

MAGAZÍN Agrofert

ZÁŘÍ
2009

pro zaměstnance a příznivce skupiny Agrofert



- PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI AGROPOL FOOD, S. R. O.
- DESET LET NÁMOŘNÍHO TERMINÁLU VE SVINOÚSTÍ
- NĚKOLIK POHLEDŮ NA PRŮBĚH LETOŠNÍ SKLIZNĚ
- SPOLEČNÝ PR PROJEKT POTRAVINÁŘSKÉ DIVIZE AGROFERT

ÚVOD

- 3 Editorial

HOLDING

- 4 Mgr. Libor Němeček: Rozhoduje především kvalita manažerů a zaměstnanců
6 Představení společnosti Agropol Food, s. r. o.

CHEMIE

- 7 Krize pomáhá efektivním výrobcům
8 Rozvoj teritorií pro prodej organických pigmentů
9 Změny v předpisech RID a ADR
10 Deset let námořního terminálu ve Svinoušti
12 Byl dotační program Vzdělávejte se! příležitostí pro Fatru?
14 První termín plnění REACH se rychle blíží
15 AFEED, a. s. – garant výživy hospodářských zvířat

ZEMĚDĚLSTVÍ

- 16 PREOL testuje provoz vozidel na směsnou motorovou naftu
18 Několik pohledů na průběh letošní sklizně
20 Příprava na novou genetiku v chovu prasat Skupiny Agrofert
22 CASE Den 2009 a novinky od AGRI CS
24 Zemědělská výstava Brno

POTRAVINÁŘSTVÍ

- 25 Vicemistr Evropy v řeznickém řemesle je ze společnosti Kostecké uzeniny
26 Nabídka balíčků pro členy Skupiny Agrofert
26 Spolupráce závodu drůbeže v podniku Kostecké uzeniny, a. s., se závody společnosti Agropol Group, a. s.
27 Marketingové oddělení společnosti Kostecké uzeniny, a. s., připravuje spoustu novinek
27 Společné řízení ve firmách Kostecké uzeniny a Maso Planá a nové organizační struktury
28 Společný PR projekt potravinářské divize Agrofert
29 Spolupráce s Hankou Kynychovou
30 Maso Planá, a. s., převzala na výstavě Země živitelka již osmnáctý certifikát KLASA
31 Společný projekt maloobchodních řetězců a značky KLASA

KALEIDOSKOP

- 32 Slevy na lázeňskou péči pro zaměstnance
33 Pojištění odpovědnosti zaměstnance za škodu způsobenou zaměstnavateli při výkonu povolání
34 Představujeme
34 Stručně z holdingu





Milí kolegové, vážení přátelé,

doba letních dovolených je za námi, zemědělci již závěrečnými bilancemi zakončili období sklizní a novináři přežili takzvanou okurkovou sezonu. Ta se ale podzimnímu vydání Agrofert magazínu naštěstí vyhnula, a proto vás můžeme seznámit s dalšími zajímavostmi ze skupiny Agrofert.

Ústředním tématem holdingové sekce je představení největšího dodavatele výrobků z drůbežího masa, společnosti Agropol Food, s. r. o. Dále pokračujeme v řadě rozhovorů s členy představenstva AGROFERT HOLDING, a. s. Tentokrát jsme otázky kladli Liboru Němečkovi, řediteli fúzí a akvizic a korporátního financování ve Skupině Agrofert. Jistě vás v uvedeném rozhovoru zaujme aktuální hodnocení finanční a hospodářské krize očima bankovního odborníka. O úspěšném boji Prechezy s hospodářskou krizí informuje článek Krize pomáhá efektivním výrobcům.

V období letních měsíců žádné z hlavních odvětví Skupiny Agrofert nezahálelo a uvést můžeme hned několik příkladů. Lovochemie podepsala s představiteli města Lovosice smlouvu o zajištění dodávek teplé vody, DEZA oslavila 10 let námořního terminálu a Kostelecké uzeniny realizovaly úspěšnou akci prodeje balíčků v řadě společností Skupiny Agrofert. Zemědělci a potravináři využili možnosti účasti na prestižních výstavách, na kterých prezentovali své výrobky a někteří získali certifikovaná ocenění.

Máte rádi kvalitní české potraviny splňující nejpřísnější kritéria kvality? Pokud vaše odpověď zní ano, budete jistě znát označení KLASA. Společnost Maso Planá, a. s. uspořádala marketingovou akci na podporu takto označených výrobků a není se čemu divit, protože donedávna jich měla ve svém portfoliu 17 a letos v srpnu získala ocenění Chorizo klobása z tamní produkce.

Léto sice skončilo, ale na relaxaci byste rozhodně zapomínat neměli. Inspirujte se nabízenými pobyty pro zaměstnance společností Skupiny Agrofert v Lázních Libverda a v Priessnitzových léčebných lázních, ve kterých můžete uplatnit zajímavé skupinové slevy.

Přejeme vám krásné podzimní dny a příjemné čtení.

Vaše redakce



Mgr. Libor Němeček, Dr. (38)
Ředitel pro fúze a akvizice
a korporátní financování ve společnosti
AGROFERT HOLDING, a.s.

Libor Němeček je absolventem MFF UK v Praze. V rámci postgraduálního studia působil v Akademii věd ČR, na Princeton University v USA a v Centru pro ekonomický výzkum a postgraduální vzdělávání na UK v Praze (CERGE). Od roku 1998 do roku 2008 získával zkušenosti v bankovním sektoru v Citibank. Pro Citibank pracovat také v Londýně a Budapešti. Zastával zde rovněž pozici ředitele korporátního financování. Žije v Praze, je ženatý.

Rozhoduje především

kvalita manažerů a zaměstnanců

Rozhovor s ředitelem fúzí a akvizic a korporátního financování Liborem Němečkem

Co vás přivedlo k rozhodnutí studovat Matematicko-fyzikální fakultu Univerzity Karlovy? Měl jste už tehdy v plánu zaměřit se na bankovníctví?

Mé rozhodnutí studovat MFF UK bylo velmi jednoduché, neboť už od 5. ročníku základní školy jsem navštěvoval třídy se zaměřením na matematiku – nejdříve v Přerově a následně na gymnáziu v Bílovci. Matematika mne vždy bavila, aktivně (a snad i úspěšně) jsem se účastnil různých soutěží a seminá-

řů, takže studium na MFF bylo přirozenou volbou. Když jsem v roce 1989 končil gymnázium, vůbec jsem neuvažoval o kariéře v bankovníctví a předpokládal jsem, že se budu zabývat teoretickou matematikou. Nicméně po listopadu 1989 jsem v rámci MFF přešel na studium informatiky a matematické ekonomie a následně začal zároveň studovat i doktorandské studium ekonomie na CERGE, což je Centrum pro ekonomický výzkum a postgraduální vzdělávání.

Máte zkušenosti se studiem v zahraničí. V USA jste studoval na prestižní Princeton University. Můžete v krátkosti popsat tamní prostředí a obor, kterému jste se tam věnoval?

Právě v souvislosti se studiem ekonomie na CERGE, které bylo vedeno profesory z předních amerických a západoevropských univerzit, jsem uvažoval o studijním pobytu v USA. Princeton University tehdy měla nejlepší PhD program v ekonomii, a díky

tomu, že se mi podařilo získat Fulbrightovo stipendium na úhradu všech nákladů, měl jsem možnost strávit v Princetonu rok v období 1995–1996.

Všiml jste si nějakých zásadních rozdílů mezi studiem na české a zahraniční univerzitě?

Nemohu srovnávat magisterské programy českých a amerických univerzit, nicméně v postgraduálním studiu v USA je velký důraz kladen na samostatnou aktivitu studentů a jejich vlastní výzkumnou činnost. Jasným kladem předních škol v USA – kromě lepšího vybavení (výpočetní technika, knihovny, apod.) – je především možnost osobní diskuse s nejlepšími profesory v daném oboru na světě. Na Princetonu v té době například působil i dnešní šéf amerického FED, Ben Bernanke, se kterým jsme se, stejně jako s dalšími předními světovými ekonomy, setkávali nejen na přednáškách, ale i na řadě neformálních diskusí a seminářů.

V zahraničí jste získal také pracovní zkušenosti. Čeho si na nich ceníte nejvíce a kde jste je později uplatnil?

Je toho hodně – především získání „globálnějšího“ pohledu na různé oblasti života, možnost pracovat na projektech přesahujících komplexností nebo geografickým dosahem limity lokálního prostředí, příležitost poznávat lidi s různými zkušenostmi a kulturním zázemím.

Jak jste se z bankovního sektoru dostal do Agrofertu?

V podstatě po celou dobu mého působení v Citigroup jsem s Agrofertem spolupracoval jak na různých financováních, tak na akvizičních projektech (například při privatizaci Unipetrolu), takže jsem Agrofert – alespoň „zvenku“ – znal relativně dobře. Když mne pan Babiš na jaře 2008 oslovil s nabídkou jít pracovat pro Agrofert, dlouho jsem proto neváhal – ta nabídka byla nejen velmi zajímavá pracovní náplní, ale vzhledem k dopadům finanční krize na bankovníctví také ideálně načasovaná – místo řešení interních problémů banky jsem se mohl ihned soustředit na nové projekty a další rozvoj fungující a finančně silné skupiny.

Nyní zastáváte funkci ředitele pro fúze a akvizice a korporátní financování. Jaké úkoly spadají do vaší kompetence?

Vzhledem k mým předchozím zkušenostem se zabývám především všemi aspekty akvizičních a divestičních procesů, to jest analýzou nových investičních příležitostí, vyjednáváním podmínek nákupu či prodeje a přípravou smluvní dokumentace. Zároveň spolupracuji s kolegy na Agrofertu či v jednotlivých firmách skupiny na dojednávání bankovních úvěrů a podmínek dalších bankovních služeb, ať už v souvislosti s akvizicemi a novými investicemi, nebo pro účely provozního financování. Jsem také zodpovědný za koordinaci zajišťovací strategie skupiny v oblasti měnových a úrokových rizik.

Byl jste také zvolen členem představenstva společnosti Agrofert. Jaká je zde vaše úloha?

Opět jde především o oblasti související s akvizicemi či prodejem firem, bankovním financováním a zajišťováním rizik.

Jaké jsou největší rozdíly v řízení firem bankovního sektoru a sektoru výrobně-obchodního?

Podle mne rozdíly nejsou až tak důsledkem rozdílného oboru podnikání, jako spíše typu organizace – velká, globální organizace versus dynamická privátní skupina s jasně definovaným vlastníkem, který se aktivně účastní jejího řízení. Zatímco řízení globální korporace je velmi zformalizováno řadou předpisů, kontrolních a schvalovacích mechanismů a mezičlánků řízení (např. tzv. maticový systém řízení jak po oborech podnikání, tak podle geografického členění), druhý model klade větší důraz na aktivitu, kvalitu a osobní zodpovědnost manažerů každé divize či firmy. Oba systémy mají své klady a zápory, v konečném důsledku ale stejně vždy rozhoduje především kvalita manažerů a zaměstnanců.

V prosincovém vydání Agrofert magazínu byl uveřejněn váš článek „Finanční krize – strašák nebo realita?“. Jak vnímáte finanční krizi s více než půlročním odstupem?

Vývoj hospodářské situace v ČR za těch devět měsíců byl celkem v souladu s mými očekáváními. Co mne ale v poslední době překvapuje, je výrazný nárůst globálního optimismu a víry v rychlý konec krize, který se projevuje například růstem cen akcií nebo rychlým posilováním ko-

runy. Přestože se hospodářská situace postupně stabilizuje, soudě podle vývoje v jednotlivých podnicích bude trvat ještě dlouho, než se navrátí prostředí stabilního a udržitelného ekonomického růstu. Investoři poučení touto krizí budou mnohem senzitivnější na negativní zprávy a celkově volatilita akciových, měnových a komoditních trhů zůstane vyšší než před krizí. Vzhledem k opatrnosti bank při financování výrobních společností a jejich nových projektů a klesající soukromé spotřebě bude i rozjezd investiční a výrobní aktivity (a tedy například i opětovný nárůst zaměstnanosti) relativně pomalý. Rostoucí zadlužování států a nutnost tento dluh financovat ekonomickému růstu v budoucích letech také nepomůže. V každém případě bude hospodářský růst v ČR závislý na oživení ve světě. Přestože rčení jednoho českého analytika, že „Čína je kotvou globálního kapitalismu“, je podle mne velmi nadnesené, souhlasím s panem Průšou, který v minulém čísle na tomto místě říkal, že výraznější oživení světového hospodářství bude muset přijít od Číny, Indie, Brazílie a podobných velkých rozvíjejících se ekonomik.

V již zmíněném článku jste mimo jiné uvedl, že v následujících letech vzrostou možnosti akvizičních příležitostí skupiny. Jak to s akvizicemi nyní vypadá?

Akvizičních příležitostí je už teď více než dříve a věřím, že budou dále přibývat. Bohužel půjde především o slabé společnosti v ekonomických problémech – čím déle bude krize v reálné ekonomice a zhoršená dostupnost bankovního financování trvat, tím více bude přibývat bankrotů a nucených prodejů firem. Z pohledu naší skupiny je proto podle mne důležité nenechat se zlákat k „výhodným“ nákupům všech možných firem, ale soustředit se na strategické akvizice a budování vedoucí tržní pozice v našich klíčových oborech.

Jak a kde jste strávil letošní dovolenou? Jak relaxujete?

Co se týká dovolené, byli jsme letos v létě se ženou zatím jen na týden v Krkonoších. Nejsem typ člověka, který je schopen na delší dobu „vypnout“ a nic nedělat. Ve volném čase a o víkendech se snažím co nejvíce sportovat, hodně čtu, poslouchám hudbu.

