapu rozvoje. O tom, jak úspěšně, svědčí následné zahájení provozů na letišti Ostrava (1997) a zejména Praha (1998). V nedávné době jsme pokořili hranici 1,5 miliardy prodaných litrů na českých letištích. Nebojím se konstatovat, že jsme to dokázali díky tvůrčí radostné týmové spolupráci projektantů, stavařů, provozních odborníků i komerčních pracovníků. Kompletní realizace



depa byla provedena ve velmi krátké době (zahájení stavby jaro 1995, zahájení provozu léto 1996).

Někdejší generální ředitel Shell Czech Republic pan Xavier le Mintier je dnes prezidentem celosvětového Shell Aviation Limited v Londýně.

Velice si vážíme, že v tento významný den přiletěl oslavit toto výročí spolu s námi. Chtěl bych využít příležitosti a poděkovat nejen jemu, ale všem, kteří tehdy stáli u zahájení úspěšné cesty Shell Aviation v České republice. Ing. Lubomíru Dudáčkovi, CSc., Ing. Miloši Štastnému, Ing. Tomáši Chytráčkovi a řediteli brněnského letiště Ing. Tomáši Plačkoví. Zejména posledně jmenovaný spolu s předsedou představenstva Letiště Brno a.s. panem Jiřím Filipem patří k partnerům, kteří již tehdy měli a stále více mají velký podíl na rozvoji brněnského letiště, a tím pochopitelně i na úspěchu Shell Aviation.

Prvního náměstka hejtmana Jihomoravského kraje Ing. Milana Venclíka jsem se při příležitosti oslav desátého výročí působení Shell Aviation v České republice zeptal, co pro něj dnešní akt znamená.



Ing. Milan Venclík

Jsem velice rád, že se slaví desáté výročí právě na našem letišti. Znamená to, že brněnské letiště žije, že má za sebou úspěšnou historii. Jihomoravský kraj toto letiště dostal do svého vlastnictví teprve před dvěma lety. Jsem přesvědčen, že je pro náš kraj i pro město Brno

naprosto nezbytnou součástí dopravní infrastruktury. Děláme vše pro to, abychom podpořili jeho rozvoj, a jsem přesvědčen, že se nám to daří. V září otevřeme novou odbavovací halu, kterou jsme postavili za dvě stě milionů korun. Padesáti miliony se na tom podílely i evropské strukturální fondy. Za velký úspěch považují to, že se nám podařilo rozlétat dvě pravidelné linky. Do Londýna, jež má vytiženost přes devadesát procent, a do Mnichova, která létá dvakrát denně. To

letiště Brno umožňuje spojení s celým světem, neboť z Mnichova do jedné hodiny po přistání spoje z Brna odlétá dvaadvadesát spojů do dalších destinací.

Co podle vás bylo důvodem, že si Shell jako první místo v rámci někdejších zemí RVHP, v nichž začal investovat v rámci leteckého byznysu, vybral právě Brno?

V první řadě bych podotkl, že Shell je velmi moudrá společnost a že ukázala, že má velmi progresivní myšlení. Město Brno a jeho okolí investoři dlouhou dobu nenacházeli. V poslední době naopak. Začínají si uvědomovat, že jsme po geografické stránce jedním z nejvýhodněji položených míst v České republice, kde je možné investovat. V Brně je šest univerzit – na padesát tisíc studentů, a tím pádem i obrovské soustředění mozkové kapacity a kvalifikované pracovní síly. Kromě toho je v Jihomoravském kraji mnohem levněji než v Praze a v řadě dalších lokalit. V okruhu dvou set kilometrů od Brna jsou tři hlavní města. S úsměvem říkám, že nejdále máme do Prahy, protože jak do Bratislavy, tak do Vídně je to blíž. Brno je křižovatkou Evropy. Odnepaměti se zde křižovaly tranzitní evropské obchodní stezky. Ty dnes přibližně kopírují dálniční síť i železniční koridory. Dálniční tah na Vídeň sice ještě není dokončen, Rakušané ale budou v roce 2010 se svou dálnicí v Mikulově. My budeme dělat vše pro to, abychom zbývající kousek dálnice do Mikulova postavili také. Z hlediska perspektiv jsme pro investory ideálním místem. Shell nemohl udělat nic lepšího než si prozřevě vybrat právě letiště Brno-Tuřany.

Jihomoravský kraj je báječným místem i z hlediska obchodních aktivit cestovního ruchu...

Jihomoravský kraj je unikátní evropský region. Se vstupem do politiky jsem si stanovil dva základní okruhy priorit. Podporu vzdělání, vědy, výzkumu a inovačních technologií a podporu cestovního ruchu. Cestovního ruchu z toho důvodu, že v našem kraji jsou unikátní krajinné i historické turistické cíle. Máme zde dvě památky UNESCO – brněnskou vilu Tugendhat a Lednicko-Valtický areál. Na severu je to Moravský kras, Slavkovské bojiště atd. atd. Mohu zmínit i oblast kolem Pasohlávek, kde nejenže se rodí kvalitní vína a mají autentický folklor, ale jsou zde přírodní léčivé zdroje – minerální termální voda. Proto jedním z našich projektů je vybudovat zde lázeňství. Fungující lázně, na něž jsme velmi hrdí, už totiž máme v Hodoníně, a v současné době se rozšiřují i do Lednice. Musím ale přiznat, že jedním z největších problémů Jihomoravského kraje je, že zatím nedokázal tyto atraktivy více zhodnocovat. To, co nás čeká, tedy je, abychom dokázali přivést do Jihomoravského kraje další návštěvníky. Jsem totiž přesvědčen, že turistický ruch bude do budoucna jeden z nejlépe fungujících sektorů hospodářství, jež bude na jižní Moravě zvedat hrubý domácí produkt. Už před několika lety jsem říkal, že Jihomoravský kraj



má na to být druhým krajem v Česku. V rámci tvorby hrubého domácího produktu se nám to podařilo už v loňském roce. V návštěvnosti turistů jsme zatím na třetím místě. Jsem přesvědčen, že ve velmi krátké době se i v této oblasti staneme po hlavním městě Praze druhým nejúspěšnějším krajem České republiky.

>> www.kr-jihomoravsky.cz
>> www.shell.cz



Již rok odbavujeme British Airways

Rok s rokem se sešel a já se ptám obchodního ředitele společnosti Menzies Aviation (Czech), s.r.o. Ing. Ladislava Klimeše, co je u nich nového.

Rozšířil se počet našich klientů. Již rok odbavujeme British Airways. Získali jsme německý Condor – dceřinou společnost Lufthansy, švédskou FlyMe. Pravidelnou dopravu nám začal létat i Danish Air Transport. Pokud jde o náš podíl na handlingovém trhu v rámci Letiště Praha-Ruzyně pro třetí strany, máme tu podle počtu odbavených cestujících pětáctýřicet

zázemí musíme mít dvakrát. Už jen kvůli velikým vzdálenostem mezi terminály – což je pěšky až dvacet minut.



Co se u vás událo výjimečného? V jednom z prvních našich interview jsme např. hovořili o tom, že přes vás šlo stádo antilop. Kdo letos?

Hodně výjimečnou záležitostí byl enormní provozní nápor v souvislosti s konáním Final Four, jež se



procent za loňský rok. Jsme tu největší. Dvě zbývající handlingové společnosti mají pro třetí strany dohromady pětáctiprocentní podíl. V oblasti carga pak máme osmdesát procent.

S otevřením letištního terminálu Sever 2 se zvětšil nejen objem handlingových služeb, ale i prostory pro jejich poskytování.

Rozšíření pražského letiště zprovozněním terminálu Sever 2 pro nás i pro další handlingové společnosti znamenalo, že při stávajících výnosech se nám významně zvedly náklady. To, co jsme předtím byli schopni obsloužit z jednoho místa a s určitým počtem lidí a techniky, musíme dělat z více míst. Některé funkce se kvůli tomu zdvojují a i provozní

Nicméně vaše hospodářské výsledky ilustrují, že se Menzies daří. Daří se také tak letecké dopravě celkově?

Boom, který byl v Praze v letech 2003 až 2004, už je asi za námi. Nyní se již vezeme na jím vzedmuté vlně v počtu cestujících i letadel. Přírůstky, jež bylo možné zaznamenat ještě loni (např. dynamika růstu cestujících procházejících letištěm) v řádu desítek procent, jsou nyní v řádu jednotek procent. Nízkonákladové letecké společnosti z Velké Británie částečně omezují provoz na původních linkách, které několik let využívaly, a otevírají nové. Celkový počet spojů z Velké Británie je menší, než byl před rokem či dvěma lety. Žádný nový dopravce typu Delta Airlines nebo Qantas, který by chtěl létat do Prahy, se tady neobjevuje. To je nevýhoda, kterou má Praha oproti Vídni. Některé znalecké agentury, jež se zabývají průzkumy trhu, stále porovnávají Prahu s Vídni, ale zapomínají se podívat na tyto trhy zblízka. Nyní již Praha nemá v tak velké míře z čeho brát a její dynamika má charakter obvyklý v ostatních zavedených evropských destinacích.



koncem dubna tohoto roku uskutečnilo v pražské Sazka aréně. Finále poháru mistrů evropských zemí v basketbale k nám do Prahy přivedlo mimořádné množství charterů především z Izraele a Španělska. V jednu chvíli tady dokonce byla největší koncentrace izraelských letadel hned po Tel Avivu.

www.menziesaviation.cz



Patnáctiletý Menzies Aviation (Czech)



15. června večer se v Klášterním pivovaru v Praze na Strahově konala každoroční letní party, kterou pro své obchodní partnery pořádá Menzies Aviation (Czech). Tato setkání se již stala tradicí a ideální příležitostí pro neformální setkání a popovídání si i o jiných než pracovních problémech lidí pracujících na ruzyňském letišti a v letecké dopravě vůbec. Letos bylo setkání výjimečné tím, že se uskutečnilo krátce poté, co Menzies Aviation (Czech) oslavil 15. výročí svého založení.

>>> www.klasterni-pivovar.cz



Tunisko loni 146 tisíc českých turistů

S paní Rym Mellouki, General Manager for Czech Republic letecké společnosti Tunisair, jsem se poprvé potkala letos v únoru na pražském veletrhu, kde jsme se předběžně domluvily, že se potkáme. Osmé vydání Všudybylu a jeho tradiční hlavní téma – letecká doprava – k tomu bylo dobrým důvodem. Paní ředitelko, jak dlouho jste již v Česku? Nebyl pro vás příchod do Česka tak trochu šok?

Ne, bylo to příjemné překvapení. Jsem tu od prosince. Když jsem přijela, neznala jsem ani trochu místní trh a lidi, ale byla jsem opravdu mile překvapena.

Jak dlouho Tunisair létá do České republiky?

Do Prahy jsme začali létat v roce 1993. Začátky byly skvělé. Tehdy byly na trhu na linkách mezi Tuniskem a Českem pouze Tunisair a ČSA. A přesto, že je zejména o pobytové dovolené v tuniských přímořských letoviscích čím dál větší zájem, je už dnes na českém trhu opravdu velká konkurence. Celoročně máme z Česka jeden pravidelný let týdně, v létě jsou to tři lety týdně. Jeden do Tunisu a další dva do Monastiru. Letecká společnost Tunisair realizuje i mnoho charterových letů. Létáme do Bamaku, Dakaru, Alžíru, Maroka, Tripolisu atd. Letová flotila Tunisairu čítá 11 Boeingů 737 (126 míst), 12 Airbusů 320 (144 místa), 3 Airbusy 319 (320 míst) a 3 Airbusy 300, které mají kapacitu 263 místa.

Tunisko je v České republice velmi oblíbenou dovolenkou destinací. Jak to vypadá ohledně incomingu Tunisianů do České republiky?

Popularity Tuniska u Čechů si velmi vážíme. Z druhé strany je o Českou republiku, hlavně Prahu, také velký zájem, ale situace je komplikovaná. Každý tuniský turista potřebuje do České republiky vízum. Tuniské úřady proto vyjednávají s naším ministerstvem zahraničních věcí. Naše letecká společnost by samozřejmě vítala, kdyby

se situace zlepšila. Již jsme provedli mnoho výzkumů trhu v České republice. Ostatně pravidelný srovnávací výzkum provádíme každých pět let. Bohužel, výsledkem je, že mezi Českou republikou a Tuniskem se neuskutečňuje téměř žádný obchod. Mezi Tuniskem a Českem tedy chybí business klientela, která je pro každou leteckou společnost vítaná, ba dovolím si tvrdit, strategicky významná. Orientujeme se proto hlavně na turistickou klientelu. Minulý rok navštívilo Tunisko sto čtyřicet šest tisíc turistů z České republiky.

Jak jste spokojeni s pražským letišťem?

Velmi. Je s ním vynikající spolupráce. Trošku problematičtější je, že máme málo slotů, což je pochopitelné. Na Letišti Praha operuje mnoho leteckých společností a téměř každá by chtěla získat přidavný let.

Když jsem na letošním veletrhu Holiday World v Praze dělala interview s ředitelem Tuniského národního úřadu pro cestovní ruch panem Mani, ochutnala jsem mnoho výborných sladkých zákusků. Je známé, že na palubě Tunisairu je výborný catering a že servírujete typicky tuniská jídla.

Tunisané milují sladké. Máme tedy mnoho sladkých, zejména medových zákusků, které jste také ochutnala. Na prvním místě musím ale vyzdvihnout především tuniské datle, dále pak známý kuskus. Troufám si tvrdit, že spolu s tradiční tuniskou pohostinností, přírodou a báječným koupáním je právě tuniská kuchyně tím, co nejvíce motivuje turisty trávit dovolené u nás v Tunisku.

Jaké má Tunisair v Česku plány do budoucna?

Své pravidelné lety zachováme i v příštích letech. Vzhledem k obrovské popularitě dovolených v Tunisku u českých obyvatel se chceme ve větší míře prosazovat na zdejším trhu charterové letecké přepravy. Od nízkonákladových společností se Tunisair liší zejména důrazem na vysokou úroveň palubních služeb včetně již zmiňovaného cateringu.

>>> www.tunisair.com

Připravila Lucie Bublíková



OK 06-08

České aerolinie 21. června křtily tři nová letadla typu Airbus A320-200. Na linkách po Evropě a do dalších zemí budou létat se jmény českých měst Jeseník, Kutná Hora a Slaný.

České aerolinie přijaly novou strategii „OK 06 – 08“, která je má během tří let vyvést ze ztrátového hospodaření a vrátit do černých čísel. Jejím jádrem je posílení prodeje, zachování tradičně vysoké kvality servisu na palubách, zavedení nových dálkových linek, řada úsporných opatření na straně nákladů a restrukturalizace firmy včetně případného odprodeje některých dceřiných společností.

„Pro budoucnost Českých aerolinií je nezbytná bezodkladná změna vnitřních procesů a obchodního chování společnosti. Silně konkurenční prostředí letecké dopravy vyžaduje, aby se ČSA odlišily jak od nízkonákladových, tak od tradičních aerolinek, a toho dosáhnou, jen když budou nabízet **dobrý poměr mezi cenou a úrovní nabízených služeb**“, představuje novou strategii národního leteckého přepravce prezident ČSA Radomír Lašák a dodává: „**ČSA se nebudou měnit na nízkonákladovou společnost**. Kvalita našich služeb zůstane na vysoké úrovni, která ČSA již několik let zajišťuje prvenství v řadě mezinárodních průzkumů a ocenění. Výrazně ale **omezíme provozní náklady** a především **zlepšíme prodej** našich produktů.“

Nutnými kroky k vyřešení současné ztráty Českých aerolinií jsou **pružnější reakce na tržní změny**, odstranění byrokratických postupů a zavedení účinných prodejních metod, které přinesou výrazně vyšší výnosy. ČSA se nyní **chtějí soustředit na hlavní předmět své činnosti** – tedy leteckou přepravu osob (pravidelnou i nepravidelnou), a to **zejména na obchodní klientelu**, která při cestování vyhledává vysokou úroveň služeb a je ochotna za nadstandardní možnosti připlatit. Ovšem i cestující v tzv. economy třídě budou nadále dostávat kvalitní servis, který ČSA odlišuje od konkurence.

„Všechna naše opatření směřují k tomu, aby při výběru leteckého spojení z i do České republiky byly **České aerolinie první volbou cestujících**“, říká k nové strategii Radomír Lašák a doplňuje: „**Zjednodušíme prodej letenek** a budeme dál posilovat spojení na východ. Navrhujeme zachovat a rozšířit dálkovou

flotilu a nové dálkové linky budeme směřovat do východoasijských zemí.“

Vybrané vedlejší podnikatelské aktivity ČSA, jako je např. cargo, catering a duty free, chce nové vedení podrobit analýze, a případně je nabídnout na trhu. Výnosy z prodeje těchto činností by byly použity k posílení a rozvoji hlavní oblasti podnikání ČSA – tedy přepravy osob. Nepravidelná přeprava osob (chartery) bude vyčleněna do dceřiné společnosti.

„ČSA se do ztráty dostávaly postupně několik let, a tak by bylo naivní předpokládat, že se zpět do zisku dostanou nějakým zázrakem během jednoho roku,“ upozorňuje prezident ČSA. „**Pro společnost v tomto stavu neexistuje jedno velké všeobíhající řešení**. Ale jen v rámci programu Výnosy 2006 jsme od března do června tohoto roku identifikovali a **postupně zavádíme do praxe více než 300 dílčích opatření**, která mají reálnou šanci – jedno s druhým – zabránit propadu výkonů ČSA a vrátit je tak do černých čísel.“

Klíčové oblasti „OK 06 – 08“

Změna obchodní strategie ČSA

- ▶ zlepšení prodeje letenek – přitažlivější nabídka pro cestující, zjednodušení cenových tarifů – výběr letenek bude jednodušší, ceny ČSA konkurenceschopnější, a přitom výhodné pro cestující; rozvoj prodeje přes internet a telefonní linku
- ▶ rozvoj stávající sítě linek – namísto zavádění nových destinací; každá linka bude striktně ekonomicky vyhodnocována
- ▶ zavedení nových dálkových linek

Zefektivnění fungování společnosti

- ▶ odprodej vedlejších aktivit – catering, duty free, cargo – na základě analýzy
- ▶ vyčlenění charterů – do dceřiné společnosti, znovuotevření jednání s Travel Service s ambicí stát se tuzemským leadrem na trhu nepravidelné přepravy osob
- ▶ zlepšení řízení podniku – zejména cenotvor-

by, obchodu, řízení výnosů, produktivity práce a efektivity; větší zainteresovanost pracovníků na výsledcích firmy – orientace na výkon a zákazníka, nastavení osobních měřitelných výkonnostních ukazatelů

- ▶ snížení počtu zaměstnanců (včetně manažerů) o 10–20 %, zejména v administrativě
- ▶ snížení mzdových nákladů – otevření kolektivních smluv
- ▶ snížení provozních nákladů – centralizace nákupu a nalezení úspor
- ▶ outsourcing podpůrných činností
- ▶ přechod na moderní IT platformu – nový integrovaný informační systém pro řízení letového provozu ČSA, web booking, sms info, odbavovací kiosky
- ▶ zvýšení využívání flotily – unifikace letadlového parku, minimalizace počtu jeho typových řad, optimalizace údržby letadel, zlepšení organizace pozemních procesů, nalezení nových efektivních způsobů rotace letadel
- ▶ obnova letadlového parku – včetně dálkové flotily (od roku 2008)

Zajištění finanční stability

- ▶ aktivní řízení provozní ziskovosti
- ▶ zajištění dostatečné flexibility aktiv a zdrojů společnosti
- ▶ strategie řízení tržních rizik

České aerolinie, a.s., (ČSA) - jsou podle počtu přepravovaných cestujících největší národní leteckou společností v rámci nových členských zemí Evropské unie. V roce 2005 ČSA překročily hranici rekordních 5 milionů přepravených cestujících. Od roku 2001 jsou České aerolinie členem jedné z předních světových aliancí leteckých dopravců – SkyTeam. ČSA v současné době nabízejí spojení do 113 destinací ve 47 zemích světa a jejich flotilu tvoří 50 letadel typu ATR 42/72, Boeing 737 a Airbus A310/A320/A321.

Již tři roky po sobě drží ČSA své prvenství v soutěži o titul „*Nejlepší letecká společnost se sídlem ve střední a východní Evropě*“ (Best Airline based in Central/Eastern Europe – 2004, 2005, 2006), udělovaný mezinárodní leteckou organizací Official Airline Guide (OAG) na základě hlasování odborné veřejnosti.

V lednu letošního roku České aerolinie rovněž získaly už druhé ocenění „*Nejlepší letecká společnost ve východní Evropě*“ (Best Airline in Eastern Europe – Annual GT Tested Awards). V roce 2005 byly ČSA navíc zařazeny mezi osm nejlepších aerolinií světa.

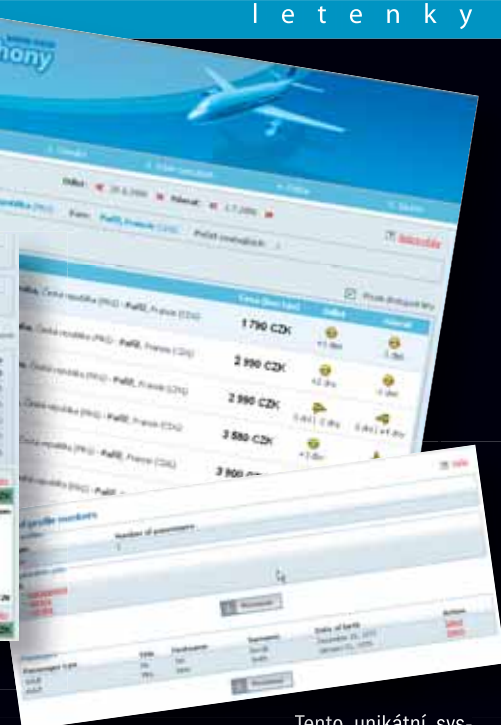
Jana Víšková, tisková mluvčí ČSA

▶▶▶ www.csa.cz



Internet se bez diskuze

stal nepostradatelným partnerem v mnoha oblastech našeho života. Přes internet dennodenně čerpáme obrovské množství informací z nejrůznějších oborů i o aktuálním dění kolem nás. Cestovní ruch se zařadil mezi odvětví s nejšířším využitím internetu, a to nejen jako informačního zdroje pro nabídky a popisy nejrůznějších produktů, ale zejména jako zásadního distribučního kanálu pro prodej cestovních produktů a služeb. Zejména prodej letenek přes internet roste velice dynamickým tempem. Za zvýšením prodeje letenek přes internet stojí v České republice celá řada úspěšných aplikací, které pracují se zdrojovými daty z GDS (globálního distribučního systému) Amadeus, nicméně největší nárůst prodeje zaznamenal on-line



Bezdotykový elektronický prodej letenek na webových stránkách cestovních kancelářů

internetový systém Amadeus E-commerce local solution (Symphony). Na počátku vývoje tohoto systému stála v té době revoluční myšlenka, která výrazně přispěla ke zbourání posledních bariér pro dokončení on-line rezervací letenek na internetu. Jedná se o oceňovací algoritmus on-line ceník, který dokáže zobrazit kompletní nabídku nejlevnějších dostupných tarifů nejen na požadované termíny odletu a návratu, ale i v intervalu sedmi dnů před a po zadaných termínech letů. Díky automatickému procesu analýzy tarifních podmínek systém dokáže podobně jako letenkář vyhodnotit optimální kombinace leteckých spojení za nejnižší dostupné tarify. Pro zákazníky preferující nízkou cenu letenky dále slouží v Symphony oceňovací algoritmus Master Pricer. Jedná se o robotický nástroj GDS Amadeus, který nabízí on-line aplikacím až 200 variant optimálního spojení za co možná nejlevnější cenu v požadovaných termínech pro odlet a návrat. V případě, že zákazník preferuje letový řád před cenou, systém Symphony provede ocenění vybraného itineráře cesty nejlevnějším aplikovatelným tarifem. Výhodou celého systému je právě jeho modularita, která umožňuje cestovním kancelářím vybrat si jednotlivé moduly systému podle jejich zaměření. Oblíbeným nástrojem je modul speciálních nabídek. Speciální nabídky tarifů mohou cestovní kanceláře propagovat jak na svých internetových stránkách, tak i na různých dalších portálech. Po kliknutí na speciální nabídku se zobrazí kalendář s vyznačenými termíny, kdy je možné za tuto cenu letět, a zákazník může on-line dokončit rezervaci letenky.