Redakce

PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI AGROPOL FOOD, s. r. o.

Po dokončené akvizici holdingu Agropol Group, a. s., se od 3. dubna 2009 stala společnost Agropol Food, s. r. o., součástí skupiny Agrofert.



V současné době je Agropol Food největším dodavatelem výrobků z drůbežního masa v České republice. Byl založen v říjnu roku 2003 a jeho tržní podíl činí okolo 45 %. Pro Agropol Food zpracovávají drůbež čtyři drůbežářské závody: Jihočeská drůbež Vodňany, Jihočeská drůbež Mirovice, Moravskoslezské drůbežářské závody Promt a Intergal Vrchovina. Všechny tyto závody společně s Agropol Foodem tvoří divizi zpracování drůbeže. Avšak po zvážení ekonomické situace a z důvodu rentability bude k 30. 9. 2009 uzavřen závod Intergal Vrchovina.

KVALITA A BEZPEČNOST

Společnost nabízí kompletní sortiment přibližně 1500 produktů, který zahrnuje čerstvou a mraženou drůbež (kuřata, kachny a slepice), drůbeží polotovary a drůbeží uzeniny. Roční objem prodeje

se pohybuje kolem 85 000 tun drůbežích výrobků, přičemž obrat za rok 2008 byl 4,764 mld. Kč.

Agropol Food jako člen holdingu je schopen garantovat bezpečnost a prvotřídní kvalitu drůbežích výrobků díky kontrole celého výrobního procesu, od nákupu a skladování rostlinných komodit přes výrobu certifikovaného krmiva až po chov drůbeže, její porážku, zpracování i přepravu k zákazníkům.

OCENĚNÍ ZLATÝM KLASEM

Všechny výrobky společnosti Agropol Food splňují nadstandardní hygienické a veterinární normy odpovídající certifikátům jakosti ISO, HACCP, BRC a IFS. Pro Agropol Food je prioritní dodávat na stůl svých zákazníků výrobky špičkové kvality. Již 35 výrobků nese značku národní kvality KLASA, řada výrobků byla oceněna i na

výstavě Země živitelka 2005, kde naše Kuřecí párky NATURAL získaly hlavní cenu Zlatý klas. Stejná cena byla udělena o rok později i Kuřecímu špízu se špekem, v roce 2007 jsme získali Zlatý klas za Kuřecí DUO na gril a v roce 2008 za Kachní prsa na pomeranči.

DOMÁCÍ I ZAHRANIČNÍ TRH

Společnost Agropol Food je největším dodavatelem drůbežích produktů v České republice. Zde se prezentuje pod značkami VODŇANSKÉ KUŘE a VODŇANSKÁ KACHNA. Společnost je také největším dlouhodobým dodavatelem do řetězců rychlého občerstvení. O špičkové kvalitě produktů svědčí i to, že společnost Agropol Food je v podstatě výhradní dodavatel pro KFC v České republice.

Společnost Agropol Food vlastní veterinární autorizaci pro vývoz do zemí EU. V současné době exportujeme do Maďarska, Německa, Rakouska, Slovenska, Francie, Polska a dalších zemí. Na tyto trhy distribuujeme výrobky pod značkou RIKI FOOD, která měla svoji premiéru na největší mezinárodní potravinářské výstavě SIAL 2006 v Paříži a ANUGA 2007 v Kolíně nad Rýnem.

Jana Murčová
Agropol Food, s. r. o.





Krise pomáhá efektivním výrobcům

Současná finanční krize, která začala v roce 2007 v USA a v roce 2008 se rozšířila na celý svět, je logickým důsledkem poklesu jak individuální, tak investiční spotřeby. Výdaje soukromých osob, podnikatelských subjektů i velkých firem byly dlouhodobě podporované trvalým zadlužováním, cena realit, akcií a komodit byla spekulativními nákupy odtržena od svých skutečných hodnot. Systém dluhů a falešných hodnot způsobil kolaps finančních ústavů po celém světě.

Poptávka po zboží, investicích a službách prudce poklesla v důsledku „zchudnutí“ nakupujících. Pokles poptávky vyvolal převis nabídky téměř ve všech oborech s dopadem do cen. Pro zlepšení stavu musí podle ekonomického zákona nabídky/poptávky dojít ke snížení výrobních kapacit a zrušení neefektivních podniků soutěžících v konkurenčním boji, pokud nejsou pravidla trhu příliš deformována protekcionismem, zneužíváním dominance či některou formou regulace.

POKLES CEN

Trh titanové běloby, na kterém soutěžíme, naštěstí deformovaný není (s výjimkou Číny). Titanová běloba je specifický chemický výrobek – specialita vyráběná jako komodita. Její cena umožňuje pokrytí dopravních nákladů do celého světa. Světová spotřeba titanové běloby stoupá či klesá úměrně k vývoji či poklesu HDP (hrubý domácí produkt) a k růstu populace. Ve 4. čtvrtletí 2008 a 1. čtvrtletí 2009 poklesla spotřeba celosvětově o zhruba 30 %; v některých regionech o více než 40 %. Většina výrobců se dostala již v loňském roce vlivem nízkých cen a poklesem ob-

jemu prodeje do finančních potíží, čtvrtý největší producent Tronox zbankrotoval. Rok 2009 může být pro čtvrtinu výrobních jednotek posledním rokem jejich existence. Měřítkem je efektivita výroby a výkonnost obchodní sítě. Technická vyspělost výrobců je nutnou podmínkou pro všechny.

PRECHEZA NA SVĚTOVÉM TRHU

Precheza překonala problémy roku 2008 způsobené vysokými cenami komodit a silnou korunou úsporou nákladů a omezením některých investic. Udrželi jsme však vysoké inovační tempo; dokončili jsme investice do navýšení kapacity výroby a uvedli na trh nový efektivní výrobek. Rok 2009 je pro nás velkou příležitostí. Patříme mezi první čtvrtinu nejefektivnějších světových výrobců na světovém trhu, stokrát větším než je naše výrobní kapacita. Vybudovali jsme inteligentní dodavatelský řetěz začínající nákupem cenově dostupných surovin a končící efektivním zpracováním vedlejších produktů. Vynuli jsme širokou paletu výrobků pro mnoho aplikačních oborů. Produkce je diverzifikovaná na cenově atraktivní produkty, na nabídku standardních výrobků a také na ros-

toucí prodej speciálních produktů s velkou přidanou hodnotou. Výsledky roku 2009 potvrzují úspěšnost přijaté střednědobé strategie firmy. Zatímco objem prodeje za 1. čtvrtletí byl na úrovni loňského roku, ve 2. čtvrtletí bylo úspěšně prodáno obchodní síť Agrofert/Precolor rekordní množství titanové běloby a Monosalu. Od 2. čtvrtletí je výroba titanové běloby, Monosalu a kyseliny sírové organizována na maximální úrovni při plném využití nových kapacit. Od 3. čtvrtletí se rozbíhá na maximální kapacitu i výroba železitých červení. Podobně úspěšně si vede dceřiná společnost Kemifloc, která také využila odstávek konkurence a rozšířila prodej v Německu. Druhá dceřiná společnost PT v Číně na svou příležitost teprve čeká. Předpokládáme, že po najetí letos v srpnu bude výroba pokračovat. Dobré výsledky 1. čtvrtletí a vynikající 2. čtvrtletí jsou skvělý začátek. Doufáme, že díky naší vysoké technické invenci, strategickému managementu a dravosti obchodníků udržíme dobyté pozice i ve 2. pololetí roku 2009.

Karel Šimeček, PRECHEZA a. s.

Rozvoj teritorií pro prodej organických pigmentů

Výroba organických pigmentů v Synthesii byla v minulosti plánována především s ohledem na poptávku zákazníků z tehdejšího takzvaného východního bloku, s čímž souvisela také investice do rozšíření sortimentu o High Performance Pigments (HPP – vysoce jakostní pigmenty) s převahou našich vynikajících červení a žlutí. Prioritní postavení mezi zákazníky, dané rozlohou a počtem obyvatel, měly země SSSR, kde oblibu především červených odstínů je nutné vysvětlovat snad jen nejmladším čtenářům. Každý si jistě vybaví stovky metrů rudých koberců na letištích při uvítání návštěv ze spřátelených zemí.



S pádem železné opony bohužel padlo také toto tradiční významné odbytiště pro organické pigmenty VERSAL. V nastalé situaci bylo nutné velmi rychle se zorientovat a zajistit pokračování prodeje, což se záhy podařilo nalezením významných strategických partnerů jak v zemích západní Evropy tak i v USA. Tento krok se v kontextu tehdejších událostí jevil jako ideální, neboť dodávky významným západoevropským koncernům s odběry kryjícími kapacitní možnosti výroby mohly udržet nejen výrobu, ale potvrdily i vysokou úroveň kvality našich produktů.

VÝKYVY OBJEDNÁVEK

Přechod však nebyl bezbolestný a orientace na úzký počet klíčových zákazníků

záhy ukázala svou slabinu, kterou je možno dokumentovat třeba na červeném pigmentu 214. Meziroční výkyvy objednávek hlavního odběratele dosahovaly řádů desítek tun a při průměrné pětiměsíční době potřebné pro efektivní plánování výroby organických pigmentů (myšleno od vytipování vhodného dodavatele suroviny až pro dodávku spotřebiteli) nebylo možné pružně reagovat a zajištění dlouhodobého růstu prodeje bylo problematické.

Jedním z řešení nastalé situace bylo spuštění projektu rozvoje teritorií a budování distribuční sítě, který již záhy přinesl první „ovoce“ v podobě zahájení prodeje HPP do Koreje (v roce 2003) a postupné posilování pozice Synthesie v asijském regionu, neboť v průběhu dalších cest

jsme získali kontakty vedoucí k zahájení dodávek do Thajska, Malajsie a Indie. Dalšímu posílení naší obchodní pozice jistě napomohly i účasti na významných veletrzích, jako byl německý ECS 2005, prezentace s místním prodejcem na China Plast 2006 nebo korejském Koplax 2006. Tyto aktivity vedly k prvním dodávkám do Číny, Egypta a rozšíření aplikační oblasti v Thajsku. V uplynulých dvou letech se portfolio našich zákazníků rozrostlo o partnery v Indonésii, Filipínách, Tchaj-wanu, Pákistánu a také ve Spojených arabských emirátech. Nyní, ve spolupráci s dlouholetým obchodním partnerem, prioritně rozpracováváme japonský, vietnamský a australský trh (v dalším kroku zvažujeme rozšíření i na oblast Indie).

PEVNÉ MÍSTO NA TRHU

Na druhé straně zemské polokoule pokračuje upevňování pozice Synthesie jako prestižního dodavatele organických pigmentů především v americkém, ale i kanadském teritoriu. Úspěšné představení značky na prvním ročníku ACS 2008 (společně s Agrofert USA) napomohlo nejen ke zvýšení prestiže, ale rovněž k „pootevření dveří“ u náročných zákazníků vyrábějících pro automobilový průmysl a také nastínilo rozvoj spolupráce v Mexiku. Na opačném konci kontinentu nám bohužel v krátkém čase již druhá ekonomická krize na čas přibrzdila dobře rozběhlé obchody v Argentině; o to víc se snažíme o nalezení vhodného zástupce pro Brazílii, jejíž pozice je v daném regionu dominantní.

Postupné zpřísňování ekologických norem nutí výrobce z bývalého východního bloku orientovat se více na nezávadné organické pigmenty, a tak byly opětovně navázány kontakty jak s pobaltskými státy, tak i s bulharským a rumunským trhem. I přes negativní dopady celosvětové krize se nám daří zvyšovat podíl na trhu organických pigmentů v Rusku a na Ukrajině, také pokračujeme v úsilí o navázání na dřívější aktivity v Bělorusku, které se zdá být recesí postiženo nejméně. Jako perličku lze uvést rýsující se spolupráci s výrobcem nátěrových hmot v Mongolsku. Poslední novinkou je výrazné posílení naší pozice na německých mluvících trzích (tzn. Německo, Rakousko a Švýcarsko), především díky zahájení úzké spolupráce s místním zástupcem.

Roman Barvík, Synthesia, a. s.

Změny v předpisech RID a ADR

Od 1. ledna letošního roku platí pro přepravu nebezpečných věcí po železnici i po silnici novelizovaná ustanovení mezinárodních předpisů pro přepravu nebezpečných věcí. Až do 30. června 2009 bylo sice možné nebezpečné věci přepravovat i podle předpisů, které platily do konce loňského roku (na základě tzv. přechodných ustanovení), od 1. července 2009 však již musí být všechny přepravy uskutečňovány pouze podle nových pravidel.



Do konce měsíce června proběhlo v naší firmě školení zaměstnanců, kteří se podílejí na přepravě nebezpečných věcí. Přepravou se rozumí všechny činnosti od zvolení správného obalu či vozu přes nakládku až po vyložení vozu. Naše firma se na přepravách podílí zejména jako odesílatel a příjemce zásilek nebezpečných věcí. Dále uvádím výběr těch změn, které se aktuálně týkají pracovní náplně zaměstnanců naší firmy.

Výběr nejdůležitějších změn v předpisu ADR – Evropská dohoda o mezinárodní silniční přepravě nebezpečných věcí:

Zavádí se nová značka pro látky ohrožující životní prostředí „Ryba a strom“. Kusy i vozidla obsahující látky ohrožující životní prostředí (zejména třída 9, např. UN 3077 a UN 3082) musí být trvanlivě označeny značkou pro látky ohrožující životní prostředí.

Nově je upraveno, že látky, které nemohou být přiřazeny k jiným položkám, než jsou UN čísla 3077 a 3082 ve třídě 9, nebo k jiným položkám ve třídách 1 až 8, ale které jsou uvedeny ve směrnici Rady 67/548/EHS z 27. června 1967 o sblížení právních a správních předpisů, týkajících se klasifikace, balení a označování nebezpečných věcí, v pozdějším znění, jako látky, kterým bylo přiděleno písmeno N – „Nebezpečné životnímu prostředí“ (R50; R50/53; R51/53); ... musí být přiřazeny k UN číslům 3077 nebo UN 3082.

Novou povinností dopravce (dříve odesílatel) je poskytnout osádce vozidla univerzální písemné pokyny v jazycích, kterým všichni členové osádky porozumí a umí je přečíst. Osádka uloží písemné pokyny na dostupné místo v kabině vozidla. Osádka musí být srozuměna s obsahem písemných

pokynů před provedením přepravy nebezpečných věcí.

V souvislosti se zavedením nových písemných pokynů se nově definuje výbava vhodná pro všechna čísla bezpečnostních značek.

Výběr nejdůležitějších změn v předpisu RID – Řád pro přepravu nebezpečných věcí na železnici:

Rovněž platí nové ustanovení o používání značky pro látky ohrožující životní prostředí „Ryba a strom“ (viz ADR).

Platí stejné ustanovení o zařazování látek k UN 3077 a UN 3082 jako u ADR.

Nové ustanovení pro cisternové kontejnery přepravované na železničních vozech: Pokud nejsou nádrže pro přepravu látek v kapalném stavu nebo zkapalněné plyny či hluboce zchladené zkapalněné plyny rozděleny přepážkami nebo peřejníkovými stěnami (vlnolamy) do oddílů o objemu nejvýše 7500 l, pak musejí být plněny buďto nejméně na 80 %, nebo nejvíce na 20 % svého objemu. Toto ustanovení se nevztahuje na: kapaliny s kinematičnou viskozitou při 20 °C nejméně 2680 mm²/s a rozpuštěné látky s kinematičnou viskozitou při teplotě plnění nejméně 2680 mm²/s.

Upřesněné ustanovení pro sjednocení s předpisy IMDG (moře) a ADR: Bezpečnostní značky smějí obsahovat text, jako je UN číslo nebo slova popisující nebezpečí (např. flammable), pokud tento text nezakrývá nebo nesnižuje význam jiných informací, které musejí být na bezpečnostní značce. Na bezpečnostních značkách, s výjimkou bezpečnostních značek pro třídu 7, uvedení jakéhokoli případného textu (jiného než číslo třídy) v prostoru pod symbolem se musí omezit pouze na údaje o povaze nebezpečí a bezpečnostních opatřeních při manipulaci. Používá se např. pro následující přepravy podle předpisu IMDG.

Podrobnosti ke změnám v obou předpisech byly obsahem školení a jsou také obsaženy ve školicích materiálech a pracovních pomůckách. Jakékoli nejasnosti konzultují zaměstnanci s bezpečnostním poradcem firmy.

Petr Menc, DEZA, a. s.

Deset let námořního terminálu ve SVINOÚSTÍ

V červenci 2009 tomu bylo jubilejních 10 let, kdy byla z terminálu DEZA Polska přečerpána první tekutá smola, která se dostala k zákazníkovi lodní cestou.

Proč byl vlastně terminál s investičními náklady 400 mil. Kč v polském Svinoúšti postaven?

Abychom mohli na tuto otázku odpovědět, musíme se přesunout o 18 let zpátky, do roku 1991, a oživit si situaci i atmosféru, která tehdy panovala.

Nejdříve několik statistických údajů: v roce 1989 bylo ve společnosti DEZA zpracováno téměř 400 kt dehtu, o dva roky později to bylo jen 270 kt. V roce 1995 jsme si sáhli na dno a zpracovali jen 210 kt dehtu. Hlavní příčinou tohoto poklesu byl výpadek prodeje smoly tradičním odběratelům. Jednalo se zejména o uzavření smolné koksovny v tehdejších VSŽ Košice (kam jsme prodávali ročně 50 kt smoly) a zákaz prodeje silničních dehtů, ve kterých se tehdy prodalo až 40 kt smoly ročně. Před tehdejším vedením společnosti stál velký úkol: relativně rychle najít trhu asi 80 kt smoly. Čas běžel proti nám.

NOVÉ CESTY OBCHODU

Po rozpadu trhu RVHP a uvolnění monopolu státu na zahraniční obchod si tehdejší vedení společnosti DEZA správně uvědomilo, že v prodeji smoly do západní Evropy nelze dále pokračovat zprostředkovaně přes bývalý PZO (podnik zahraničního obchodu), ale je třeba komunikovat a obchodovat přímo s odběrateli. Věc ale nebyla tak jednoduchá, jak se na první pohled zdálo, a bylo třeba vynaložit mnoho úsilí k překonání všech technických překážek a předsudků. Vzpomeňme jenom na ome-



zené možnosti tehdejší telefonické komunikace, kdy dovolat se zákazníkovi přímo a bez čekání bylo prakticky nemožné. Totéž platilo i opačně pro naše zákazníky.

Telefon byl zkrátka problém. A bez flexibility to při logistice kapalné smoly zkrátka nejde. Situace se zlepšila až s uvedením prvních celulárních telefonů na trh. (Záměrně nepoužívám termín mobilní, protože ten se pro tehdejší 3 kg těžký telefon sítě NMT moc nehodil.)

Byrokracii spojenou s tehdejším proclíváním každé jednotlivé autocisterny, přikouřenou tenkrát ještě doznívající totalitní arogancí tehdejšího vedení místní celnice,

si už dnes naši referenti prodeje neumí snad ani představit.

CESTY ZA MOŘE

Takže nám nezbyvalo nic jiného, než vyvinout maximální úsilí a prorazit s naší smolou na západní trhy, popřípadě s granulovanou smolou do ruských hliníkáren. V Rusku jsme slavili částečné úspěchy, ale byly to prodeje, které se realizovaly bez dlouhodobých smluv. Tehdejší konkurence v západní Evropě byla silná, schopná, a jen nerada vyklízela své pozice. Připomeňme si, že v 90. letech bylo v Evropě o 5 konkurenčních výrobců smoly více, než je tomu dnes.

Začalo nám být jasné, že potřebujeme trh větší, než byl tehdy přesycený, trh evropský.

Proto bylo v roce 1995 rozhodnuto vybudovat přístavní terminál, který by nám umožnil dostat naši tekutou smolu k zámořským zákazníkům. Na mušce jsme měli zejména Jižní Afriku, Kanadu a Skandinávii.

Po ročních jednáních a ohledávání terénu bylo rozhodnuto postavit terminál v polském Svinoušti. Důvodem byla vstřícnost tehdejšího vedení přístavu Štětín a rovněž dobré technické parametry přístavu Svinouští. Přípravné práce trvaly dva roky a v roce 1997 byla v Polsku registrována společnost DEZA Polska, jejímž stoprocentním vlastníkem byla DEZA, a. s. Stavební práce mohly začít.

PRVNÍ NÁKLAD

Konečně 10. července přišel ten den. Slavnostní okamžik, který měl prověřit úsilí našich techniků a nových pracovníků DEZA PL.

Bez problémů bylo naloženo zkušební kargo lodě Leiro, která smolu přepravila do francouzského Dunkerque, které patřilo tehdy do vážené skupiny výrobců hliníkárenské technologie – Aluminium Pechine, jehož certifikát kvality DEZA potřebovala jako důležitou referenci.

V letech 1999 až 2008 bylo cestou terminálu expedováno celkem 215 000 tun tekuté smoly do destinací v Jižní Africe, ve Francii a v Norsku. To nám umožnilo předestilovat navíc 450 kt dehtu, který bychom jinak nezpracovali, protože bychom neměli na smolu odbyt.

Za výše zmíněné období bylo prodáno celkem 1 815 000 tun smoly, z čehož 575 000 tun tvořila smola granulovaná a 1 015 000 tun smola kapalná, která byla po Evropě dopravována autocisternami. Smola,



kteřá byla prodána do zámoří přes terminál, činila 12 % celkového prodeje smoly, 37 % prodeje granulované smoly a 21 % tehdejšího prodeje ostatní smoly kapalné.

DEZA ROVNOCENNÝM HRÁČEM

Rozhodnutí tehdejšího vedení o vybudování terminálu ve Svinoušti bylo sice na tehdejší poměry dosti odvážné, neboť se měla realizovat investice a se zákazníkem nebyly uzavřeny žádné písemné smlouvy o budoucích dodávkách. Vzhledem k tehdejším poměrům na trhu byla strategie našich potenciálních zákazníků jasná: postavte terminál, pošlete zkušební kargo a můžeme jednat. Rozhodnutí se ukázalo jako jediné možné, a díky souhlasu tehdejších vlastníků se začalo s realizací.

Po deseti letech můžeme konstatovat, že náklady spojené s touto investicí byly mnohonásobně splaceny. DEZA, a. s., se díky svému přístupu k moři stala globálním hráčem a etablovaným obchodním partnerem na trhu karbonových materiálů.

Rokem 2009 jsme vstoupili do těžké recese. Klesající výroba koksu a oceli se

odráží na velkém poklesu výroby dehtu a zavírání koksárenských baterií. Na straně našich odběratelů není situace různovější a projevuje se drastickým poklesem výroby hliníku a poptávky po grafitových materiálech.

KOMU PATŘÍ PODĚKOVÁNÍ

To se samozřejmě projevuje i na využití terminálu v roce 2009, kdy předpokládáme velmi nízkou expedici v důsledku stagnace poptávky a uzavírání výrobních kapacit ve Skandinávii. Jako každá krize, tak i tato současná přinese kvalitativní změnu globálních trhů. Jsem přesvědčen, že tato změna společnost DEZA posílí. Jedním z pilířů, na kterém můžeme stavět, je vybudovaná logistika kapalné smoly k zákazníkům do zámoří.

Závěrem bych chtěl touto cestou poděkovat všem, kteří se účastnili realizace výstavby a rekonstrukce terminálu, a také všem, kteří se podílejí na jeho chodu. Dovolte mi vyzdvihnout úsilí našeho bývalého generálního ředitele ing. Malíka, který svými, jemu vlastními, logickými argumenty přesvědčil zástupce tehdejších akcionářů k souhlasu s touto akcí.

Dále je mé poděkování adresováno památce bývalého výrobního ředitele Pavla Hauptfleische za jeho buldočí vytrvalost, se kterou řešil veškeré technické problémy související s chodem terminálu a přispěl rozhodující měrou k tomu, že v roce 2003 bylo ve společnosti DEZA zpracováno rovněž díky prodejem smoly přes terminál DEZA PL nejvyšší množství dehtu v její historii, a to celých 450 000 tun.

Jaromír Cibulec, DEZA, a. s.



Byl dotační program VZDĚLÁVEJTE SE! příležitostí pro Fatru?

Koncem dubna a v květnu probíhala ve společnosti Fatra, a. s., v Napajedlích i Chropyni realizace dotačního vzdělávacího programu Vzdělávejte se!, jehož vyhlášovatelem bylo MPSV a mohli se ho zúčastnit někteří z vás.



Vzdělávací program pro pracovníky ICT – Vývoj aplikací Lotus Notes R7

Dotace byly určeny zaměstnavatelům, které zasáhla ekonomická recese. Cílem programu bylo zapojit dočasně méně využitě zaměstnance do vzdělávacích programů podpořených z Evropského sociálního fondu (ESF) a státního rozpočtu ČR. Tento program byl v první fázi omezen realizací vzdělávacích aktivit do 31. 5. 2009, což jsme maximálně využili (kurzy se realizovaly od 27. 4. do 29. 5. 2009). Většina zaměstnanců, kteří byli zapojeni do různých programů bez možnosti ovlivnění výběru, by jednoznačně upřednostnila znalost základů počítačů a jazyků. V první fázi však nechtěly úřady práce právě tyto kurzy podporovat, a proto jsme za Fatru neriskovali a nezařazovali všechny zaměstnance pouze do žádaných

kurzů. Museli jsme se rozhodnout ve velmi krátké době a mohu konstatovat, že výsledek byl velmi pozitivní. Za Fatru, a. s., jsme získali všechny podané žádosti, a to 5 žádostí v Napajedlích a 1 žádost v Chropyni. Celkem bylo do vzdělávacích programů zařazeno 217 zaměstnanců v různém počtu školicích dnů, z toho 208 zaměstnanců ukončilo vzdělávací program, do kterého byli zařazeni.

VZDĚLÁVACÍ PROGRAMY

- Principy týmové práce, zásady motivace a komunikace s lidmi (maximálně 65 účastníků) ve 4 dvoudenních blocích – Napajedla.
- Aktivní práce s MS Windows – obsluha osobního počítače (maximální počet

16 účastníků) v 10 pracovních dnech pro 2 skupiny – Napajedla.

- Logistika (maximálně 41 účastníků) v 10 pracovních dnech – Uherské Hradiště.
- Skladník, skladnice (maximálně 46 účastníků) v 10 pracovních dnech – rozděleno na 2 skupiny – Napajedla.
- Řízení výroby se zaměřením na plasty, logistiku a environment (maximálně 45 účastníků) v 9 pracovních dnech – Chropyně.
- Vývoj aplikací Lotus Notes R7 – Napajedla – dodatečný vzdělávací program pro 4 pracovníky ICT.

Pro realizaci vzdělávacích programů byly využity vzdělávací instituce, se kterými jsme již spolupracovali v minulých letech, např. Synerg Training, s. r. o., TrainTime, s. r. o., ale i nové společnosti T-PLUS, s. r. o., a Gradua-CEGOS, s. r. o.