Letošní rok přinesl zásadní průlom

ve filozofii prodeje letenek na internetu. Podíl elektronických letenek nezadržitelně roste a to je voda na mlýn elektronické distribuce letenek. Amadeus nabízí cestovním kancelářím aktivovat službu „bezdotykového“ nákupu letenek. Součástí tohoto konceptu je způsob platby e-payment, kdy zákazník zaplatí za letenku on-line s využitím externí platební brány. Takto může zaplatit buď kreditní kartou nebo on-line převodem z bankovního účtu klienta přímo na internetu v plně zabezpečeném prostředí 3Dsecure. Po potvrzení platby Symphony systém vystaví automaticky elektronickou letenku pomocí služby autoticketing a zašle ji e-mailem klientovi. K letence je možné on-line zakoupit i cestovní pojištění proti zrušení cesty a krytí léčebných výloh při cestách do zahraničí od Evropské cestovní pojišťovny. Tento nový elektronický fenomén zajišťuje cestovním kancelářím non-stop prodej letenek 24 hodin denně 7 dní v týdnu bez výrazného navýšení provozních nákladů.

Modul firemních profilů

Mezi další žhavé novinky systému Symphony patří modul firemních profilů. Pro cestovní kanceláře obsluhující velké korporátní zákazníky se tak otvírají nové příležitosti být svým největším zákazníkům ještě blíže po ruce. Pro firemní zákazníky mohou cestovní kanceláře s podporou GDS Amadeus vytvořit on-line rezervační systém šitý firmám na míru a zpřístupnit ho například na podnikovém intranetu.

Tento unikátní systém umožňuje nastavit a respektovat cestovní politiku firmy. Nastavením pravidel pro itinerář je možné omezit dostupné odletové a příletové destinace, dny v týdnu pro odlet a návrat, preferovaný čas odletu a návratu, cestovní třídu atd. Další firemní pravidla mohou modelovat například nabídku letového řádu. Pokud firma má k dispozici speciální korporátní tarif, zobrazí se tento tarif na prvním místě v nabídce. Všechny ostatní tarify jsou seřazeny vzestupně podle celkové ceny. Tarifní systém je doplněn o praktickou funkcionalitu Upsell, která zobrazuje strukturovanou informaci o tarifních podmínkách a řadí tarify do kategorií podle tarifní podmínky Penalty (pokuta). Uživatel má kompletní přehled o podmínkách, za jakých může letenku refundovat, případně měnit termín odletu a návratu. Systém definuje určité úrovně přístupu podle zařazení uživatelů v organizační struktuře firmy a jim přiřazuje jejich role. Nejvyšší úrovně přístupu je role travel managera, který může rezervovat letenky pro všechny zaměstnance firmy. I složitá organizační struktura firmy se dá jednoduše rozebrat podle stromové struktury do firemního profilu. Pro pohyb v rámci organizační struktury firmy slouží přehledná navigace v uživatelsky komfortním prostředí prohlížeče. Vybrané informace je možné automaticky přenášet z profilů vytvořených cestovní kancelářů přes terminály GDS Amadeus. Takto je k dispozici například korporátní kreditní karta, jejíž číslo může být maskováno nebo úplně skryto. Firma si může rovněž nakonfigurovat různé dodatečné položky a řádně je zobrazit v PNR. Takto se může ve formě poznámky (RM nebo OSI) v PNR objevit například požadavek na rezervaci půjčení auta či nejrůznější další požadavky.

Pro více informací o nejnovější nabídce špičkových nástrojů na on-line prodej letenek, prosíme, kontaktujte obchod@amadeus-nmc.cz nebo tel.: 234 704 321.

>>> www.amadeus-nmc.cz

amADEUS
Your technology partner



Evropská Cestovní Pojišťovna jedničkou na českém trhu cestovního pojištění

S ředitelem úseku individuálního pojištění Evropské cestovní pojišťovny panem Ondřejem Rušíkvasem si povídáme před hlavní turistickou sezonou. V oblasti pracovních cest totiž hlavní sezona nekončí ani začíná. Pane řediteli, jaký byl pro českou Evropskou cestovní pojišťovnu loňský rok?



Mgr. Ondřej Rušíkvas

V uplynulém roce se nám podařilo docílit nevyššího obrátu za celou naši existenci. Evropská Cestovní Pojišťovna je dlouhodobě zisková; loňský obrat však přispěl k výraznému zlepšení míry její ziskovosti. Pro nás je velmi podstatné i to, že jsme se poprvé v historii stali jedničkou z hlediska podílu cestovního pojištění na českém trhu.

Jak je to s pojištěním pracovních cest? Evropská Cestovní Pojišťovna je prý schopna zajistit, že firma může v zahraničí fungovat, i když jí vyslaná osoba nemůže (např. z důvodu úrazu, onemocnění atd.).

U pojištění určených pro pracovní cesty to tak

je. Pojišťovna uhradí náklady na cestu, ubytování a cestovní pojištění osoby, kterou zaměstnavatel vyšle do zahraničí v případě, že původně vyslaný zaměstnanec z důvodu onemocnění nebo úrazu nemůže vykonávat činnost, pro kterou do zahraničí vycestoval. Vyslání náhradního pracovníka, jak tomuto pojištění říkáme, je však pouhým zlomkem toho, co v oblasti pracovních cest nabízíme. Evropská Cestovní Pojišťovna je schopna jak velkým společnostem a institucím, tak i drobným podnikatelům sestavit pojištění přesně podle jejich potřeb a požadavků. Stačí se jen rozhodnout, jak široké spektrum pojistné ochrany firma vyžaduje, zda chce sjednat pro různé kategorie zaměstnanců rozdílný rozsah pojištění apod. Nemusí se tedy přizpůsobovat nabídce pojišťovny, ale pojišťovna se přizpůsobí jí. Pojistné produkty pro pracovní cesty se snažíme rozšiřovat i na nestandardní situace – vybraným klientům jsme např. schopni nabídnout produkty pro velmi rizikové oblasti (válečné zóny apod.). Pojištění pracovních cest je pro nás velmi stabilní segment podnikání, který hodláme rozvíjet i v budoucnosti. Evropská Cestovní Pojišťovna do něj vnáší nové prvky, a to i díky průběžnému zdokonalování komunikačních a informačních technologií, jež administrativně usnadňují život naší firemní klientele. Dneska obsluhujeme v oblasti cestovního pojištění několik tisíc společností a není bez zajímavosti, že

Evropská Cestovní Pojišťovna je součástí největší světové skupiny cestovních pojišťoven.

V roce 1994 se jako první z bývalé východní Evropy stala členem prestižní Mezinárodní asociace evropských cestovních pojišťoven ETIG sdružující sedmáct specializovaných ústavů stejného jména v celé Evropě.

Je zakládajícím členem České asociace pojišťoven. Již déle než dvanáct let je jedinou specializovanou cestovní pojišťovnou na českém trhu a v oblasti cestovního pojištění je považována za čelného specialistu určujícího trendy v tomto pojistném segmentu. Dlouhodobá ziskovost Evropské cestovní pojišťovny umožňuje neustále rozšiřovat služby a i díky tomu nabízet nejširší spektrum produktů cestovního pojištění na českém trhu. Ty jsou určeny pro všechny typy klientů. Evropská Cestovní Pojišťovna disponuje rozsáhlou prodejní sítí předních cestovních kanceláří po celé České republice. 24 hodin denně na celém světě svým klientům poskytuje aktivní asistenci prostřednictvím vlastní asistenční centrály.

ze 100 nejlepších českých firem je jich u nás pojištěno více než šedesát.

Pojištění si sjednáváme a platíme za něj proto, aby pojišťovna kryla naše rizika. Někdy je to ale spojeno s určitými problémy. Velkým rizikem pojištěného tak může být nepřečíst si pozorně a s náležitou odbornou průpravou často mrňavými písmenky vytištěné pojistné podmínky.

Rovněž použijí lehké nadsázky. S tím, jak my, lidé z vedení Evropské cestovní pojišťovny, stárneme, si uvědomujeme, že stejně tak stárne i náš zrak. A tak jsme se u pojistných podmínek z písmo o velikosti šesti bodů dostali na písmo osmibodové a výluky z pojištění, kterých by si měl pojištěný zejména všimnout, nejsou nikde ukryté, ale naopak zdůrazněné. Politika Evropské cestovní pojišťovny je jasná. Její strategií je omezovat rozsah pojistného plnění co nejméně. Kvalitě pojištění pochopitelně odpovídají i naše o něco vyšší ceny, než je obvyklé u konkurentů.

Je jasné, že pokud pojistník u některé z pojišťoven podepíše cosi v tom smyslu (přeženu-li to ad absurdum), že souhlasí s tím, že mu pojišťovna uhradí ztracené zavazadlo pouze v tom případě, pokud se mu ztratí mezi druhou a třetí hodinou odpolední a že mu je musí ukrást zahradník, že mu takovýto ústav za tuto službu může naučtovat velmi příjemnou (rozuměj – nízkou) cenu. Takže co turistické cestovní pojištění?

Tento segment naší pojišťovací činnosti určitě patří z hlediska objemu mezi nejpodstatnější a dlouhodobě rostoucí. V minulém roce činil nárůst zhruba třicet procent. Letos očekáváme růst patnáct až dvacet procent. Spolupracujeme s většinou velkých a významných touroperátorů a tvoříme pojistné produkty tak, aby vhodně doplňovaly jejich služby. Dnes u nich cestovní pojištění stojí buď zcela nebo zčásti mimo cenu zájezdu. V dlouhodobé perspektivě si myslím, že veškeré pojištění půjde z ceny ven a stane se věcí konkurence. Bude tam i nový aspekt, který zatím v oblasti touroperátorské činnosti příliš nefunguje. Cestovní pojištění není totiž byznys pouze pro touroperátora, ale zejména pro agenturu. Ta může být providována za to, že k produktům touroperátorů sama prodává cestovní pojištění. Svoji roli samozřejmě bude sehrávat otázka poměru ceny a kvality produktu a zejména technologií spojených se sjednáváním pojištění. Pokud totiž v nabídce soutěžitelů (pojišťoven) nebude figurovat kvalitní on-line systém, nemohou u těchto partnerů dlouhodobě uspět. Pro Evropskou cestovní pojišťovnu je proto velmi důležité, abychom co nejdříve touroperátorského a agenturního byznysu realizovali on-line. Dnes mohu konstatovat, že devadesát procent našich prodejů prostřednictvím sítě cestovních agentur a cestovních kancelářů se děje on-line. Znamená to minimum administrativy s tím, že naši prodejci mají nástroj, který jim umožňuje knihovat přímo v databázi Evropské cestovní pojišťovny. A to je velmi podstatná konkurenční přednost.