Každý z účastníků si mohl odnést zkušenosti ze školicích akcí, a to ať již s pozitivním nebo negativním názorem, každý jedinec si zvolil své priority přínosu.

Závěrem bych chtěla uvést několik bodů výhod využití prostředků ESF a co vše bylo nutné zajistit před realizací žádostí. Rovněž děkuji všem zúčastněným, kteří pomáhali s organizačním zajištěním již získaných dotací a následným profinancováním vynaložených finančních prostředků.

V ČEM VLASTNĚ SPOČÍVÁ VÝHODA VYUŽITÍ TĚCHTO PROSTŘEDKŮ?

Školení je hrazeno z prostředků ESF. Navíc je zaměstnavateli poskytnuta náhrada mzdy zaměstnanců po dobu strávenou



Aktivní práce s MS Windows

na školení, včetně doprovodných nákladů (jízdné, stravné).

Možnost výběru konkrétního typu školení pro různé kategorie zaměstnanců, v našem případě byly zvoleny vzdělávací programy především pro dělnické kategorie podle možných kritérií ze strany úřadu práce.

Poměrně rychle odsouhlasené žádosti a bezprostřední realizace po odsouhlasení dotace s profinancováním všech nákladů ze 100 % (je nutné si uvědomit, že ne u všech projektů EU je takto rychle rozhodnuto ze strany vládních úředníků).

CO BYLO NUTNÉ UČINIT PRO REALIZACI ŠKOLENÍ?

Rychle se rozhodnout využít příležitosti a mít pozitivní motivaci s maximálním efektem dotaci získat.

Zvolit přiměřený typ školení pro vybrané skupiny zaměstnanců. Cílem bylo zařadit do školení provozu, kde nebylo dostatečné využití výrobních linek a zaměstnanci byli na nucených prostojích.

V krátké době podat žádost na každou vzdělávací aktivitu, a to se zdůvodněním zhoršené ekonomické situace ve firmě

a dalšími skutečnostmi o dotaci na místě příslušném úřadu práce (vždy podle místa pracoviště zaměstnanců, tedy ve Zlíně a Kroměříži).

Vhodně rozplánovat termíny školení v návaznosti na potřeby obchodu – výroby.

Doložit úřadu práce všechna aktuální potvrzení o bezdlužnosti a mnoho dal-

ších čestných prohlášení a příloh včetně seznamu navržených účastníků, kalkulací a nákladů vzdělávací akce.

Maximálně využít naše vzdělávací prostory, aby nebyly navyšovány vedlejší výdaje na doprovodné náklady.

Markéta Horová, Fatra, a. s.



Vzdělávací program Skladník.

V LOVOSICÍCH ZAHÁJILI VÝSTAVBU TEPELNÝCH ROZVODŮ



Zakázku rozvodů bude pro Tepelné hospodářství města Lovosic, s. r. o., realizovat firma ELTE, s. r. o., z Ústí nad Labem. Bude provedeno zhruba 5 km výkopů a vybudováno 47 předávacích stanic. Zároveň bude v Lovochemii, a. s., samostatně vybudována výměňková stanice. Předávací stanice bude vybudována na hranicích pozemků obou subjektů. Zkušební provoz nových rozvodů bude zahájen do 15. prosince 2009. Dílo pak bude předáno včetně úpravy povrchů do 30. dubna 2010. Tepelné rozvody jsou dimenzovány tak, aby bylo možné v budoucnu využít přechod na geotermální energii.

Představitelé Lovosic a Lovochemie, a. s., podepsali 27. července 2009 smlouvu o zajištění dodávek teplé vody z Lovochemie pro město Lovosice. Zároveň byl u příležitosti zahájení stavby „Tepelné rozvody města Lovosic“ proveden slavnostní výkop.

Do výměňkové stanice v Lovochemii bude provedena nová přípojka páry z rozvodny páry o tlaku 0,3 MPa a teplotě 155 °C. Výstupní teplota topné vody se bude na odběrných místech pohybovat mezi 65–80 °C v závislosti na venkovní teplotě. Topná voda bude z výměníků vedena přes centrální oběhová čerpadla do systému horkovodu. Pro potřeby fakturačního měření celkově dodaného tepla do soustavy je navrženo přímé měření tepla rozdílem teplot mezi výstupní a vratnou vodou a celkovým množstvím vody na předávací stanici.

Irena Vodičková, Lovochemie, a. s.



PRVNÍ TERMÍN PLNĚNÍ REACH SE RYCHLE BLÍŽÍ

Nařízení REACH je v platnosti již dva roky. Loni touto dobou byla zahájena úvodní fáze jeho plnění – předregistrace. Ta je již dávno za námi a nyní jsme plně v procesu příprav registrací. První termín plnění se nekompromisně blíží.



Pro připomenutí: Cílem REACH je sjednotit podmínky výroby, uvádění na trh a nakládání s chemikáliemi v celé EU, zjistit co nejvíce informací o vlastnostech látek, přitom však neohrozit evropský chemický průmysl a pokud možno se vyvarovat nových testů na zvířatech.

V loňském roce bylo v popředí zájmu zvládnutí tzv. předregistrace, což se povedlo, a díky tomu byl pro několik set látek získán potřebný čas pro samotnou registraci, rozdělený do třech období, přičemž nejbližší se datuje k 1. 12. 2010. Dále byla započata řada testů, začala se již připravovat registrační dokumentace ve speciálním programu IUCLID 5 a byly navázány první kontakty s potenciálními spoluregistranty.

V letošním roce bude důležité především dohodnout se s ostatními registranty na sdílení dat a nákladů, což je povinnost plynoucí ze samotného nařízení. Sběr a výměna dat se uskutečňují v rámci tzv. SIEF (fórum pro výměnu dat) nebo pev-

nějších svazků se sofistikovanější strukturou, tzv. konsorcií. Z jednání by měl vzejít pro každou látku jeden hlavní registrant a jedna společná hlavní dokumentace, náklady se rozdělí mezi jednotlivé registranty. Zdárná dohoda na společné registraci je motivována úlevami z registračních poplatků.

SPECIFICKÉ SORTIMENTY

Každé SBU má svůj specifický sortiment a z toho plynoucí rozdílný přístup. Na SBU Nitrocelulóza je situace poměrně přehledná. Nové nařízení se týká „jen“ několika anorganických solí a kyselin. Vzhledem k vysoké roční produkci musí být víceméně řešeny v první vlně. Výhodou je ale znalost mnoha vlastností těchto látek a také velké množství partnerů pro společnou registraci. V současné době jsme již součástí konsorcia pro kyselinu sírovou a oxid sírový, s dalším již založeným konsorciem, které pokrývá ledky a kyselinu dusičnou, jednáme o spolupráci.

Na SBU Organika je situace o něco jednodušší z toho důvodu, že drtivá většina výrobního sortimentu se používá výhradně jako meziprodukt pro další syntézy. U meziproduktů se vyžaduje pro registraci minimum dat, a náklady jsou proto řádově nižší. V první vlně se Organika potýká se třemi meziprodukty, mnoho produktů spadá do druhé vlny, tj. do roku 2013, a ještě více do registračního období končícího v polovině roku 2018.

REGISTRACE POKRAČUJE

Nejvíce látek a meziproduktů pro registraci spadá pod SBU Pigmenty a barviva, což s sebou pochopitelně přináší největší finanční zatížení. Výhodou zde může být nižší roční tonážní hladina u většiny produktů, a tedy i nižší požadavky na data a delší časové období pro přípravu registrace, většinou až do roku 2018. Do roku 2010 je povinné registrovat pouze 3 meziprodukty. Velký kus práce byl již odveden u příprav pro registraci pigmentů, kde je klíčová spolupráce s ETAD, asociací výrobců pigmentů a barviv, jejíž součástí je Synthesia již pět let (viz článek v minulém vydání Agrofert magazínu). S pomocí této organizace bylo ustanoveno několik konsorcií pro společný postup v REACH, se kterými jsme v intenzivním kontaktu.

Ještě je třeba dodat, že pět látek již registrovaných podle REACH máme. Pro tyto látky byla v nedávné minulosti podána registrace u našich národních orgánů podle nejnovějších pravidel, která jsou s REACH v souladu. Klíčovým partnerem při řešení REACH je nám v mnoha směrech VÚOS (Výzkumný ústav organických syntéz, dceřiná společnost Synthesie, pozn. red.).

Martin Pém, Synthesia, a. s.

A FEED, a. s.

garant výživy hospodářských zvířat

Společnost AFEED, a. s., byla založena v roce 2007 s cílem zajišťovat v rámci Skupiny Agrofert vlastní odborný poradenský a obchodní servis pro podniky živočišné výroby patřící do Skupiny Agrofert.

HLAVNÍM PŘEDMETEM AKTIVIT SA STALA OBLAST:

- výživa hospodářských zvířat
- konzervace krmiv
- veterinární léčiva

Vlastná činnost se v společnosti naplno rozbehla po personálním obsazení konzultantských míst na jaře 2008. V současnosti se okrem spomínaných aktivít Afeed zameriava aj na nový predmet činnosti - a to je výroba krmných zmesí a ich predaj.

Činnosti, ktorými sa firma zaoberá, by bolo možné rozdeliť na:

- obchodné
- poradenské
- inovátorské

OBCHODNÁ ČINNOSŤ

Predmet obchodnej činnosti spoločnosti AFEED nie je presne vymedzený a bude reagovať na potreby podnikov vlastnej skupiny, ale aj podnikov mimo spoločnosti Agrofert. Hlavným predmetom obchodnej činnosti sú momentálne dodávky vitamínovo-minerálnych premixov, krmných aditív,

veterinárnych liečiv a ostatných surovín, ktoré sa používajú vo výžive zvierat a pri výrobe krmných zmesí. Jedným z hlavných cieľov, na ktoré sa AFEED zameriava hneď na začiatku svojej činnosti, je unifikácia vyrábaných krmných zmesí a v nich používaných aditív, čo umožní dosiahnuť ich efektívnejšiu výrobu, lepšiu kvalitu a vyššiu produkčnú účinnosť pri súčasnom znižovaní nákladov. AFEED tiež participuje na projektoch integrácie výroby brojlerov, výroby jednodňového zástavového materiálu pre produkciu brojlerových kurčiat, výživu ošipovaných a výživu hovädzieho dobytku. Pri svojich obchodných aktivitách AFEED využíva výrobné kapacity a portfólio produktov celej krmnej vertikály AGROFERT a tým prispieva k vytváraniu synergického efektu podnikov patriacich do skupiny, ale i navonok.

PORADENSKÁ ČINNOSŤ

Poradenská činnosť predstavuje jeden zo základných smerov činnosti firmy. Jej realizácia je zabezpečovaná prostrední-



ctvom vlastných konzultantov, ktorí disponujú bohatými skúsenosťami a vysokou odbornou úrovňou, ale aj využívaním popredných domácich a zahraničných odborníkov. Hlavné oblasti poradenskej činnosti predstavujú: optimalizácia receptúr krmných zmesí, poradenstvo pri konzervovaní a skladovaní krmív, zootechnicko-veterinárne poradenstvo v chovoch hospodářských zvierat a iné. Prostredníctvom poradenskej činnosti AFEED prehlbuje odbornú aj obchodnú spoluprácu s výrobcami krmných zmesí a aj s ich obchodnými partnermi. Uvedené formy spolupráce prispievajú k budovaniu pozitívneho obrazu celej produkčnej vertikály.

INOVÁTORSKÁ ČINNOSŤ

Firma AFEED má plniť funkciu odborného garanta na poli chovu a výživy hospodářských zvierat. Jej úlohou je neustále zvyšovanie odbornosti nielen zamestnancov firmy, ale i ostatných pracovníkov pracujúcich v podnikoch živočišnej výroby Skupiny Agrofert. AFEED organizuje semináre, školenia a tréningové programy nielen pre zamestnancov výrobní krmných zmesí, ale aj manažerov a chovateľov hospodářských zvierat. Jednotlivé školenia a semináre sú organizované na základe požiadaviek chovateľov a z iniciatívy zamestnancov spoločnosti AFEED.

Na zimné obdobie je pripravovaný cyklus viacerých prednášok zameraných na výživu hovädzieho dobytku, ošipovaných a hydiny, na ktorý budú pozvaní prednášatelia z viacerých krajín Európy. Semináre sa uskutočnia na rôznych miestach v Čechách a na Slovensku. Ich cieľom je ponúknuť chovateľom hospodářských zvierat pracujúcich v rámci Skupiny Agrofert najnovšie poznatky a názory renomovaných odborníkov.

Milan Gallo, AFEED, a. s.





PREOL testuje provoz vozidel na směsnou motorovou naftu

Jedním z cílů Společnosti PREOL je výrazně se podílet na snižování provozních nákladů v autodopravě ve Skupině Agrofert, a to používáním směsné motorové nafty 30, která je náhradou za klasickou motorovou naftu podle EN 590.

Toto palivo přináší vedle své mnohokrát popsané šetrnosti k životnímu prostředí hlavně výraznou úsporu provozních nákladů. Průměrná úspora proti běžné motorové naftě přesahuje 2 Kč na litr. To je dáno nižší spotřební daní ve prospěch směsné motorové nafty 30 (SMN 30). Nespornou výhodou tohoto výrobku v porovnání se směsnou naftou z 90. let minulého století je jeho zaručená kvalita. Té je dosaženo zejména modernější technologií, spolehlivým řízením a kontrolováním procesů jak při výrobě biosložky, tak i při samotném mísení v PARAMO Pardubice a ve skladech ČEPRO a přísnou výstupní kontrolou tohoto výrobku.

Na podporu plnění svého cíle dospěla společnost PREOL k myšlence zajistit prokazatelné argumenty pro podporu používání tohoto alternativního paliva formou provozních zkoušek s cílem získat objektivní technické podklady o vlivu paliva SMN 30 při běžném provozu vozidel.

Potenciální rizika (předem definovaná):

- vnímavost SMN 30 ke vzdušné vlhkosti ve skladovacích nádržích a v nádržích vozidel
- omezená oxidační a světelná stabilita paliva
- zanášení palivových filtrů oxidačními produkty
- tvorba pryskyřičných a karbonových úsad v motoru
- průnik biosložky do olejové náplně motoru
- snížení viskozity
- tepelná nestabilita a rychlejší degradace motorového oleje
- tvorba úsad v motoru

Provozní zkoušky probíhaly ve společnostech PENAM, a. s., a Kostelecké uzeniny, a. s., v období od srpna 2008 do března 2009 za odborného dohledu AGROTEC, a. s., a Ústavu paliv a maziv Praha, a. s.

Cílem zkoušení bylo sledovat odborné veřejnosti z minulosti známá potenciální rizika používání SMN 30. Z důvodu zajištění objektivnosti bylo vybráno portfolio vozidel nových i starších, s nízkým i vysokým počtem najetých kilometrů. Celkem bylo testováno 15 vozidel, z toho 9 vozidel z Kosteleckých uzenin, a. s. (4 tahače značky Renault Premium a 5 skříňových rozvážkových vozidel značky Renault S180, resp. Renault M180), tato vozidla se stářím do 10 let měla najeto před zahájením zkoušek od 600 tisíc km až do 1 milionu km. Dále byl testován vliv SMN 30 na 6 vozidlech provozovaných společností PENAM, a. s., značky IVECO, typ Daily 50 C14. U vozů IVECO se jednalo o vozy se stářím do 2 let, s průměrným nájezdem 45 tisíc km. Tato vozidla, vybavená moderními motory se systémem vysokotlakého vstřikování Common Rail, byla pod odbornou garancí servisu a údržby dceřině společnosti AGROTEC, a. s. Společnost

AGROTEC výrazně přispěla ke zkvalitnění výsledků zkoušek díky vybavenosti jejich servisů nejmodernější analytickou technikou pro detailní sledování chování motoru.

PRŮBĚH ZKOUŠEK

Doba provozního odzkoušení byla záměrně vybrána tak, aby pokryla nejteplejší i nejchladnější období roku a kromě sledování samotného vlivu paliva SMN 30 na provoz vozidel bylo také sledováno chování paliva při skladování ve skladových hospodářstvích jmenovaných společností. Zkoušky přinášely průběžně pozitivní výsledky, které vycházely z analýz vzorků motorových olejů, olejových i palivových filtrů. Zároveň se neprojevovaly žádné negativní vlastnosti v chování vozidel ve sledovaném období. Zde mluvíme o tzv. „studených startech“ za mrazů, stálosti výkonu motorů ve všech druzích provozu (městský, kombinovaný, dálkový), spotřebě paliva atd.

Celkové vyhodnocení projektu, vypracované Ústavem paliv a maziv, a. s., a AGROTEC, a. s., přineslo následující závěry:

Výsledky sledování potenciálních rizik

- vnímavost ke vzdušné vlhkosti v nádržích není problém v případě těsnosti víček nádrží a vhodného skladování paliva
- omezená oxidační a světelná stabilita paliva – problém minulosti, dnešní směsná paliva vyráběná v moderních provozech dosahují několikanásobně vyšší oxidační stability než směsná paliva vyráběná v minulosti
- zanášení palivových filtrů oxidačními produkty – nebylo v průběhu testu pozorováno
- tvorba pryskyřičných a karbonových úsad v motoru – nebylo v průběhu testu pozorováno
- průnik biosložky do olejové náplně motoru – není problém, zvláště u nových vozidel, palivo proniká do oleje v malém množství vždy, bez ohledu na druh paliva

Závěry z provozních zkoušek:

- palivo SMN 30 umožnilo bezproblémový provoz všech vozidel včetně provozu v zimním období
- použití paliva SMN 30 u žádného vozidla nezpůsobilo zvýšené opotřebení motoru

- průnik paliva do olejové náplně odpovídá režimu provozu a stavu motorů
- chemické změny motorového oleje jsou malé nebo přijatelné
- emise sledovaných vozidel splňují zákonné limity, v případě vozidel IVECO došlo ke snížení kouřivosti
- podle hodnot vstřikovacích tlaků nebylo zaznamenáno zanášení vstřikovacích trysek
- rozdíly ve spotřebě paliva jsou objektivně neměřitelné
- zanášení palivových filtrů odpovídalo průběhu a podmínkám zkoušek
- zanášení olejových filtrů u starších vozidel bylo při plném výměnném intervalu na hranici použitelnosti
- při skladování paliva dodržovat běžné návyky, tj. pravidelné odkalování skladovacích nádrží, jejich čištění podle předepsaných intervalů jako pro běžnou motorovou naftu
- průběžně kontrolovat kvalitu paliva v nádržích vozidel, a to především pro náchylnost ke kondenzaci vlhkosti

Zjednodušeně se dají výsledky provozního testu prezentovat tak, že používání paliva SMN 30 nemá žádný negativní vliv na provoz vybraných vozidel. U starších

vozidel, kde opotřebení motoru dovoluje větší pronikání paliva do motorového oleje, se doporučuje zkrácení intervalu výměny olejového filtru.

EKONOMIKA PROVOZU NA SMN 30

Směsná motorová nafta má sníženou spotřební daň z 9,95 korun na litr. Výsledná cena na čerpací stanici by tedy mohla být až o 3 Kč na litr nižší. Taková úspora provozních nákladů by měla být všemi dopravci vítána. Kromě toho má toto motorové palivo výrazně lepší emisní profil a další významné ekologické přednosti.

Společnost PREOL uvede od září tohoto roku na trh SMN 30 pod obchodním názvem Ekodiesel. Ekodiesel jako produktová značka směsné motorové nafty bude k dostání u čerpacích stanic vybraných dceřiných společností Skupiny Agrofert. Jen odhadovaná roční spotřeba pro vlastní dopravu Skupiny Agrofert je okolo 10 000 000 litrů výrobku Ekodiesel, což představuje potenciální úspory v řádu 20 mil. Kč.

Detailní informace o provozních zkouškách a jejich výsledcích naleznete na stránkách www.preol.cz

Karel Hendrych, PREOL, a. s.

Václav Mareš, PREOL, a. s.



NĚKOLIK POHLEDŮ NA PRŮBĚH LETOŠNÍ SKLIZNĚ



Půdu obhospodařují v různých podmínkách – od Tachova až po Hodonín, v nížině i v podhorských oblastech. Pro představu o rozmanitosti podmínek, ve kterých společnosti hospodaří, nabízíme několik pohledů na průběh letošní sklizně z prvního srpnového týdne:

ZÁPADNÍ ČECHY

RESPO, a. s. – ing. Zdeněk Roch

Společnost Respo hospodaří na pozemcích v okolí Lomu u Tachova. V letošním roce je ke sklizni připraveno: 907 ha obilovin, 330 ha řepky ozimé a 100 ha hořčice.

Zahájení sklizně bylo v důsledku deštivého počasí oproti předchozímu roku o týden posunuto, problémy byly hlavně s pohybem techniky v polích.

Sklizeň ozimého ječmene s výměrou 145 ha začala 22. července. Dosažený výnos 3,8 t/ha byl zklamáním a potvrzuje úvahy o snižování jeho plochy v naší oblasti na nezbytné minimum.

Následovala sklizeň řepky ozimé s postupným výběrem sklizených ploch podle zralosti. Sklizené odrůdy: Labrador 89 ha s výnosem 4,06 t/ha, Shakira 122 ha s výnosem 3,87 t/ha, Chelsea 102 ha s výnosem 3,8 t/ha.

Vzhledem k posunutému termínu sklizně jsme byli rádi za možnost posílení sklizňové kapacity od společnosti Agrotec, a. s., o jeden kombajn. I díky této pomoci bylo k 7. 8. 2009 sklizeno 76 % řepky ozimé a 23 % obilovin.

Nedílnou součástí Skupiny Agrofert v České republice představuje také téměř třicet zemědělských podniků, které se zabývají rostlinnou výrobou a hospodaří na zhruba 53 000 hektarech půdy.

Výnos řepky ozimé je naopak příjemným překvapením a s 3,8 t/ha jsme spokojeni a doposud sklizené hektary pšenice také ukazují na slušný výnos.

Organizace sklizně bude podřízena snaze dohnat skluz zaviněný počasím tak, aby byly splněny další agrotechnické termíny, zejména setí řepky.

STŘEDNÍ ČECHY

Poděbradská blata, a. s. – ing. Petr Kuruška

Společnost Poděbradská blata, a. s., obhospodařuje v Polabské nížině 3252 ha. Mimo rostlinnou výrobu se zabývá i živočišnou (skot, prasata, drůbež).

K 5. 8. 2009 máme sklizeno 93,39 % plánované plochy obilovin. U pšenice ozimé a ječmene ozimého jsou sklizeny všechny plochy, zbývá sklídit 1/3 ječmene jarního a žita. Z výše uvedených plodin máme průměrný výnos 7,096 t/ha, což je asi o 12 % méně než v roce 2008.

Výnos je vyšší než plánovaný, nicméně nižší než bylo dosaženo v roce 2008. Toto je zapříčiněno vrtochy počasí, které je tento rok velmi rozkolísané. Po jaru, kdy nám chyběly deště, jsme očekávali vodu každý den. Naštěstí, byť opožděně, zapršelo a letošní výnosy jsou za daných podmínek výborné. To by se samozřejmě neobešlo bez našich pracovníků, čímž bychom jim



chtěli touto cestou poděkovat. Konkrétní výsledky podle plodin jsou:

Pšenice ozimá – dosažený výnos 7,16 t/ha, sklizeno 9104,452 tun (100 %). Nejvyšších výnosů na jednotlivých honech v t/ha bylo dosaženo podle odrůd: Banquet 9,19, Pannonia 8,894, Apache 8,845, Barryton 8,721, Secese 8,325, Mulan 7,629, Akteur 7,58, Cubus 6,995.

Ječmen ozimý – dosažený výnos 8,53 t/ha, sklizeno 1022,275 tun (100 %). Odrůda Laverda – nejvíce na honu 9,156 t/ha.

Ječmen jarní – dosažený výnos 6,209 t/ha, sklizeno 1374,538 tun (68,62 %). Odrůda Sebastian – nejvíce na honu 7,344 t/ha.

Žito – dosažený výnos 5,22 t/ha, sklizeno 156,807 tun (66,7 %).

Bohužel výkyvům počasí jsme se nevyhnuli ani v průběhu žňových prací, což mělo za následek pokles kvality u pšenice ozimé (pokles objemové hmotnosti z 820 na 750, pokles obsahu n látek z 13,5 na 12–12,5) a zvýšení nákladů na sklizeň (sušení).

Letošní sklizeň za daných podmínek hodnotíme jako výbornou, otázkou zůstává, jak se promítne přes realizační ceny do HV společnosti.

VYSOČINA

Agro Rozsochy, a. s. – ing. Pavel Straka

Agro Rozsochy zahájila žně v sobotu 1. 8. 2009 sklizní řepky ozimé. Porost řepky je z 35 % poškozen krupobitím, výnos je 2,092 t/ha. Ječmen ozimý je poškozen přívalovým deštěm, průměrný výnos je 2,95 t/ha. Po vydatných deštích vyjedou kombajny od 8. 8. 2009 do porostu žita a pšenice ozimé. Pole jsou však podmáčena tak, že nákladní auta za mlátičkami na pozemky vůbec nemohou a zrno je překládáno na okrajích polí. Výnos je zde očekáván průměrný. Průměrný výnos pšenice potravinářské je v k. ú. Drásov 6,95 t/ha, pšenice krmné 5 t/ha.

Kromě řepky byly poškozeny krupobitím také následující plodiny: ječmen krmný 54 % plochy, kukuřice na siláž 25 % plochy, kukuřice na drcené zrno 20 % plochy.

JIŽNÍ MORAVA

ZEMOS, a. s., a ZD Žatčany, a. s. – ing. Jaromír Sasínek

Sklizeň byla zahájena dne 2. července 2009 ve středisku Hustopeče sklizní ječmene ozimého. Sklizeň byla ukončena 1. srpna 2009 sklizní ječmene jarního ve středisku Hustopeče a pšenice ozimé ve



středisku Velké Němčice. Začátek sklizňových prací komplikovalo proměnlivé počasí s místními lokálními bouřkami, což mělo za následek rozvleklý počátek sklizňových prací a později tyto dešťové srážky ovlivnily zejména objemovou hmotnost u sklizených potravinářských pšenic. Tato objemová hmotnost se pohybovala zpočátku sklizně na úrovni 800–830 gramů na litr a v průběhu žni se tento ukazatel dostával pod 780 gramů na litr, což poznamenalo zatřídění sklizených pšenic.

Výnosy plodin byly negativně ovlivněny suchem v období od konce března do konce května. V měsíci květnu byly odhadovány výnosy s propadem až 30 % oproti plánovaným výnosům. V období červen–červenec došlo k výrazným dešťovým srážkám, které z větší části kompenzovaly dopad sucha v jarních měsících. U obilovin došlo k redukci počtu odnoží vlivem sucha, ale zmíněné srážky se pozitivně projeví na objemové hmotnosti zrna, čímž došlo k téměř plánovaným výnosům. Díky již zmi-

něnému suchu nevzešly plodiny slunečnice a máku ve středisku Velké Němčice.