Jak v rámci dovolených, tak i pracovních cest se mohou vyskytovat činnosti, které řada pojišťoven

vyklučuje z pojistné ochrany (např. tzv. rizikové sporty).

Tento problém řešíme nabídkou speciálního produktu SportRisk. Rizikové sporty jsou v našich pojistných podmínkách přesně specifikovány. Patří mezi ně potápění s použitím dýchacích přístrojů či horolezectví. Oblíbená vysokohorská turistika či cyklistika jsou však považovány za nerizikové sporty a není nutné pro ně sjednávat speciální připojištění.

Týká se to i zajištěných cest - zejména v Dolomitech čím dál populárnějších klettersteigů?

To jsou značené turistické cesty – pro nás standardní věc, která není zahrnována do skupiny rizikových sportů. Turista je v tomto případě „krytý“ v rámci běžných pojistných produktů.

Nedávno bylo českými médii připomenuto, že zvrtnutý kotník ve slovenských horách bez komerčního pojištění může mít pro rodinu českého turisty, pokud se stane „hrdinou“ mimořádné události, jež rozpojuje horskou službu a další záchranné systémy, ekonomicky likvidační charakter.

S tím se lze setkat nejen na Slovensku. V zemích Evropské unie je to standardní postup. Stane-li se člověk účastníkem mimořádné události, je mu její řešení naučtováno. Výjezd horské služby, pátrání, přeprava vrtulníkem atd. Pokud dotyčný nemá komerční pojištění, musí všechny tyto výdaje hradit ze svého. Není to levný špás. A je to vymahatelná věc, a to i dlouhodobě. Krátký let helikoptéry a její přistání stojí kolem padesáti tisíc českých korun. Pochopitelně i Evropská Cestovní Pojišťovna musí hájit zájmy svých akcionářů. Sledujeme proto adekvátnost nákladů. Díky asistenční službě, kterou vlastníme, jsme schopni ovlivňovat způsob řešení situace a volit pro zdraví klienta nejvíce šetrný, praktický a ekonomický způsob.

Evropská Cestovní Pojišťovna, vzdor geografickému vymezení ve svém názvu, je celosvětově působícím pojišťovacím subjektem.

Naši klienti, ostatně jako vy např. při cestě na Huascarán nebo k Ontariu, zejména díky možnostem letecké dopravy cestují po celém světě. Letecká doprava nám tak připravuje velmi zajímavý byznys, který nás propojuje v rámci celého holdingu. Vytvořili jsme panevropský produkt, který se on-line prodává leteckým společenstvem. Tzn. jeden booking, jeden rezervační systém, do kterého má každý klient Evropské cestovní pojišťovny, ať už je ve Francii nebo v Česku, přístup v rámci internetových stránek leteckého dopravce. Vybere si konkrétní zemi a produkt v rámci jednoho portálu. Zároveň zkvalitňujeme a rozšiřujeme činnost mezinárodního řetězce asistenčních služeb Euro-Center, který má celosvětovou působnost. Jeho pobočky mohou pomoci klientovi v případě potřeby přímo v místě jeho pobytu. Dnes jsme v podstatě na všech trvale osídlených kontinentech. V Jižní Americe sídlí centrála v Rio de Janeiru a spolu s Jižní Amerikou částečně spravuje i Karibik. Severněji je v Miami a další jsou v New Yorku a v San Francisku. V Austrálii máme Euro-Centrum v Sydney a je i na Novém Zélandu. Asii zabezpečujeme z Bankoku. Afriku z Kapského Města. Základním úkolem Euro-Center je komunikovat s poskytovateli služeb a zajistit adekvátní péči (monitorování nemocnic, výkonů, dopravy atd.). Euro-Centra pomáhají rozhodovat, jakou péči a v jakém místě našim klientům zajistíme a kolik za to ve výsledku zaplatíme. Každý, kdo navštíví Miami a podívá se na nejhezčí budovy, zjistí, že to jsou nemocnice. Zdraví je byznys. V USA rozhodně není zvykem, že výlohy za zdravotní péči za zahraniční pacienty, kteří nejsou s to ji sami uhradit, zaplatí domácí pojištěnci či stát, jako tomu bývá Česku. Za stejné úkony účtují zdravotnická zařízení cizincům zpravidla několiknásobně vyšší částky než domácím pacientům. Ty již dopředu zohledňují i náklady spojené s jejich soudním vymáháním. Společnosti, které Evropskou cestovní pojišťovnu v USA zastupují, proto mají mimo jiné za úkol dohodnout za léčení odpovídající cenu, čímž výrazně snižují naše náklady.

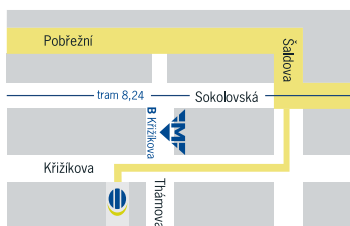
www.evropska.cz

Na nové adrese

EVROPSKÁ
Cestovní Pojišťovna a.s.

Od pondělí 24. 7. 2006 naleznete centrálu naší pojišťovny na nové adrese v budově Corso Karlín.

Zákaznické centrum pro přichozící klienty najdete rovněž na původní adrese v Kozí ul. 5, Praha 1.



**Křižkova 36a
186 00 Praha 8**

Poznamenejte si prosím **nová telefonní čísla:**

pojištění firem	221 860 850
cestovní kanceláře	221 860 870
škody a likvidace	221 860 840
centrála (nemění se)	221 860 111
zákaznické centrum	221 860 860
asistenční služba (nemění se)	221 860 606

www.evropska.cz

Vy cestujete, my se staráme.

U stolu i na greenu

Když se řekne golf, tak si asi většina z nás vybaví spíše slovo „business“ než slovo „sport“. Setkání na greenu dnes k businessu neodmyslitelně patří, proto Exportní klub CzechTrade uspořádal golfový turnaj, který se konal v malebném prostředí Podkrkonoší na hřišti Mladé Buky. Známa lyžařská obec, která se pyšní hřištěm s „nejkrásnější vyhlídkou“, letos již počtvrté přivítala na sedmdesát manažerů především z menších a středních firem. Přestože si většina zkusila hru v golfové akademii, anebo v příjemném prostředí probírala obchodní záležitosti, o kvalitní sportovní výkony také nebyla nouze. Na prvním místě skupiny A se umístil regionální zástupce CzechTra-



Exportní klub
CZECHTRADE



de – Petr Lukáč, který dosáhl 42 Stableford bodů netto. CzechTrade tak symbolicky potvrdil, že jako partner ob stojí nejen v businessu, ale i ve sportu. Akce totiž navazovala na zmíněné pracovní setkání členů Exportního klubu, na kterém CzechTrade prezentoval své záměry týkající se pomoci českým podnikům. Ačkoliv se diskutovalo především v kuloárech hotelu Pyramida, je z názorů zúčastněných zřejmé, že téma setkání – outsourcing – berou vážně. Z ankety mezi návštěvníky akce vyplynulo, že většina už o možnostech outsourcingu slyšela a téměř třetina uvažuje o přenesení části své výroby do zahraničí. Nejčastěji se jedná o montáž a kompletaci výrobků. Na akci reagovala i kanadská ambasáda, která okamžitě projevila zájem o spolupráci s CzechTrade v oblasti investičních příležitostí pro české subjekty v Kanadě. Generální ředitel CzechTrade Ing. Ivan Jukl to komentuje slovy: „Outsourcing je v současné době v módě,

a proto se snažíme vyjít vstříc poptávce ze strany českých firem, kterou v poslední době evidujeme.“ CzechTrade totiž eviduje již na patnáct set poptávek k asistenci při přemístění do zahraničí. CzechTrade však varuje před ukvapenými aktivitami českých podniků v zahraničí, protože je zřejmé, že až polovina projektů skončí do jednoho nebo dvou let. Z úst zástupců prestižních firem (White & Case, Capgemini, Dun & Bradstreet), které mají s outsourcingem mnohaleté zkušenosti, zaznělo povzbuzení, ale i varování s návodem jak minimalizovat rizika spojená s outsourcingem – a to jak po stránce právní, tak i po stránce prověřování potenciálních partnerů. Struktura české ekonomiky se pomalu mění, a pokud chceme udržet rychlý krok, musí se firmy zaměřit i na export služeb, který stále v porovnání s vyspělými státy zaostává.

»» www.czechtrade.cz

»» www.exportniklub.cz



Outsourcing snižuje náklady

a ve výsledku zvyšuje zisky a zlevňuje zboží. Podle informací McKinseyho Globálního Institutu může kvalitní reorganizace výroby ušetřit nadnárodní firmě 50 až 70 % nákladů. Zpravidla je tedy mnohem víc těch, kteří v důsledku takového trendu získají, než těch, kteří na něm prodělají – zaznělo na konferenci Dvě strany outsourcingu, kterou 13. 6. uspořádal Exportní klub CzechTrade, agentury na podporu exportu, v pražském hotelu Pyramida, a které se zúčastnilo na 100 českých firmách zajímavých se o tuto perspektivní oblast. Účastníci konference hledali odpovědi na otázky, jaké možnosti má český podnik k získání zahraničních zakázek na jedné straně a na druhé k potenciálu přesouvání výroby do zahraničí. Poskytování outsourcingu je šancí pro české exportéry, pro něž oblast pravidelných subdodávek představuje zajímavý tržní segment. O příležitostech, které v této oblasti poskytují zahraniční trhy, hovořili specialisté z agentury CzechTrade. Zkušenosti z praxe zprostředkovali přítomní zástupci firem NH Zábřeh a Moravia IT. O své zkušenosti se získáváním zakázek na pravidelné dodávky se s účastníky podělili Václav Nétek, ředitel pro strategii a mar-



stravování (27%), úklidu, údržbě a ostraze (12%), účetnictví (12%), Public Relations (12%), personalistice (9%), IT (2%), právních službách (2%). Výroba je zastoupena pouze jedním procentem. Přitom 34% dotázaných firem nevyužívá outsourcingu vůbec. Marek Mikušek ze společnosti Capgemini hovořil o tom, proč a jak outsourcovat a vyjasnil, co obnáší poskytování outsourcingu pro nadnárodní společnosti. Modelu přemístění

Konference „Dvě strany outsourcingu“

Exportéři se setkali na konferenci Exportního klubu CzechTrade, aby si vyměnili zkušenosti v oblasti outsourcované výroby a služeb



keting NH Zábřeh, a Arturo Quintero ze společnosti Moravia IT.

„V dosud zanedbaném vývozu služeb

vidím velkou šanci pro české firmy,“ zdůraznil ve svém vystoupení generální ředitel agentury CzechTrade Ivan Jukl. „Jedním z pilířů, na kterých stojí vize CzechTrade jako předního hráče „ligy mistrů“ ve svém oboru, je komplexní firemní pora-

denství. Agentura i lidé v terénu se musí dokonale orientovat ve všech zákoutích regionů, ve kterých operují, a zároveň musí znát dopodrobna možnosti českého trhu, českých firem. Na vyspělých trzích musíme hledat a nacházet pro české firmy nabízející služby „niky“, v nichž se se svojí specializací

výroby do zahraničí se věnoval Ladislav Papoušek z agentury CzechTrade. Zástupce společnosti D&B Alena Soud předvedla své řešení outsourcingu služeb v oblasti prověřování rizikovitosti obchodních partnerů.