Pro srovnání uvádíme i stav sklizně v celé ČR (podle statistik ministerstva zemědělství k datu 3. 8. 2009):

Z celkové plochy obilovin (bez kukuřice) 1 427 543 ha bylo sklizeno 525 614 ha, tj. 36,8 %. Řepky bylo celkem zaseto 354 826 ha a sklizeno 310 117 ha, tj. 87,4 %.

Výnosy u hlavních rostlinných komodit:

- pšenice ozimá: sklizeno 38,7 % ploch, 1 784 000 tun, výnos 2009: 5,68 t/ha, 2008: 5,88 t/ha
- ječmen ozimý: sklizeno 98,1 % ploch, 640 781 tun, výnos 2009: 4,85 t/ha, 2008: 4,67 t/ha
- ječmen jarní: sklizeno 22 % ploch, 350 165 tun, výnos 2009: 4,95 t/ha, 2008: 4,64 t/ha
- řepka: sklizeno 87,4 % ploch, 1 012 000 tun, výnos 2009: 3,26 t/ha, 2008: 2,94 t/ha

Lenka Linhartová
AGROFERT HOLDING, a. s.



PŘÍPRAVA NA NOVOU GENETIKU V CHOVU PRASAT SKUPINY AGROFERT

V minulém čísle Agrofert magazínu jste se seznámili se strukturou prasečího systému DanBred v Dánsku a stavem přípravy na našich farmách.



Od té doby pokračují intenzivně přípravy na obou farmách – Březina a Lišany. Týkají se především zabezpečení farem proti vniknutí cizích osob a volně žijících zvířat do objektů s tzv. čistým provozem (biosecurity farem) a přípravy provozních řádů farem. Tyto řády striktně vymezují pohyb osob, zboží a dopravních prostředků uvnitř farmy a jejich porušení může být důvodem k okamžitému rozvázání pracovního poměru s chybujícím zaměstnancem. Zároveň obdobným způsobem je připravován provoz na inseminační stanici kanců ve Skršíně, jejímž majitelem je Natural, s. r. o., který se plně podřídil systému přípravy organizované Agrofertem a veterináři Afeedu. Na farmě Březina bude navíc investováno 45 mil. Kč do nových technologií.

Před naskladněním farem (prosinec 2009 až březen 2010) budou čtyři pracovníci z každé farmy proškoleni na dánských farmách. Zároveň se „dopilují“ krmivářské programy pro nová zvířata a příprava na převzetí komplexního managementu chovu – organizace chovu zvířat, jejich vakcinace, selekce, zařazování, krmné techniky, zacházení se zvířaty, organizace pracovního času apod. Již v této době se pracovníci obou farem zaškolují na nový systém evidence zvířat, tzv. Agrosoft – jeho program mají nainstalován na farmách. Kromě této praktické přípravy jsou překládány materiály DanBredu, jako je např. Provoz na inseminačních stanicích, Informace z posledního výzkumu prasat nebo překlady zajímavých pasáží z výroční

zprávy DanBredu za rok 2008. S některými kapitoly bych vás rád seznámil.

VÝVOJ STRUKTURY STÁD V DÁNSKU

Počet farem prasat klesá v průměru o 10 % ročně, to znamená, že se každých 7–8 let sníží o 50 %. Přitom pokles počtu producentů selat je daleko větší než počet výkrmů prasat. Důvodem je to, že stáda prasnic jsou daleko náročnější na pracovní sílu, a proto jsou zde větší

výhody produkce ve velkém měřítku a je také jednodušší získat ekologická povolení pro chovy prasnic, neboť u nich je menší zatížení životního prostředí než u výkrmu prasat.

Dojde ke slučování finančních prostředků (2–10 farmářů) za účelem budování nových farem s kapacitou až 5000 prasnic a 10 000 kusů výkrmu. Tak dojde k razantnímu snížení počtu farem a zároveň ke skupování půdy k těmto farmám.

PRASNICE

Počet VDJ	250	500	750	950
Celkem ks prasnic	1075	2150	3225	4085
Odst. selat/rok	35 000	70 000	105 000	133 000
Investice v mil. Kč	70	135	200	252
Počet zaměstnanců	2	4	6	8

(Poznámka redakce: VDJ = velká dobytčí jednotka, tj. 500 kg živé váhy zvířete)

Počítá se s téměř bezobslužnými technologiemi, vše na roštech bez kydání, s vysoce moderními automatizovanými systémy atd.

PŘEDVÝKRM

Počet VDJ	250	500	750	950
Kapacita ks	6800	13 600	20 400	25 900
Otočí se selat/rok ks	43 750	87 500	131 250	166 250
Investice v mil. Kč	50	96	142	180
Počet zaměstnanců	2	4	6	8

Počítá se s celoročtovým ustájením, automatizovaným systémem krmení a ventilace.

VÝKRM PRASAT

Počet VDJ	250	500	750	950
Kapacita ks	2000	4000	6000	7600
Otočí se prasat/rok ks	8000	16 000	24 000	30 400
Investice v mil. Kč	25	45	67	84
Počet zaměstnanců	0,8	1,6	2,3	3,0

Počítá se opět s celoročtovým ustájením, automatizovaným systémem krmení a ventilace.

PŮDA

Počítá se s nákupem pozemků za cenu vyšší než 600 000 Kč/ha. V množství 0,7 nakoupeného hektaru na 1 velkou dobytčí jednotku.

Z přiložených tabulek je zřejmé, že vývoj v Dánsku se bude v příští dekádě odvíjet směrem ke sdružování finančních prostředků, budování velkých specializovaných farem s poměrně vysokými vstupními náklady za účelem minimalizování manuální pracovní síly. Když provedu jakési srovnání z pohledu farem Agrofertu, technologická úroveň našich farem je rozdílná. Musíme počítat s tím, že na farmách se staršími technologiemi (kde jde především o denní kydání) bude potřeba pracovníků podstatně vyšší než na zainvestovaných farmách. Zároveň je třeba si uvědomit, že na našich farmách musí být ostraha (v Dánsku ne) a že mnoho práce, kterou si farmáři v Dánsku zajišťují formou služeb, si naše farmy zajišťují samy.

Vývoj situace po ozdravení našich farem (lepší ekonomika chovu) nám ukáže, zda pokračovat po zainvestování na farmě Březina v investování i na dalších farmách holdingu a v jakém rozsahu. Dá se říci, že potom rádi zkopírujeme to, co nám přinese prosperitu.

Uvědomuji si, že někdo by si mohl po prostudování výše uvedených tabulek na rok 2020 v Dánsku říci, že jde o nějaké science fiction, ale já vím, že ne. Protože v roce 1998 jsem byl na Sněmu evropských producentů prasat, kde se obdobným způsobem plánovala vize pro rok 2010. Téměř vše, co se tam plánovalo, je již o rok dříve skutečnost...

Proto tyto výhledy do budoucna je třeba brát naprosto vážně a stejně tak se již dnes k nim postavit.

Vladimír Petru
AGROFERT HOLDING, a. s.



Lišany, největší farma AGROFERTU.

CASE Den 2009 a novinky od AGRI CS

AGRI CS, importér zemědělské techniky CASE IH, pořádal letos v červnu pro své zákazníky a fanoušky již tradiční setkání nazvané CASE DEN 2009. Tato velká předváděcí akce techniky byla doplněná bohatým doprovodným programem.



CASE DNE se letos zúčastnil rekordní počet 3000 návštěvníků a podle jejich ohlasu odcházeli velmi spokojeni. Tím asi nejzajímavějším byla historicky první ukázka traktorpullingu v ČR. O show se postaral speciál značky STEYR s označením CVT 170 s ohromným výkonem motoru – plných 3000 koní. Do České republiky ho na pozvání dovezl nizozemský tým REDNEX. Prezentace traktorů, mlátiček a ostatní techniky, které zde bylo na 70 kusů, proběhla v akčním stylu, včetně předvádění strojů na zpracování půdy SIMBA na přílehlém poli.

ŽHAVÉ NOVINKY

Na CASE DNI se v české premiéře představily také žhavé novinky techniky CASE IH. Tou největší je výkonný floater CASE IH TITAN 3020 s nástavbou na aplikaci tuhých hnojiv Flex Air 810. Titan je svým zaměřením určen pro velké podniky nebo podniky služeb. S aplikačními rameny o záběru 21,3 a při pracovní rychlosti kolem 20 km/h umí dosahovat opravdu značných výkonů. To vše ale při naprosto precizním dávkování hnojiva s možností jeho použití na základě aplikačních map.





Nejočekávanější novinkou pro širokou veřejnost je určitě nová PUMA CVX. Traktory PUMA si za dva roky svého prodeje získaly v České republice i Evropě obrovskou oblibu. Jejich nejnovější generace přichází s revoluční plynulou převodovkou a systémem řízení produktivity APM. Díky tomu je možné při každé pracovní operaci dosahovat co nejvyšší produktivity při zachování minimální spotřeby paliva. PUMA CVX s maximálním výkonem motoru až 251 koní se dále pyšní zcela novým konceptem ovládní, které je kompletně soustředěno do loketní opěrky Multi Control s intuitivním panelem ovládní ICP. Cílem vývoje tohoto revolučního traktoru bylo vyvinout vysoce produktivní stroj s nízkou spotřebou paliva při práci a velmi komfortním ovládním pro uživatele.

NOVINKY NA POLE I NA VINICE

Do sadů a vinic přicházejí také novinky, a to v podobě nových traktorů Quantum N/V, které výkonově pokrývají segment od 65 do 95 koní. Nové čtyřválcové motory slibují velmi hladký chod, vysoký točivý moment už při nízkých otáčkách a velmi nízkou spotřebu paliva. Nová kabina s digi-



tální přístrojovou deskou zaručuje opravdu dokonalý komfort. Její verze v ECO provedení zase špičkovou ochranu před negativními účinky chemických postřiků při jejich aplikaci. Nový design celého traktoru, ale také jeho přídě, zabezpečuje velmi malý poloměr otáčení, díky němuž má Quantum N/V skvělé manévrovací schopnosti. Do letošních žní už zasáhly i mlátičky AXIAL FLOW nové generace, které byly představeny loni na podzim. Šest nových modelů výkonných axiálních mlátiček přesně splňuje požadavky evropských zákazníků, kteří požadují vysokou produktivitu, šetrný výmlat zrna, malé ztráty a minimál-

ní náklady na údržbu. Díky dlouholetým zkušenostem s axiálními technologiemi výmlatu má značka CASE IH v tomto oboru náskok před konkurencí a je oprávněným lídrem trhu.

Uživatelé velkých traktorů Magnum a Steiger je také velmi oceňovaný nový systém řízení produktivity APM, který dokáže podle provozních podmínek ušetřit až 20 % paliva. Jeho podstatou je, že zcela automaticky ovládá otáčky motoru a převodový poměr s cílem dosažení co nejnižší spotřeby paliva.

Pavel Novák, AGRI CS



ZEMĚDĚLSKÁ VÝSTAVA BRNO

Pravidelná zemědělská akce NÁRODNÍ VÝSTAVA HOSPODÁŘSKÝCH ZVÍŘAT A ZEMĚDĚLSKÉ TECHNIKY proběhla ve dnech 25. až 28. 6. 2009 na brněnském výstavišti. Tento projekt se v Brně konal poprvé a navázal na akci, která se konala v minulých letech v Přerově. Výstavu navštívilo téměř 45 000 návštěvníků.

Podle zprávy BVV se v Brně představilo 220 vystavovatelů zemědělské techniky, technologií, produktů i služeb pro zemědělství a také 180 chovatelů, kteří přivezli 530 hospodářských zvířat.

Již tradičně se výstavy zúčastnila společnost NAVOS, a. s., letos poprvé spolu se svými „sesterskými“ společnostmi ze Skupiny Agrofert – ZZN Pomoraví, a. s., ZENZA Znojmo, a. s., OSEVA, a. s., Bzenec a AFEED, a. s. Své služby a produkty pro zemědělskou veřejnost prezentovaly ve společné interiérové expozici, kterou navštívilo po dobu výstavy téměř 1300 hostů a obchodních partnerů.

Společnou výstavní plochu využily ke své prezentaci i další společnosti Skupiny Agrofert a ochutnávkou svých výrobků se

prezentovaly OLMA, a. s., Maso Planá, a. s., Kostelecké uzeniny, a. s., PENAM, a. s. Zemědělské stroje značky CASE a NEW HOLLAND předvedly na společné venkovní expozici společnosti Navos Farm Technic, s. r. o., a Agrotechnic Moravia, a. s., z portfolia dceřiných společností NAVOS, a. s. Doplňujícími výstavními exponáty byly stroje značky Steyr, Simba, MGM Holešov, Farnet, Amazone.

Pořadatelé výstavy udělili několik zlatých medailí vystaveným exponátům, z nichž jednu získal kolový traktor od výrobce CASE IH s označením Puma CVX 225, který vystavoval NAVOS Farm Technic, s. r. o.

Lenka Linhartová
AGROFERT HOLDING, a. s.



Vicemistr Evropy v řeznickém řemesle je ze společnosti Kostelecké uzeniny

V německém městě Rheda-Wiedenbrück se 29. srpna letošního roku pod záštitou firem Tonnies Fleisch a Friedr. Dick konal 1. evropský šampionát ve vykostování plecí. Do soutěže se přihlásilo celkem 112 soutěžících z různých států Evropy – z Norska, Německa, Švýcarska, Finska, Řecka, Slovinska, Irska, Belgie či Ruska. Za Českou republiku byli naši zaměstnanci společně s „plánskými“ jedinými zástupci.

Kostelecké uzeniny, a. s., reprezentovali dva účastníci: Dušan Francálek a Milan Pokorný. Za Maso Planá, a. s., se zúčastnil manželský pár Jiří a Alena Vomlelovi. Soutěžilo se ve dvou kategoriích – Řeznické řemeslo a Řeznický akord. V kategorii Řeznické řemeslo se hodnotila především kvalita provedeného výkonu. Na startu jsme měli možnost vidět 64 soutěžících. V kategorii Řeznický akord se soutěžilo v rychlosti bourání plece a svými časy nás ohromovalo 48 soutěžících. V obou kategoriích soutěžící závodili ve vykostování tří kusů plece.

VYROVNANÉ VÝKONY

Tým reprezentantů pod vedením MVDr. Oldřicha Čábela vyjel již v pátek dopoledne, aby se stihl adekvátně připravit. Samotný začátek byl v sobotu v 8.30 hodin a závěrečné vyhlášení výsledků skončilo okolo páté hodiny odpolední. V obou soutěžních kategoriích bylo vybráno 32 semifinalistů a z těch se postupně probojovali do finále čtyři kandidáti, kteří soutěžili vyřazovacím způsobem muž proti muži ve vykostování pěti plecí. O perfektní výkony nebyla nouze, a tak špičkoví závodníci dosahovali časů i 134 sekund při zachování kvalitního

**Společné foto po předání cen.
Dušan Francálek je první zprava.**



výkonu za úpravu tří plecí. Velkou motivací jim byly hlavní ceny, jako motorka Harley Davidson, kterou vyhrál celkový vítěz soutěže, či zájezd za 5000 eur, který byl určen výherci v kategorii Řeznické řemeslo. Nejrychlejšího času 86 sekund bylo dosaženo ve vykostování tří plecí, ale tento výkon byl nekvalitní, za což soutěžící dostal trestné body a nepostoupil do dalšího kola. Tento závodník byl ovšem odměněn za rychlost výkonu, a to částkou ve výši 1000 eur.

Je nám potěšením vás informovat, že Dušan Francálek vyhrál 1. místo v soutěži Řeznické řemeslo a v celkovém pořadí soutěže pak obsadil 2. místo. K tomuto umístění mu gratulujeme. Zároveň bychom chtěli vyjádřit i poděkování ostatním soutěžícím, kteří obě společnosti reprezentovali – Milan Pokorný skončil na 16. místě v soutěži Řeznické řemeslo a Jiří Vomlela obsadil 23. místo. Uznání si pak zaslouží za 30. místo Alena Vomlelová – jako jediná žena se zúčastnila soutěže v kategorii Řeznický akord.

NĚKOLIK OTÁZEK PRO PANA DUŠANA FRANČÁLKA

Byl jste před nebo během soutěže nervózní?

Ano, byl. Ze začátku poměrně hodně, postupně jsem si na atmosféru zvykl a nervozita se vytrácela.

Jak na vás působilo prostředí a organizace soutěže?

Organizaci soutěže bych hodnotil jako naprosto profesionální. Vše bylo dobře



Dušan Francálek při finále (vlevo).

připraveno jak pro soutěžící, tak i pro diváky.

Myslíte si, že jste měl na vítězství, nebo byl Nizozemec neporazitelný?

Peter Blom byl velice silný soupeř. Na začátku soutěže jsem byl ve výsledcích lepší, ale postupně přebíral vedení soutěže on. V závěru mne porazil o celou jednu plec, což je asi třicet sekund.

Jel byste znovu na podobnou soutěž?

Pokud mi firma Kostelecké uzeniny dá opět příležitost, velice rád pojedou obhajovat svůj titul, a kdoví, třeba k němu přibudou i další...

Už jste přemýšlel nad tím, jak strávíte vyhranou dovolenou?

Když jsem odjížděl na soutěž, manželka mi říkala, že by jela ráda na dovolenou, motorku ať tam nechám. Tak jsem ji poslechl. Pokud to půjde, rádi bychom jeli na Maledivy či jinam do Karibiku. Už se na to moc těším.

*Eva Skálová, Oldřich Čábel
Kostelecké uzeniny, a. s.*

NABÍDKA BALÍČKŮ PRO ČLENY SKUPINY AGROFERT



Zaměstnanci společnosti Kostecké uzeniny mají možnost pravidelně každý měsíc odebírat zaměstnanecké balíčky. Stejně tak připravila společnost Kostecké uzeniny pro členy Skupiny Agrofert jednorázovou akci se speciální nabídkou balíčků s výrobky naší společnosti.

S nabídkou sortimentu (kuřecí prsní řízky, kuřecí steaky, Křemešník 180g, Kostecký uherák 180g, Sevillu 180g, Kuřecí maso ve vlastní šťávě a vepřovou kotletu) byly osloveny všechny společnosti Skupiny Agrofert. Následně jsme v měsících květen, červen a červenec navštívili s prodejem balíčků např. centrálu AGROFERT HOLDING, a. s., akciové společnosti Penam, Promt Modřice, Agropol Group, Fatra Napajedla, Proagro Klatovy, Cerea Hradec Králové, ZZN Polabí, ZZN Pardubice, Oseva Bzenec a Deza.

Podle ohlasů byli zaměstnanci jednotlivých společností s nabídkou velmi spokojeni. A určitě stojí za zvážení opakování obdobné akce.

*Úsek marketingu
Kostecké uzeniny, a. s.*

Spolupráce závodu drůbeže v podniku Kostecké uzeniny, a. s., se závody společnosti Agropol Group, a. s.

Po letošní akvizici podniků Agropol Group, a. s., do Skupiny Agrofert vystala řada možností, jak propojit spolupráci s podniky zabývajícími se stejnou činností, kterou se zabývá mnoho podniků ve Skupině Agrofert.

Jednou z nich je i zpracování masa, přesněji drůbežího masa, jímž se zabýváme i v Kosteckých uzeninách, tedy porážkou a následným kompletním zpracováním a prodejem drůbežího masa. Těto možnosti jsme rádi využili a začali si s novými kolegy z podniků skupiny Agropol předávat získané zkušenosti a postřehy za léta praxe ve stejném oboru podnikání.

Okamžitě jsme společně začali pracovat na maximálním využití výrobních kapacit v našich podnicích tak, abychom co nej-efektivněji zacházeli s náklady a co nejvíc zamezili plýtvání finančními

prostředky v několika nejdůležitějších oblastech.

První z nich je optimalizace nákupu a svozu živé drůbeže, kde jednoznačně společně preferujeme vzdálenost mezi výkrmcem živé drůbeže a porážkou, kde mají být kuřata zpracována. Taktéž jsme ihned začali pracovat na společném řízení zásob zmrazených výrobků. Ty lze rozdělit do dvou základních členění, a to na výrobní surovinu a na finální produkty určené např. pro gastro segment a na výrobky určené pro konečného spotřebitele, na kterého se orientujeme primárně. Tento řízený postup nám umožňuje velmi pružně reagovat na potřeby buď výrobních závodů v jednotlivých podnicích, nebo na přání odběratelů tak, aby požadované zboží zákazník obdržel co nejdříve, pochopitelně v nejvyšší kvalitě a požadovaném množství.

Dále využíváme možnosti pomoci si se surovinou pro zmíněné výrobní účely, která ve stejnou chvíli v jednom podniku chybí a ve druhém přebývá. Takových situací sice není mnoho, ovšem vystanou a potom je třeba je maximálně využít ku prospěchu fungování celé „divize kuře“. Tyto situace nastávají nejčastěji u prodejních akcí řízených obchodními řetězci, kdy ne vždy každý jednotlivý podnik je schopen reagovat na požadavky odběratelů, a pokud možnost pomoci nastane, je třeba ji beze zbytku využít.

Podle mého názoru se spolupráce s novými kolegy velmi slibně rozjela a je zájmem všech zúčastněných. Přejeme si, aby tomu tak bylo i nadále a aby se spolupráce stále zlepšovala, protože vždy je co zlepšovat.

Jiří Hink, Kostecké uzeniny, a. s.

Marketingové oddělení společnosti Kostelecké uzeniny, a. s., připravuje spoustu novinek

BEZLEPKOVÉ VÝROBKY

Při bezlepkové dietě nesmí pacient konzumovat stravu, která obsahuje lepek. Je třeba se vyvarovat všech potravin, které mají jako hlavní nebo i vedlejší složku například mouku nebo další suroviny vyrobené z obilovin. Společnost Kostelecké uzeniny jako tvůrce chuťových zážitků nabízí širokou řadu chutných bezlepkových výrobků, např. Kostelecké cigáro, Kostelecké debrecínské párky, Šunkový salám, Křemešník, Hermín aj. Bezlepkové výrobky poznáte podle označení bezlepkových výrobků – „přeškrtnutý klas“ nebo přímo na obalu výrobku u informací o složení. Více informací naleznete na www.kosteleckeuzeniny.cz

PAŠTIKY – NOVÝ DESIGN

Od druhé poloviny roku 2009 se ve společnosti Kostelecké uzeniny opět vyrábějí paštiky v „AL“ miskách, kterým jsme zároveň dali nový kabát. Tyto paštiky v novém designu můžete už nyní zakoupit v některém z vašich obchodů či potravinovém řetězci. Jedná se např. o Kosteleckou paštiku, Kosteleckou kuřecí paštiku, Bůčkovou pomazánku, Uherskou nebo Šunkovou delikatesu.

SOUTĚŽE NA WEBU

Jak už si mohli mnozí z vás všimnout, na webových stránkách společnosti Kostelecké uzeniny probíhají pravidelně každý měsíc soutěže o dárkové balení a jiné zajímavé

ceny. Soutěžní otázky jsou pravidelně aktualizovány a vyhodnocovány.

*Úsek marketingu
Kostelecké uzeniny, a. s.*



Společné řízení ve firmách Kostelecké uzeniny a Maso Planá a nové organizační struktury

Jak jsme vás již informovali v minulém čísle magazínu, mají od 1. 5. 2009 firmy Kostelecké uzeniny, a. s., a Maso Planá, a. s., nového společného generálního ředitele ing. Pavla Kváče. V souvislosti s touto skutečností je od 1. 9. zajišťováno řízení obou firem jedním vrcholným managementem, který má včetně generálního ředitele 10 členů. V praxi to znamená, že každý z odborných ředitelů tohoto nového managementu řídí stejné odborné útvary jak v KU, tak také v MP.

Pro zjednodušení řízení byly představenstvím obou společností odsouhlaseny nové organizační struktury pro obě firmy.

Jednotliví odborní ředitelé navrhli organizační strukturu jimi řízených útvarů tak, aby byli schopni efektivně a účelně řídit stejnou činnost v KU i MP.

Nový způsob řízení obou firem je pro všechny členy managementu náročnou činností, která vyžaduje plné nasazení a maximální zefektivnění. Na druhé straně by měla tato změna oběma firmám přinést úsporu nákladů a v neposlední řadě by toto jednotné řízení mělo být také důležitým krokem k připravované realizaci fúze obou společností.

*Jana Vykoukalová
Kostelecké uzeniny, a. s.*

Společný PR projekt potravinářské divize Agrofert

Od května letošního roku spolupracujeme s PR agenturou. Cílem tohoto projektu je co nejčastěji pozitivně informovat v časopisech a na internetových serverech pro ženy o našich značkách: Kostelecké uzeniny, Maso Planá, Penam a Hyza.

Proč jsme se zaměřili na cílovou skupinu ženy 25+? Protože v Česku a na Slovensku jsou to především ženy, které nakupují potraviny do domácností. Pokud se podíváme na poslední výzkum společnosti Médea, tak zjistíme následující skutečnosti: 90 % z dotázaných 1599 žen ve věku 25–45 let jsou ženy, které se starají o domácnost. To znamená o to, aby lednička nebyla prázdná. A také, aby se rodina neživila vždy jen „dobrymi nezdravými věcmi“.

Hlavním zdrojem informací pro ně je televize, časopisy a internet. U časopisů a internetu je pro spotřebitelky velmi

významná informační hodnota těchto médií.

O ČEM ŽENY ČTOU

Kolik času stráví měsíčně ženy čtením časopisů? 26 % čte měsíčně 1–2 hodiny, 24 % čte 3–4 hodiny, 15 % čte 5–8 hodin, 15 % čte 9 a více hodin. Časopisy nečte pouze 8 % žen a méně než 1 hodinu stráví čtením 11 %. Pokud se podíváme na množství ženských časopisů na českém a slovenském trhu, je až neuvěřitelné, jak široká je nabídka. V Česku se číslo pohybuje kolem 56 titulů, na Slovensku mezi 20–30. Internetových serverů



pro ženy je kolem 20. A 60 % z dotázaných žen, hledá informace právě tam. Jak využít časopisy a internetu a oslovit čtenářky tak, abychom budovali image našich značek?

Nové výrobky

Chléb s kyselinou listovou

Chléb je určen pro těhotné ženy, obsahuje kyselinu listovou, která je důležitá pro správný vývoj nervové soustavy u dítěte. Už 3 krajíčky tohoto chleba pokryjí polovinu doporučené denní dávky kyseliny listové. Chléb je krájený, balený po 250 g.



Cereální buchty

Cereálními buchtami rozšiřujeme řadu Sladký Fit den, která byla uvedena na trh v únoru 2009. Buchty mají netradiční chuť díky svému složení a zajímavému posypu.

Obsahují 11 % cereální směsi, která je důležitým zdrojem vlákniny pro náš trávicí systém. Vyrábíme je s dvojitým posypem – drobenkou a para ořechy – v gramáži 340 g. Netradičním posypem – para ořechy – obohacujeme pestrost naší nabídky.

Iva Kašíková, PENAM, a. s.