>> www.czechtrade.cz



budou moci dobře uplatnit. Základem bude diferenciace – české firmy orientované na poskytování specializovaných, sofistikovaných služeb, které je odliší od jejich indických, čínských a ruských konkurentů, jimž do budoucna nebudou schopny konkurovat cenou; budou muset tedy nabídnout něco specifického.“

Na konferenci vystoupil i Ladislav Klika, zástupce společnosti GfK, který účastníky seznámil s výsledky 13. vlny Exportního výzkumu DHL. Mimo jiné z něj vyplývá, že české firmy nejvíce využívají při svém podnikání outsourcing v dopravě (39%),



Kněžna Elisabeth von Fürstenberg v Královském pivovaru Krušovice

Generální ředitel Královského pivovaru Krušovice Ing. Pavel Gregorič vítal v pátek 16. 6. odpoledne v pivovarském areálu v Krušovicích své obchodní partnery – hosty slavnostního jubilejního setkání. Řadě z nich (třiadvaceti restauracím) při té příležitosti Královský pivovar Krušovice a.s. udělil certifikáty potvrzující nejvyšší kvalitu čepovaného piva. Další ocenění patřilo velkoobchodům, prodejním řetězcům a jednotlivým prodejcům lahvového piva. Certifikáty předávali krušovický sládek František Šmíd, oblastní vedoucí prodeje David Vaidiš a další vedoucí pracovníci pivovaru. Vše za přítomnosti kněžny Elisabeth von Fürstenberg, jež byla přivítána pěveckým sborem před opravenou zámeckou kaplí, kterou v roce 1782 nechal postavit Jan Josef z Valdštejna. Atmosféra byla důstojná, slavnostní a přátelská, umocněná výborným výkonem Richarda Langera, ředitele Mecenáš klubu, v roli moderátora. K poslechu hrál rakovnický Brass Band.

V sobotu 17. 6. se brána Královského pivovaru Krušovice otevřela v 9 hodin více než pěti tisícům hostů Dne otevřených dveří. Pi-

voarskou bránou prošel historický krojovaný průvod, purkmistři a rychtáři, rakovnickí ostrostřelci, přijeli žatečtí Homolupulové se svým pivním šlapohybem. Finále pivní ligy bylo ve znamení „historických“ disciplín. Na čas se stěhovaly basy piva z palety na paletu a běhalo se s plným sudem. Chytaly se kulaté tácky. Pro pivo do závěrečné štafety si borci nejprve museli doběhnout a potom ze džbánů rozlévat a pít. Soutěžilo se opět O sto sudů Mušketýra. Po dramatickém klání vyhrálo družstvo z Poděbrad z Restaurace U Šťastných. Druhý skončil tým restaurace Haštalský dědek z Prahy a třetí restaurace Na hřišti ze Ždírcce nad Doubravou. Potom hrálo Rakovnické Hradní duo a Brass Band. A opět přijela kněžna Elisabeth von Fürstenberg se svým synem Karlem Egonem II. Spolu s generálním ředitelem Královského pivovaru Krušovice Ing. Pavlem Gregoričem se zúčastnila poděkování bývalým zaměstnancům pivovaru a předání darů. Po celý den pivovarem procházely exkurze. Na večerní koncert Čechomoru přišlo na dva tisíce lidí a byla to hezká tečka za oběma dny.

>> www.krusovice.cz









Jáchymovské lázně v roce 100

Při příležitosti stého výročí lázeňské léčby v Jáchymově jsem o rozhovor požádal generálního ředitele Léčebných lázní Jáchymov MUDr. Eduarda Bláhu. Povidáme si v místě, kde byl díky Marii Curie-Skłodowské a jejím výzkumům započat atomový věk.



MUDr. Eduard Bláha

Slavíme nejenom sto let jáchymovského lázeňství, ale i atomové léčebné éry, jež předcházela atomové éře válečné a energetické. Léčebná éra ve skutečnosti začala už dřív, v dobách, kdy ještě radiace nebyla nikým specifikována. Sto let je světové výročí, a my se k němu hodně upínáme a zdůrazňujeme je ve všech našich prezentacích, aby nám pomohlo prosadit se ve vzdáleném zahraničí. Zatím se prosazujeme u našich sousedů a na Středním východě, kde jsme tradičně známí. Stoleté výročí bychom rádi využili k ataku na trhy, které mají co společného s nastolením atomového věku a působením madam Curie-Skłodowské, jako je Francie. Tam jsou lázeňství především Lourdy a Vichy, a je to něco úplně jiného. Rádi bychom k nám i díky tomuto marketingovému tahu přitáhli novou francouzskou klientelu.

Jak byste, nám laikům, vysvětlil, čím jáchymovská radonová voda léčí?

V tom, bohužel, dodnes nejsou jednotní ani odborníci, i když shodně konstatují, že léčí velmi účinně. Hodně zjednodušeně lze říci, že radonová voda iniciuje jakousi spouštěcí reakci obranných mechanismů, nebo naopak určité obranné mechanismy lidského organismu (jako je např. bolest) tlumí, aby vůbec bylo

možné začít rehabilitovat. Ve společnosti bohužel existuje jakási radonová fobie. Je pravda, že existují i škodlivé vlivy radonu. Ale celoživotní přebývání v domě bez protiradonových opatření a vdechování radonu je opravdu něco jiného než lékařem indikovaných osmnáct koupelí v prostorách dokonale odvětraných vzduchotechnikou.

V jakém rozpoložení se jáchymovské lázně nacházejí v roce 100, v čem je to kouzlo tradičního českého lázeňství, které nám svět závidí?

Kouzlo?! Je to tvrdé, ale já myslím, že bylo dlouho hlavně v ceně. Ono má to tradiční lázeňství totiž své mouchy. Paušálně přiřazuje lázeňským hostům roli nemocných. Na jednu stranu unikátně klade důraz na medicínskou stránku a roli lékaře a na druhou trpí nešvary českého zdravotnictví. Jáchymovské lázně však rozhodně nic neubraly z medicínské péče, avšak vedle toho odstraňujeme všechny nešvary tak, abychom nemocným poskytovali co nejefektivnější léčení. Paralelně s tím se snažíme podchytit současný trend, projevující se změnou skladby a požadavků klientely. Už k nám nejezdí jenom nemocní. Jezdí zdraví na kratší období a hledají něco atraktivního. Jáchymov je pro ně výspou klidu v bouřlivé době. Takže rozpoložení je jistě dobré. Zdejší lázně ale mají v boji o lázeňského hosta ztíženou pozici. Co mu nabídnout dál? Lázeňský charakter má totiž pouze lázeňská čtvrť města. V současné době proto oslovujeme městské instituce a snažíme se městu Jáchymov vyhledat pomoc. Jsme totiž přesvědčeni, že když městu pomůžeme odpíchnout se ode dna, že v dlouhodobém horizontu pomůžeme sami sobě. Nemyslíme si, že město spasí jedna velká dotace od státu, ale že se musí nastartovat a rozběhnout proces, kdy Jáchymov hospodářsky ozdraví ekonomické aktivity jeho vlastních obyvatel – drobných živnostníků a podnikatelů. Naše společnost chce Jáchymovu pomoci s první investicí, která by tento ozdravný hospodářský proces měla nastartovat. Nabídku jsme už předložili. Věříme, že umožní i ostatním, aby viděli smysl investovat v Jáchymově, kupovat zde – a ne spekulativně – objekty za účelem rozvoje.

Od té doby co Léčebné lázně Jáchymov patří současnému majiteli, je v nich zřejmý veliký progres. Čím to?

Začala se věnovat pozornost dotahování věcí do detailů, protože kvalita, resp. kvalitní výsledek, se skládá se spousty detailů. Obzvláště

ve službách. Každý úsměv a příjemné vystupování personálu vůči hostům se zhodnotí. Především přístup k hostům je to, co se zde změnilo. Samozřejmě vedle toho, že investujeme, opravujeme a měníme tvář lázeňské čtvrti Jáchymova. Za to musíme investorům, respektive našim akcionářům, poděkovat. Ponechávají zisk ve společnosti a my jej tak můžeme používat na rozvoj. Jsme na stejné vlně, dávají nám značný operační prostor realizovat naše nápady a jejich rozhodovací a schvalovací procesy jsou velmi operativní.



Ve vašich lázních se léčí a rehabilituje česká běžkařská elita...

Ano, měli jsme tu i Katku Neumannovou ještě před tím, než dosáhla svých největších úspěchů. Koho ale máme téměř exkluzivně, je Lukáš Bauer a celá běžkařská špička, která trénuje a bydlí nad námi na Božím Daru. Léčebné lázně Jáchymov začínají objevovat i další sportovci. Pro závodníky na horských kolech tu máme nejen ideální léčebné a rehabilitační zázemí, ale i terény. Soustředění tak u nás mívají i zahraniční reprezentace, a i díky tomu jsme přijali nabídku být spoluorganizáteli českého poháru ve sjezdu horských kol na Klínovci.

» www.laznejachymov.cz



První hotely v rámci projektu Franchising s EuroAgentur Hotels & Travel – šance i pro vás!



EuroAgentur Hotels & Travel a.s.

před několika měsíci oznámila svůj nový projekt – využití výhod značky EuroAgentur v rámci franchisingové smlouvy. Prvními hotely, které byly zařazeny do tohoto projektu, tak EuroAgentur H&T odstartovala novou fází své expanze. Díky rozšíření hotelové sítě tak nabízí českým a slovenským hotelům nové možnosti spolupráce, na jaké hoteliérům obvykle nezbývá dostatek finančních prostředků. Jedná se o prezentaci na celé řadě zahraničních veletrhů, kterých se EuroAgentur pravidelně účastní, nabízí se široká možnost inzerce v odborném a zahraničním tisku, spolupráce v oblasti on-line marketingu a další formy marketingové podpory. Od roku 1990 se společnost aktivně zúčastnila již 230 zahraničních veletrhů cestovního ruchu. EuroAgentur Hotels & Travel působí na tuzemském trhu sedmnáctým rokem a má dlouholeté zkušenosti s franchisingem v oboru hotelnictví. Vlastní licence Ramada (Ramada Grand Hotel Symphony a Ramada Airport Hotel Prague) a provozuje dva hotely pod hlavičkou Best Western (Best Western Hotel Kampa a Best Western Hotel Selský Dvůr). Vlastní inomingová cestovní kancelář v loňském roce dovezla do ČR více než 250 tisíc zahraničních turistů. Společnost provozuje v současné době 33 hotelů, z toho 17 v Praze a 1 v Bratislavě.

EuroAgentur spolupracuje stále se zvyšující počet společností, který svědčí o dobře nastaveném franchisingovém systému. Spojení se silnou značkou na trhu umožní partnerům získat lepší přístup k úvěrům, leasingu a pojištění. Pro banky a pojišťovací společnosti jsou stabilnějšími partnery a samotný franchising je novým oborem pro poskytování úvěrů. Díky této spolupráci získají partneři rovněž možnost výhodnějších cenových nabídek pro nákup zboží a služeb prostřednictvím našich velkoobchodních dodavatelských smluv, na které by samostatný subjekt na trhu nikdy nedosáhl. I v této oblasti má silný odběratel výhodnější pozici. Sami hoteliéři budou moci porovnat své ceny v oblasti dodávek kávy, prádla, kuchyňské technologie, restauračního inventáře, čisticích prostředků, kosmetických doplňků a mnoha dalších. Partnerstvím s EuroAgentur Hotels



& Travel získají hotely veškeré výhody on-line rezervačního systému EuroAgentur Hotels & Travel, který může využít kterýkoliv uživatel internetu na světě. Díky jeho nastavení obdrží hotel platbu za ubytování již v momentě potvrzení rezervace.

Prvním hotelem

se stal hotel Terasa**** ve Frýdku-Místku s kapacitou 20 pokojů a plánovaným otevřením od



Franchising je cestou z izolace,

cestou k novým klientům, což potvrzují nejnovější statistiky, které dokazují 80% úspěšnost podniků provozovaných touto formou. Spolupráce s EuroAgentur Hotels & Travel umožní partnerským hotelům rychlejší expanzi a vstup na nové nebo vzdálené trhy, čímž je zajištěn jistější a rychlejší růst. Se společností

EuroAgentur Hotels & Travel a.s. je nositelem osvědčení za kvalitu poskytovaných služeb v cestovním ruchu – značky Czech Made – udělované Sdružením pro cenu České republiky za jakost. Osvědčení bylo společnosti uděleno jako jedinému subjektu v oblasti cestovního ruchu v roce 2005 již popáté. Dvakrát byla společnost vyhlášena v TOP 100 společností v České republice. NFHR ČR ocenila společnost EuroAgentur Hotels & Travel mimořádnou cenou za vytváření dobré pověsti hotelového průmyslu a veřejně prospěšnou činnost. Generální ředitel společnosti pan Viliam Sivek byl za loňský rok vyhlášen Hoteliérem roku v kategorii hotelových řetězců, Podnikatelem roku, Osobností cestovního ruchu a byl finalistou soutěže Manažer roku.

Od roku 1997 je společnost členem Hospodářské komory ČR a registrovaným členem Fondu podpory exportérů PHARE při HK ČR. Je nositelem grantu PHARE za organizaci, účast a prezentaci ČR na veletrzích a výstavách v zahraničí (např. WTM Londýn, MIT Moskva...). V roce 2002 se firma stala členem SČOK – Slovensko-české obchodní komory a ACCC – Americké obchodní komory (American Chamber of Commerce in the Czech Republic). EuroAgentur Hotels & Travel je aktivním členem ACK ČR (Asociace cestovních kanceláří ČR) – profesního sdružení subjektů cestovního ruchu, členem ASTA (American Society of Travel Agents), RDA (Internationaler Bustouristik Verband e.V), NFHR – Národní federace hotelů a restaurací a SPS – středního podnikatelského stavu.



1. srpna 2006. Tento moderní hotel v blízkosti přehrady Olešná nabízí hostům pohodlné ubytování, relaxační

a kongresové prostory vhodné jak pro rodinnou dovolenou, tak i firemní akce. Dalším hotelem je hotel Praha*** Superior, ležící v Krušných horách v obci Boží Dar. Jedná se o stylový hotel s širokou nabídkou konferenčních, balneo a wellness služeb. Pohodlí zde hosté naleznou v útulných jednolůžkových, dvoulůžkových, rodinných a mezonetových apartmánech o celkové kapacitě 42 pokojů. V současné době probíhají jednání s desítkami dalších hotelů, připojte se i vy a dosáhnete partnerstvím s EuroAgentur Hotels & Travel úspěchu! Načerpejte s námi novou energii v podnikání!

Josef Bára, výkonný ředitel
společnosti EuroAgentur Hotels & Travel a.s.
tel.: 271 090 896, e-mail: bara@euroagentur.cz

»» www.euroagentur.cz



Ranč Kostelany

V nádherné krajině Chráněné krajinné oblasti Chřiby několik kilometrů od Kroměříže se nachází ranč dýchající atmosférou Divokého Západu. Ranč Kostelany neslouží jen milovníkům koní a příznivcům western & country, ale širokou nabídkou kvalitních služeb, programů a lákavým zázemím je určen prakticky všem. Hotel*** Crazy Mary nabízí stylové, útulné a komfortně zařízené dvoulůžkové pokoje a apartmány, přičemž součástí apartmánů je kuchyňka, balkon či terasa. Zdejší aquacentrum disponuje bazénem s protiproudem, whirlpoolem, saunou s ochlazovacím bazénkem, odpočívárnou a masérnou. Je možné si tu zahrát bowling, půjčit



horská kola, objednat individuální jezdecký výcvik s instruktorem nebo vyjížďky na koních, ale také billiard, tenis, petangue, společenské hry a případně pronajmout víceúčelovou halu pro sportovní aktivity aj. Saloon je otevřen denně.

Manažera Ranče Kostelany Ing. Vratislava Tomečka jsem se zeptal: „Proč Starobrno?“



Ing. Vratislav Tomeček

Jsem přesvědčen, že spolupráce Ranče Kostelany a pivovaru Starobrno je logickým propojením dvou moravských subjektů. Moravského pivovaru a moravské turistické atraktivitu. Mohlo by se zdát, že jsme od sebe poměrně daleko, avšak expanze Sta-

brbrna do Zlínského kraje pokročila mnohem, mnohem dál, než jen ke Kroměříži. A proč nám vyhovuje spolupráce se Starobrnem? Starobrno nabízí úplně jiné zázemí než většina konkurence. Z hlediska naší komunikace směrem ke klientům a k vysoce kreativnímu marketingu Starobrno je to pro Ranč Kostelany obrovská synergická výhoda. Veliký důraz při tom klademe na individuální přístup k hos-



tům a k jednotlivým cílovým skupinám. V měsících květnu a červnu je Ranč Kostelany nejen zázemím pro pořádání firemních akcí, ale i cílem školních exkurzí, v jejichž rámci se v tzv. juniorprogramu děti seznamují s životem a zvyky původních obyvatel severoamerického kontinentu. Pro rodiny s dětmi tu pořádáme pravidelná westernová odpoledne



a pilotní sezonní akce se stylovými programy. Firmám pak na klíč tvoříme incentívni a time buildingové akce apod. Spolu s westernovým, outdoorovým či indoorovým programem včetně cateringu, stravování a ubytování pro ně zajišťujeme i zázemí pro jejich pracovní jednání a prezentace.

www.kostelany.cz

www.starobrno.cz



Šiklův Mlýn

V roce 1990 se začínají psát dějiny Westernového Městečka. V roce 1997 se zde uskutečňuje první rodeo v Česku. Kromě něj vzniká další mega akce – Noční show, na které se předvádí i pyrotechnické a kaskadérské umění jezdců na koních. Ta se pak v dalších letech konají každý víkend. Vzhledem ke stále se zvyšujícímu počtu návštěvníků se realizuje výstavba přírodního amfiteátru pro tři tisíce sedících diváků. Jeho jeviště je řešeno jako replika staveb z konce 19. století na západě USA. Současně vznikají městské historické lázně, kde se nabízí koupel v dřevěné kádi apod. a dětský letní tábor. V roce 1999 Westernové Městečko získává mexickou čtvrť s letní mexickou restaurací. Téměř desetiletý provoz dává vzniknout Galerii Divokého západu. Rozšiřují se ubytovací kapacity. Novinkou roku 2000 jsou bazény, jež jsou součástí součas-



ného relaxačního a sportovního centra. Hlavním bodem programu se stává tzv. akční divadlo – téměř hodinové show s autentickým příběhem z Divokého západu, množstvím kaskadérských kousků, pyrotechnických efektů a využitím zvířat přímo na scéně. V roce 2001 je otevřen hotelový komplex Colorado Grand. V dalších letech se rozšiřuje zázemí a programová nabídka nejen pro veřejnost či školní výlety, ale i pro firemní, zejména pak incentívni akce.



Libor Šikl

Majitele Westernového Městečka pana Libora Šikla jsem se zeptal, proč Starobrno.

Tuto marketingovou strategii jsem domlouval s panem Jiřím Imrýškem už v roce 2001. Westernové Městečko za svoji dvanáctiletou



existenci prošlo vývojem i co se týče dodavatelů. Postupem času stoupala návštěvnost, což už samo o sobě je odrazem kvalitních služeb. Přesto, že jsme zde zkoušeli i piva jiných značek, před šesti lety po zásluze zvítězilo Starobrnno. Spolupráce s ním není jenom o dodávkách piva, ale stali jsme se partnery při pořádání velkých akcí. Kvalita piva je stabilně vynikající.



Pobyť ve Westernovém Městečku se pro mnoho návštěvníků stal každoroční tradicí. Ostatně pro návštěvníky jsme zajímaví nejen v létě, ale po celý rok. To dokazuje přehled realizovaných školních, firemních, incentivních a kongresových akcí. Stalo se zvykem, že velké nadnárodní korporace u nás pořádají setkání od menších až po velké události pro tisíce účastníků.

>>> www.western.cz

>>> www.starobrnno.cz



Farma Bolka Polívky



Farma Bolka Polívky, v níž se mj. natáčí pořady BOLKOVINY a ZPÍVÁNÍ NA FARMĚ, se nachází asi 15 minut po dálnici směrem z Brna na Olomouc v krásném prostředí zvedající se Dražanské vrchoviny v malé moravské víšce Olšany u Rousínova. Farma hostům skýtá ubytování, prostorné parkoviště i nádherný výhled na okolní krajinu a dřevěné ohrady s krásnými koňmi. Řada významných firem v prostorách zdejších restaurací „U klauna“ a „U krále“ pořádá své semináře, školení a další marketing events. Kapacita restaurací je celkem 115 míst + venkovní terasa, kde je možno využít



i velkého grilu. Hotel „U krále“ má kapacitu 40 lůžek (1 apartmán a 12 dvou- až třílůžkových pokojů + přistýlky). Hostům jsou k dispozici koně, horská kola, kulečnick, posezení u krbu atd. Součástí areálu je krytá hala s kapacitou 600 míst, kterou je možno využít jako prostor pro pořádání konferencí, školení, sportovních klání, koncertů apod. Své domoviště má na farmě indiánský kmen HAU-KOLA, který návštěvníkům předvádí ukázkou ze života prérýjních indiánů.

Ředitele Farmy Bolka Polívky pana Marka Zouhara jsem se zeptal, proč Starobrnno.

Vždycky jsem si říkal, proč by měl u nás na farmě být jiný pivovar? Starobrnno je nám nejbližší.



Marek Zouhar

Geograficky i kreativitou svého marketingu. A hlavně, má vynikající pivo. Starobrnno je partner, který nám hodně pomáhá. Pokud zde na farmě pořádáme větší akce, např. Dětský den, Olšany Open nebo Westernový den, nemáme

problém se zajištěním party stanů, dalších výčepních stolic, slunečníků atd. Farma Bolka Polívky nabízí domácí komorní prostředí. To, co k nám hosty, a to opakovaně, láká nejvíce, je duch, který tomuto místu vetknul Bolek Polívka. Hosté zde nacházejí soukromí. Kolem nás jsou jedna dvě vesničky, jinak les. Jsou to ale i koně a útulná hospůdka s vynikající kuchyní a posezením na terase.

>>> www.bolek.cz

>>> www.starobrnno.cz

PONTES 06

Mosty porozumění

11. ročník Mezinárodního hudebního festivalu PONTES 2006

KALENDÁRIUM Česká republika

Neděle 3. září 2006 v 16:00 hod.

BRNO - KŘTINY

Poutní kostel Jména Panny Marie

BACH, SCHUBERT, TARTINI, MOZART

Zdena Kloubová - soprán
Oldřich Vlček - housle, viola
František Štastný - varhany



Pátek 1. září 2006 v 19:00 hod.

LEDNICE

Zámek - Jízdárna

VEJVANOVSKÝ, MOZART, HÄNDEL

Pražský žesťový soubor
František Štastný - varhany
Virtuosi di Praga / Oldřich Vlček



Čtvrtek 7. září 2006 v 19:00 hod.

TELČ

Zámek - Zámecký sál

Večer šansonů „SVĚT PATŘÍ NÁM“

Jana Rychterová - zpěv, kytara
Lenka Uhlíková - housle



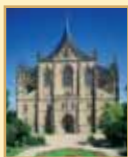
Pátek 8. září 2006 v 19:00 hod.

KUTNÁ HORA

Chrám Svaté Barbory

VIVA! MOZART

Marie Fajtová - soprán Jiří Sulženko - bas
Nadja Latkani - alt Canti di Praga / Jiří Chvála
Aleš Briscein - tenor Virtuosi di Praga / Oldřich Vlček



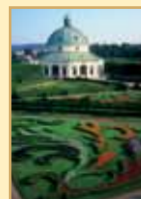
Pondělí 11. září 2006 v 19:30 hod.

KROMĚŘÍŽ

Zámek - Sněmovní sál

MOZART, SCARLATTI, HÄNDEL

Markéta Bechyňová - soprán
Jaroslav Halíř - trubka
František Štastný - varhany
Virtuosi di Praga / Oldřich Vlček



Úterý 12. září 2006 v 18:00 hod.

LITOMYŠL

Domov mládeže

POZOR KLASIKA!

BACH, MOZART, BEATLES, ABBA
Oldřich Vlček / Uldo Lupino - housle, viola
Pavel Drešer - keyboard



Čtvrtek 21. září 2006 v 17:00 hod.

ČESKÝ KRUMLOV

Prokyšův sál

CALDARA, FUX, REUTTER

Barokní duchovní hudba
z Českokrumlovského archivu
HOFMUSICI / Ondřej Macek



Neděle 24. září 2006 v 19:00 hod.

ŽDÁR n./SÁZAVOU

Kostel Všech Svatých

BACH, MOZART, ROSSINI, DVOŘÁK

Alžběta Poláčková - soprán Oldřich Vlček - housle
Gabriela Koperová - soprán František Štastný - varhany
Vratislav Vlna - hoboj Virtuosi di Praga / Oldřich Vlček



Sobota 14. října 2006 v 19:00 hod.

OLOMOUC

Chrám Svatého Mořice

VERDI: REQUIEM

Symfonický orchestr
Čes. rozhlasu / Stanislav Macura Marta Beňáčková - alt
Slovenský filharmonický sbor Michal Lehotský - tenor
Adriana Kohútková - soprán Zdeněk Plech - bas



Pondělí 16. října 2006 v 19:30 hod.

PRAHA

Rudolfinum

MOZART, HAYDN, JEŽEK

Joana Trzeciak - klavír
Virtuosi di Praga / Oldřich Vlček



Středa 24. října 2006 v 18:30 hod.

TŘEBÍČ

Zámek - Kamenný sál

TELEMANN, RAVEL, BOCCHERINI

České kytarové kvarteto



Středa 8. listopadu 2006 v 19:30 hod.

PRAHA

Rudolfinum

IFIGENIE V AULIDĚ

Virtuosi di Praga / Nikos Tsouchlos
Isabelle Poulenard - soprán
Mathias Vidal - tenor
Nikos Spanos - kontratenor



Pátek 1. prosince 2006 v 19:30 hod.

PRAHA

Rudolfinum

MOZART, RYBA

Sefika Kutluer - flétna Jiří Sulženko - bas
Zdena Kloubová - soprán Aleš Bárta - varhany
Pavla Vykopalová - alt Canti di Praga,
Aleš Briscein - tenor Khüniv dětský sbor / Jiří Chvála
Virtuosi di Praga / Oldřich Vlček



Organizátor festivalu:



PONTES - Lupulus s.r.o.

Na Pankráci 24, Praha 4, 140 00, Tel: + 420 777 847 647

e-mail: pontes@pontesfestival.com, www.pontesfestival.com



Mezinárodní hudební festival PONTES 2006

pod záštitou paní Livie Klausové a České komise UNESCO

Není na světě více universální, všeobecně srozumitelná a přitom tak obtížně uchopitelná a definovatelná oblast lidského konání, jako je hudba. Hudba má dar otevírat lidská srdce, rozeznávat v našich myslích nové, neznámé světy a spojovat lidi nejrůznějších národností, kultur, názorů a náboženských vyznání. A právě na tyto vlastnosti hudby sází již jedenáctým rokem organizátoři a tvůrci Mezinárodního hudebního festivalu PONTES. Obdobně jako u předchozích deseti ročníků, i letos zůstala koncepce a organizace festivalu stejná. Koncerty se odehrávají na místech České republiky, která jsou na seznamu UNESCO. Díla českých i zahraničních mistrů v podání špičkových interpretů tak kromě Prahy mohou posluchači obdivovat v Telči, Žďáru nad Sázavou, Českém Krumlově, Lednici, Kutné Hoře, Kroměříži, Litomyšli, Olomouci, Hlavoňovicích, Třebíči, Brně a letos premiérově i ve Křtinách u Brna. Mottem festivalu je spojování: Mosty porozumění, jak to ostatně u mostů – pontů – bývá. Kromě toho si festival klade za cíl

inspirovat mocné a majetné tohoto světa k čemusi velmi ušlechtilému, k obnově památek a zachování naší historie pro generace budoucí.

Tvůrcem Mezinárodního hudebního festivalu PONTES je Maestro Oldřich Vlček, šéf orchestru Virtuosi di Praga, vynikající dirigent a houslový virtuóz:

„Tento rok je mi ctí, že mohu mezi našimi příznivci uvítat paní Livii Klausovou, která nad festivalem PONTES na počátku druhé desítky jeho let převzala záštitu. Vážím si tohoto ocenění a vnímám je jako závazek, jako jasné sdělení, že naše cesta má hlubší smysl. Je za námi jedno desetiletí festivalu PONTES, hlavním vítězem těch deseti let byla hudba. Jistě víte, že v uplynulých letech, hlavně za pomoci akciové společnosti Zentiva, jsme nechali zrestaurovat několik unikátních hudebních autografů světového významu. (Dvořákova symfonie Z Nového světa, opera Rusalka, Smetanův cyklus symfonických básní Má vlast a opera Prodaná nevěsta). Jsme na prahu druhé desítky festivalových let. Za sebe

se můžeme poďívat s hrdostí a do budoucna zůstáváme tím, čím jsme chtěli být od prvního ročníku. Aktivitou, jež prostřednictvím hudby propaguje a zviditelňuje skvosty již zapsané na listině UNESCO, ale i ty, které by tam podle našeho názoru patřit měly. Letos bychom rádi upozornili na něco, co je téměř přírodní úkaz, který si zaslouží, dle mého názoru, stejnou pozornost jako kterýkoliv architektonický skvost – svojí tradicí unikátní obřad Jízdy králů, konaný odnepaměti v Čechách i na Moravě a prakticky nepřetržitě ve Vlčnově. Kromě toho bych s upřímnou radostí uvítal, kdyby mezi památky UNESCO přibyl i nádherný farní kostel v Křtinách, perla jižní Moravy, dílo architekta Jana Blažeje Santiniho. V této souvislosti musím vyzdvihnout velmi vstřícný postoj naší nové patronky, paní Livie Klausové, a České komise pro UNESCO. Díky sympatiím pro myšlenku PONTES – Mostů porozumění – se v rámci prosincového koncertu uskuteční nejen setkání starostů všech míst zapsaných na listině UNESCO, ale i slavnostní přijetí na Pražském hradě. Festival je již dnes skutečně mezinárodní, neboť koncerty se konají nejen v České republice, ale i na Slovensku, v Rakousku, Německu, Polsku. V nejbližší době se festivalové koncerty budou konat i v Belgii, Francii a míříme i za moře do Latinské Ameriky. Jak vidíte, nabrali jsme svěží vítr, míříme do Evropy i do světa. Jsem rád, že Mezinárodní hudební festival PONTES v silné konkurenci uspěl. Uvědomuji si, že je to také díky vám, našim posluchačům. Jsem přesvědčen, že nás potřebují i naše památky. A my zase potřebujeme je. Nejen proto, že jsou krásné, ale hlavně proto, že je v nich přítomna historie, která nás utvořila. Těším se na shledání s vámi na koncertech festivalu PONTES,“ řekl pro Všudybyl Maestro Oldřich Vlček.

- >>> www.zentiva.cz
- >>> www.kolektory.cz
- >>> www.falkensteiner.com
- >>> www.m3000.cz
- >>> www.akccs.cz
- >>> www.tondach.cz
- >>> www.dumporcelanu.cz
- >>> www.krasnenehty.cz
- >>> www.helena-magic.cz
- >>> www.vitejte.cz
- >>> www.kofronproduction.cz



ZENTIVA

KOLEKTORY
PRAGA, a.s.

CISAR, ČESKÁ, SMUTNÝ A SPOL.
BYDLOUŠTĚ KANCELÁŘ

FALKENSTEINER
Hotels & Resorts

M3000

MAGIC HELENA
značková dámská a pánská móda

TONDACH
střecha dělá dům

JESSICA

ACR Alfa
AGENTURA PROPAGACE ČESKÉ REPUBLIKY
www.acr.cz

DŮM
PORCELÁNU

všudybyl

KOFROŇ
Production & Consulting



Euler Hermes Čescob v Le Palais



Společnost Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a.s., která je nejvýznamnějším poskytovatelem pojištění pohledávek ve světě i v České republice, pozvala své významné obchodní partnery na neformální setkání do pětihvězdičkového Hotelu Le Palais v Praze na Zvoňarce. Při pobytu v tomto velmi luxusním a příjemném prostředí by málokdo uvěřil, že do roku 1989 byla tato jedinečná budova součástí generálního ředitelství masného průmyslu. Několik desítek hostů Euler Hermes Čescob, úvěrové pojišťovny si tak mohlo vychutnat příjemnou atmosféru letní terasy hotelu s výhledem na Vyšehrad. Po úvodním slovu generálního ředitele Ing. Júliuse Kudly už následovaly neformální diskuze mezi účastníky do pozdních večerních hodin. A protože byla nejen hojnost dobrého jídla a pití, ale vyšlo i počasí, akce se opravdu vydařila.

-HR-

>> www.eulerhermes.com/cz
>> www.palaishotel.cz





Idyla není přehnaným pojmem

Paní Dany Böhmové, obchodní a marketingové ředitelky CLUB HOTELU PRAHA - Průhonice, jsem se zeptal, proč se potkáváme právě v Průhonících.

Protože jsem dostala zajímavou nabídku od ředitele CLUB HOTELU PRAHA - Průhonice pana Jana Duška. Nežli jsem mu však řekla ano, byla jsem se s resortem důkladně obeznámit. Donedávna



Ing. Dana Böhmová

jsem pracovala na jakoby druhé straně fronty v inomingových cestovních kancelářích a jejich zastoupeních v zahraničí. Nejdéle v Čedoku. Hodnotila jsem tedy resort spíše z pozice člověka, který nabízí a prodává inomingové služby. CLUB HOTELEM PRAHA - Prů-

honice jsem ale byla okouzlena. Je zde nádherná příroda a obrovské možnosti pro pořádání garden party, svateb, firemních a kongresových akcí i sportovního a relaxačního využití. CLUB HOTEL PRAHA



RESORT HOTEL**** CLUB HOTEL PRAHA – Průhonice

s bezbariérovým systémem všech středisek, ubytovací kapacitou 100 pokojů a kongresovou halou až 1800 míst se nachází blízko Průhonice (příjezd z dálnice D1 ve směru od Brna; od Prahy Exit 6). Centrum Prahy je vzdáleno 15 minut jízdy. Resort má parkoviště pro auta i autobusy a 6 garáží. S centrem Prahy jej spojuje i hotelový „Shuttle“ bus. Díky moderně vybavené sportovní hale a venkovním plochám nabízí široké možnosti sportovního využití a relaxace. Je zde 6 vnitřních a 4 venkovní tenisové kurty; 2 squashové dvorce; 2 bowlingové dráhy. Alternativně 4 badmintonové nebo volejbalové kurty, 3 hřiště na sálovou kopanou, 1 basketbalové hřiště nebo 3 sektory na stolní tenis. Stoly na billiard (1 karambol, 1 pool) a šipky. K dispozici je sport shop. Regenerační zázemí disponuje 2 saunami, soláriem, relaxačním bazénem se slanou vodou a hydroterapeutickými prvky, posilovnou a masérnou. Hotelová restaurace nabízí výběr z mezinárodní kuchyně. V České chalupě, zasažené do klidné přírody s letní Skalní terasou a výhledem na venkovní tenisové kurty, najdete mnoho druhů jídel z české i mezinárodní kuchyně. Lobby bar nabízí příjemné posezení při šálku kávy. Club restaurant Gourmet příjemnou atmosféru rodinného prostředí u plápolajícího krbu. Sport bar pak možnost občerstvení po sportovním výkonu.



- Průhonice bývá vnímán především v souvislosti se sportovní halou jako objekt u dálnice. Pokud však projdete hotelem do prostor, jež přímo sousedí s dendrologickou zahradou, ocitáte se v úplně jiné dimenzi. Ruch dálnice je rázem neskutečně daleko. Shůry z restaurační terasy můžete shlížet do zeleně nebo sledovat dění na tenisových kurtech hluboko pod vámi. Idyla v tomto případě vůbec není přehnaným pojmem.

www.chpp.cz

Mistr kuchař Vladař



První letní den se v pražské restauraci U Vladaře konala degustace nové řady kořenících směsí „Mistr kuchař Vladař“. Kmotry koření byli spisovatel Arnošt Lustig, rocker Pavel Sedláček a režisér Petr Vachler. Chutnala se i vína z vinných sklepů firmy Víno Blatel, italské minerální vody San Benedetto firmy T. Krpflinger a ledové kávy Master Café firmy Monitrade CZ.

»» www.uvladare.cz
»» www.korenicko.cz



Klobouková party

Již tradičně pořádala Česká manažerská asociace kloboukovou party, která se opakovaně konala v Japonské zahradě TOP HOTELU Praha. Setkání, při kterém žádné z dam nechyběl slušivý klobouk, se uskutečnilo 21. června 2006. Patronkou vítání léta byla Manažerka roku 2005 paní Jana Malá – předsedkyně představenstva Družstva umělecké výroby Moravská ústředna. Předsedkyně klubu hned v počátku představila čestné hosty - předsedu Senátu České republiky MUDr. Přemysla Sobotku a předsedu Svazu českých a moravských družstev pana Jana Wiesnera. V průběhu odpoledne ještě došlo ke slavnostnímu křtu knihy prof. Ing. Zbyňka Pitry, DrSc. „Management inovačních aktivit“, kterou si jistě většina manažerů ráda přečte, a společnost TONAK v produkci Czechoslovak Models připravila módní přehlídku. Po příjemném programu mohli ještě hosté probrat své zážitky u bohatého rautu, který, tak jako vždy, připravil TOP HOTEL Praha.

»» www.tophotel.cz
»» www.mubrno.cz
»» www.czechmodels.cz
»» www.tonak.cz



Happeningové party „Rušte!“

27. června se v pražském Grand Hotelu Bohemia konalo happeningové party „Rušte!“, v jehož rámci ředitel hotelu pan Petr Beránek se svým týmem představil obchodním partnerům a klientům hotelu nově zrekonstruované pokoje. Účastníky kromě báječného cateringu a úžasných výhledů na Prahu z krásných nově zrekonstruovaných pokojů mj. čekala soutěž ve stlání postele či soutěž v plnění minibaru. Velmi příjemný večer.

»» www.grandhotelbohemia.cz





Okno do minulosti

O skanzen středověké vesnice

Villa Nova v Uhřínově pod Deštnou je nebývalý zájem. Potvrdil to jeho ředitel Bohumír Dragoun s tím, že za loňský rok sem zavítalo sedm tisíc návštěvníků. Za šest let se zde v rámci mezinárodní výměnné studentské služby European Worldcamp Service (EWS) vystřídalo devět dobrovolníků z Belgie, Francie, Německa a Turecka. Nejnovější stážistkou je dvacetiletá studentka archeologie z USA. Mimo tento projekt tu pracovala jedna studentka ze Zakarpatské Ukrajiny. Villa Nova je o prázdninách otevřena v doprovodu průvodce denně.



Středisko experimentální archeologie Villa Nova

v Uhřínově pod Deštnou začalo pracovat v roce 1992, oficiálně pak 1993 a registrováno bylo 1994, když předtím působilo pod hlavičkou Domu dětí a mládeže Rychnov nad Kněžnou. V tomto skanzenu, v němž na ploše 7 hektarů je pět větších objektů a řada malých, postupně vznikly roubená i pletená zemnice, kovárna, hrnčířská dílna, keramické pece a pec metalurgická, hospodářské přístřešky, stodola, kruhový přístřešek pro zvířata, nové velké oplocení pro ovce a kozy i sad. Po zimě se všechno dává do pořádku. Pole o rozloze 300 metrů čtverečních letos poprvé neryli, ale orali hákem taženým

koněm. Letos přibudou další oddělené objekty s pilířovou konstrukcí ze 13. století podle nálezu v lokalitě Bystřec u Vyškova – obytná jizba 4×3 metry a komora 2×3 m.

Muzeum archeologického experimentu,

fungující od loňských prázdnin v sousedství skanzenu středověké vesnice Villa Nova, vzniklo postupnou rekonstrukcí bývalé německé školy v Uhřínově pod Deštnou, místní části obce Liberk v Orlických horách. Vybudování muzea po stavební stránce přišlo na čtyři sta tisíc korun, sponzorsky se na něm podílel Královéhradecký kraj a na vytvoření expozice japonská Tadešioho nadace. Ve třech místnostech přízemí muzea na ploše 70 metrů čtverečních se návštěvníci názorně seznamují (mohou vyzkoušet) např. s tkaním na primitivním středověkém stavu či s mletím obilí pomocí mlýnského kamene. To vše zapadá do čtyřhodinového programu neformálního projektového vyučování „Okno do minulosti“, vhodného pro žáky 6. a 7. tříd základních škol, do něhož se ročně zapojuje víc než tři tisíce dětí.

PhDr. Josef Krám

>> <http://orlickehory.net>



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, 222 231 662,
602 459 216
e-mail: sales@npivovar.cz
www.npivovar.cz

Plavby s námořní cestovní agenturou Orbis Link



V námořní turistice

není specializovaná cestovní agentura Orbis Link žádným nováčkem. Již desátým rokem zajišťuje lodní lístky na trajekty pro zájezdy cestovních kanceláří a pro individuální klientelu. Zhruba stejně dlouho mají ve své nabídce i zájezdy lodí a okružní plavby na výletních lodích. „Připadali jsme si jako pionýři. Byli jsme první specializovanou námořní cestovkou na prodej okružních plaveb v době, kdy plavby nebyly v nabídce žádné z velkých cestovních kanceláří a u těch menších jen velmi sporadicky. Nyní ale nelitujeme, léta práce se začínají vyplácet. O okružní plavby je již zájem i v Česku, počet prodaných lodních zájezdů se za poslední tři roky každým rokem zdvojnásobuje a letos odhadujeme dokonce trojnásobek



loňského prodeje“, sdělují jednatelé společnosti Blanka Müllerová a René Močuba.

Okružní výletní plavby – romantika na moři

Okružní plavby jsou výjimečnou dovolenou, která kombinuje pobytový a poznávací zájezd, navíc okořeněný romantikou plavby po moři. Každý den na jiném místě, a přitom v komfortu a pohodlí. Kajuta se všemi zavazadly cestuje stále s klienty, odpadají tedy nepříjemné transfery, vláčení zavazadel a jejich balení a vybalování.

Lodě

Dnešní výletní lodě nejsou obyčejnými plavidly. V podstatě se jedná již ani ne o plovoucí hotely, ale spíše o plovoucí prázdninové resorty. Na dnes

již až patnácti pasažérských palubách najdete spoustu možností k odpočinku i zábavě. Komfortní kajuty, skvělá strava v restauracích i bufetech na otevřených palubách, přes den odpočinek na lehátku u bazény na palubě nebo výlety v přístavech, večerní show v divadle, společenský tanec při živé hudbě, pro nespavce diskotéka do rána. Relaxace při masáži v lázeňském centru nebo hodinka námahy v lodním fitness, každý si může zvolit svůj individuální program.

Bouráme předsudky,

že plavby jsou jen pro staré lidi a že na lodi bude nuda. Bývalo, ale to je již hodně dávno. Průměrný věk dnešního klienta je okolo 40 let a běžně se plaví i rodiny s dětmi.

Že se jedná o nepředstavitelně drahou luxusní dovolenou. Může být, pokud si zaplatíme luxusní apartmá na Queen Mary II nebo nějaké luxusní jachtě. Týdenní plavba s plnou penzí se dá běžně pořídít již za méně než 1000 EUR, průměr bývá okolo 1500 EUR.

Že budu trpět mořskou nemocí. Tuto zkušenost mívají lidé z malých trajektů nebo menších výletních lodí. Velké jsou standardně vybavené stabilizátory a i díky své velikosti jsou na moři velmi stabilní.

Okružní plavby Costa

V prosinci 2005 se stala cestovní agentura Orbis Link generálním zástupcem italské lodní společnosti Costa na českém trhu. „Jsm rádi, že můžeme zastupovat společnost, která je v námořní turistice v Evropě se čtvrtinovým podílem na trhu jasným lídrem. A to nejenom obchodním, ale i v oblasti životního prostředí. Costa, která vlastní největší a nejmodernější evropskou flotilu, obdržela od RINA certifikaci BEST 4, což je integrovaný systém dobrovolné certifikace za-



hrnující sociální odpovědnost, životní prostředí, bezpečnost a kvalitu. Costa

také jako první obdržela certifikát „Green Star“, který ji zavazuje provozovat všechny lodě zodpovědně s ohledem na životní prostředí. Od července 2005 Costa spolupracuje s World Wildlife Fund na ochraně tří nejzávažnějších a nejohroženějších mořských ekoregionů na světě, kterými jsou některé oblasti Středomoří, Velké Antily a severovýchodní Brazílie.

Trasy lodí flotily Costa míří především k přístavům Středozemního moře, severní Evropy, Karibiku, Jižní Ameriky a nově i Blízkého a Dálného východu. To přesně vyhovuje požadavkům našich klientů, kteří v naprosté většině vyhledávají plavby po Středomoří a Karibiku“, sděluje Blanka Müllerová.

Incentiva na lodi

Na co již dávno v USA a v západní Evropě přišli, pomalu proniká i k nám. Loď je ideální destinací pro incentivní turistiku. Skupiny odměněných pracovníků nebo firemního managementu na lodi naleznou jednak skvělý komfort, standardně výborné služby, ale i dostatek konferenčních prostor různých velikostí skvěle vybavených konferenční technikou. Navíc lze zajistit i různé doplňkové služby šité skupině přímo na míru. „Velmi oblíbené u korporátní klientely jsou zejména krátké plavby v délce trvání 4 až 5 nocí. Takových plaveb je ale málo, a tak je třeba plánovat s velkým předstihem, protože tyto krátké plavby jsou vždy dlouhodobě vyprodané. Většina plaveb je totiž v trvání 7 a více nocí,“ dodává René Močuba.

Trendy

Okružní plavby jsou celosvětově nejrychleji rostoucím segmentem turistického průmyslu. Stále zkušenější a samostatnější turisté se nespokojí jen s vyleháváním na plážích a hledají něco nového a zajímavého. Přitom nechtějí slevovat ze svých požadavků na pohodlí a kvalitu služeb. Okružní plavba na velké výletní lodi toto vše nabízí bez nutnosti kompromisů. Vítejte na palubě!

>> www.orbislink.cz
>> www.okruzni-plavby.cz
>> www.costa.cz