PR PROJEKT

Nabízejí se dvě možnosti. PR články, tedy články, které píše redakce a do kterých se podaří dostat název značky či text o produktu. Druhou možností je inzerce. Výhodou PR článků je to, že dodávají značce na důvěryhodnosti, protože se jedná o názor novináře, odborníka, vlastně nezávislé třetí strany. PR článek dodává značce punc „píšíou o ní v časopise“, což je pro ni jako razítko kvality. Práce na image značky pomocí PR je dlouhodobou záležitostí. Pro zajištění důvěryhodnosti značky určitě nestačí pár článků. Pokud bychom PR

porovnali s inzercí, tak inzerce je rychlejší v zásahu, v budování povědomí, ale není tak důvěryhodná. Protože čtenářka inzerci vnímá jako informaci od výrobce. Cílem společného PR projektu je dostat naše značky do neformálních článků, a tak je postupně dostávat do myslí našich spotřebitelů. A neustále jim připomínat, že ať už chtějí připravit snídani, oběd nebo večeři pro všední den či speciální příležitost, tak na stole nesmí chybět Kostelecké uzeniny, Maso Planá, Penam a Hyza. Celoroční PR projekt se skládá z akcí na různá témata, která jsou spojená s naši-

mi výrobky, a z tiskových balíčků, které posíláme prostřednictvím agentury do redakcí. Zatím máme za sebou v Česku a na Slovensku téma „Grilování po česku/ po slovensku“, v ČR projekt „Jedeme na vodu“ a v obou republikách téma „Zpátky do školy a svačinky pro děti“. Další akce budou následovat, u každé vyhodnotíme vynaložené prostředky a počet výstupů v časopisech a na internetu. Pro inspiraci si můžete prohlédnout přiložené obrázky.

Hana Kamińska, PENAM, a. s.



Spolupráce s Hankou Kynychovou

Penam se rozhodl rozšířit svou spolupráci s dalším odborníkem přes zdravý životní styl, a to s uznávanou cvičitelkou aerobiku Hankou Kynychovou. Že ji neznáte a kladete si otázku: „Kdo je Hanka Kynychová?“ Odpověď je velmi jednoduchá. Je to velmi oblíbená cvičitelka, aktivní a moderní žena, která věří výrobkům Penam. Od září do prosince jsme naplánovali několik společných aktivit, např. spolupráci na vydání dalšího dílu se cvičebním DVD, vydání dalšího dílu Knihy o zdravém životním

stylu anebo natočení 20 cvičebních videí umístěných na on-line TV Hejbejs.tv. Všechny aktivity propagují řadu Fit den a Sladký Fit den. A co od spolupráce očekáváme? Spojením značky Penam s osobou Hanky Kynychové potvrdíme našim zákazníkům, že jsme moderní a inovativní společnost, která má zájem o kvalitní a plnohodnotné stravování svých zákazníků.

Iva Kašíková, PENAM, a. s.

Maso Planá, a. s., převzala na výstavě Země živitelka již osmnáctý certifikát KLASA

Měsíc srpen je pro zemědělce dobou „dožínek“, dobou, kdy už mají jasno, kolik a v jaké kvalitě se ten rok urodilo. A právě v srpnu se pravidelně koná celostátní zemědělská výstava Země živitelka.

Letošní už 36. ročník zahájili svými projevy prezident Václav Klaus, ministr zemědělství Jakub Šebesta a další řečníci včetně představitelů Jihočeského kraje.

A právě prezident Václav Klaus a ministr zemědělství Jakub Šebesta slavnostně předali v Pivovarské zahradě novým držitelům certifikát kvality KLASA.

Značkou KLASA bylo oceněno celkem 19 výrobků od deseti výrobců, z toho pět nových dosud neoceněných společností. Z produkce společnosti Maso Planá byl udělen certifikát kvality výrobku Chorizo klobása.

Naše společnost není mezi držiteli certifikátu KLASA žádným nováčkem, na svém kontě má už v pořadí osmnáctý.

Chorizo klobása je novinkou letošního roku a doplnila nabídku fermentovaných

výrobků o pikantní klobásu, která si určitě získá oblibu u zákazníků, kteří upřednostňují výraznou chuť papriky a česneku, tolik typickou pro španělskou kuchyni.

Naděžda Faladová, Maso Planá, a. s.



BIO jogurty společnosti Olma, a. s., získaly prestižní ocenění „Výrobek Olomouckého kraje 2009“

Na jaře letošního roku se na Moravě vybíraly ty nejlepší potravinářské výrobky kraje. Akce s názvem „Výrobek Olomouckého kraje“ se se svými výrobky z řady BIO účastnila i Olma, a. s., která již řadu let vyrábí jedny z nejkvalitnějších bioproduktů u nás. Zmíněnou akci pořádala Agrární komora Olomouckého kraje za účasti hejtmána Martina Tesaříka. Ocenění za BIO jogurty s příchutí malina/ostužina, třešeň, jahoda a ovoce s müsli pak přebírala 5. června 2009 na slavnostním vyhlášení „Výrobku Olomouckého kraje“ generální ředitelka společnosti OLMA, a. s., PhDr. Simona Sokolová. Díky této akci má Olma, a. s., právo užívat u těchto čtyř vítězných výrobků název „Výrobek OK 2009“.

Zuzana Habigerová, Olma, a. s.



Florian v září v novém září

Společnost Olma představí v měsíci září 2009 nový obal tradičního smetanového jogurtu Florian. I nadále se můžete těšit na svého tradičního Floriana, který se „pouze“ převlékl ze starého smutného kabátu do nového, moderního a nádherně zářivého.

Zuzana Habigerová, Olma, a. s.



Společný projekt maloobchodních řetězců a značky **KLASA**

Mnohokrát diskutovaná značka potravin KLASA, kterou uděluje ministr zemědělství kvalitním potravinářským výrobkům od roku 2003, zpřísnila pravidla pro udělování této značky a zároveň změnila marketingovou podporu. Společnost Maso Planá má v současné době ve svém portfoliu sedmnáct výrobků, které byly oceněny značkou kvality KLASA.

Vedené polemiky, zda má národní značka vůbec význam a zda podporovat kvalitní potraviny, zvrátil průzkum společnosti TNS AISA provedený na jaře letošního roku, kterého se zúčastnilo 500 žen-spotřebitelek. Měření ukázalo, že spontánní i dotazovaná znalost značky KLASA si udržuje bezpečně výsadní postavení mezi spotřebiteli. Spontánní znalost značky dosáhla 54 % a dotazovaná znalost 80 %. Dále 90 % respondentů věří, že výrobky KLASA jsou skutečně kvalitní.

Pro nás, české výrobce, je potěšující, že vzrostla obliba domácích potravin, tyto potraviny preferuje 59 % dotazovaných.

Značka Klasa ovlivňuje i nákupní chování zhruba poloviny respondentů.

Využili jsme nabídku na podporu prodeje kvalitních potravinářských výrobků a zúčastnili se projektu připraveného národní značkou KLASA ve spolupráci s maloobchodními řetězci Interspar a Globus. Pro zákazníky zmíněných řetězců byla připravena ochutnávka vybraných produktů, která byla podpořena soutěží „Sbírejte a vyhrávejte“.

Speciální komplexní navigační systém zavedl zákazníky až k samotným výrobkům KLASA, jež byly označeny výraznými poučacími přímo v regálu, který přispěl ke snadnějšímu vyhledávání těchto výrobků.



Za každých minimálně pět zakoupených výrobků získal zákazník ihned drobný dárek – informační brožuru s recepty a tipy, jak poznat kvalitní potravinářský výrobek.

Termín ochutnávek byl stanoven vždy na páteční odpoledne a sobotní dopoledne. Zákazníci řetězce Interspar měli možnost z naší produkce ochutnat Klobásu s medvědí česnekem a Tradiční hrubozrnnou paštiku.

Na 13 prodejních jednotkách tohoto řetězce naše společnost byla jediným výrobcem masa a masných výrobků, který se této akce zúčastnil.

Pro zákazníky řetězce Globus jsme připravili ochutnávku výrobku Bohemia pražská šunka.

Když zpětně hodnotím tuto formu marketingové podpory, myslím, že byla úspěšná a cíleně podpořila prodej našich výrobků s označením KLASA.

Podle statistiky agentury, která celou akci připravovala, oslovili promotéři během trvání této akce 40 880 zákazníků z celé ČR.

Nada Faladová, Maso Planá, a. s.



LETO PLNÉ GRILOVANIA S HYZOU a. s.

Spoločnosť HYZA, a. s., pripravila pre svojich spotrebiteľov SMS súťaž o špeciálne grilovacie sady. Súťaž prebiehala na území Slovenskej republiky v termíne od 1. 7.–31. 8. 2009. Podmienkou zapojenia sa do súťaže bol nákup akéhokoľvek marinovaného produktu od spoločnosti HYZA, a. s., ktorý bol označený súťažnou etiketou. Na spodnej strane etikety sa nachádzal unikátny kód, ktorý bolo treba zaslať formou SMS správy na uvedené číslo 7509.

Spotrebiteľ dostal okamžitú odpoveď, či vyhral alebo nie.

Každá 25. správne odoslaná SMS správa bola výherná.

Cieľom súťaže bolo podporiť predaj marinovaného sortimentu spoločnosti a tiež ponúknuť spotrebiteľom možnosť, popri grilovaní našich produktov, si aj zasúťažovať o zaujímavú výhru.

Do súťaže sa zapojili spotrebiteľia z celého Slovenska.

Ceny výhercom odovzdávali naši obchodní zástupcovia, ktorí výhercov navštívili priamo u nich doma a v mene spoločnosti im zagratalovali k výhre. Sme radi, že sme takýmto spôsobom pomohli našim spotrebiteľom spríjemniť letné chvíle strávené pri grilovačkách v kruhu rodiny, známych a priateľov.

Patricia Luptáková, HYZA a. s.



Slevy na lázeňskou péči pro zaměstnance

Zaměstnanci společností Skupiny Agrofert mají možnost lázeňské péče za výhodných podmínek. Lázně Libverda u Liberce a Priessnitzovy léčebné lázně v Jeseníkách nabízejí slevy ve výši 10–20 % na léčebné pobyty, lázeňské wellness procedury a na sportovní služby. Jesenické lázně navíc nabízejí i dva speciálně vytvořené a cenově zvýhodněné pobyty pro zaměstnance Skupiny Agrofert. Více informací o programu lázeňské péče naleznete ve firemních informačních kanálech nebo na personálním oddělení společností.



LÁZNĚ LIBVERDA

Lázně Libverda jsou oficiálním lázeňským místem od roku 1936, kdy jim byl přiznán oficiální statut léčebných lázní. První zmínka o lázeňském místě je z konce 14. století, kdy byly objeveny prameny léčivé minerální vody.

Lázeňská léčba se orientuje především na onemocnění srdce a oběhového ústrojí (stavy po infarktech, po operacích, vysoký krevní tlak atd.) a pohybového aparátu.

Úspěšnost je zajištěna převážně díky přírodnímu léčivému zdroji – minerální uhličitě vodě, která se používá jak ke koupelím, tak i k pitné kůře. Další důležitou součástí je také vysoká odbornost personálu v oblasti rehabilitace, interní medicíny a ortopedie. Lázně Libverda se nacházejí zhruba 25 km severně od Liberce.

Lázně Libverda nabízejí zaměstnancům Skupiny Agrofert a jejich rodinným příslušníkům tyto slevy:

- 20 % na veškeré léčebné a wellness pobyty:
Relaxační dovolená, Srdce jako zvon, Bezstarostný pohyb, Nejen pro seniory, Lázeňské hotelové ubytování, Manažerský oddech, Lázeňské líbánky nejen pro novomanžele, Speciální týden pro ženy, Speciální týden pro muže, Nadváha? – STOP!, Celulitida? – STOP!, Odpočinek pro tělo i duši, Víkendový pobyt
- 10 % na lázeňské a wellness procedury
- 10 % na sportovní služby v areálu lázní

PRIESSNITZOVY LÁZNĚ JESENÍK

Priessnitzovy léčebné lázně leží na svazích Studničního vrchu asi 2 km od města Jeseník, v průměrné nadmořské výšce 620 m, v ekologicky čisté oblasti v nejsevernějším výběžku Slezska a Moravy, vzdálené minimálně 100 km od průmyslových center a jiných znečišťovatelů vzduchu.

Díky geologickým zlomům, které se nacházejí v okolí lázní, je právě tady zaznamenán zvýšený výskyt záporných iontů, jež příznivě ovlivňují lidské zdraví.

Jako jediné lázeňské zařízení v České republice poskytují tyto lázně odborné vyšetření pohybového aparátu formou počítačové kineziologie (rozběr pohybových potíží s doporučením individuálního cvičení, které minimalizuje výše uvedené problémy).

Priessnitzovy léčebné lázně nabízejí zaměstnancům Skupiny Agrofert a jejich rodinným příslušníkům tyto slevy:

- 10 % na následující pobyty:
Lázeňský pobyt pro náročné, Pobyt pro dámy, Krásné tělo, zdravá pleť, Zdravý život bez nadváhy a obezity, Relaxačně rehabilitační pobyt, Očistný pobyt, Lázeňský pobyt pro seniory, Intenzivní diagnostický pobyt
Speciálně vytvořené pobyty
Priessnitzův relax – třídní
Regenerační pobyt – sedmidenní

Iva Vlachová,

AGROFERT HOLDING, a. s.



Pojištění odpovědnosti zaměstnance

za škodu způsobenou zaměstnavateli při výkonu povolání

Tato pojistka je známá také pod lidovým názvem jako „pojistka na blbost“.



Pojištění se vztahuje ve smyslu § 250 zák. č. 262/2006 Sb., zákoník práce v platném znění (dále jen „ZP“), na obecnou odpovědnost pojištěného za škodu způsobenou při plnění úkolů v pracovněprávním, služebním nebo jiných obdobných vztazích (toto pojištění se vztahuje i na Dohodu o pracovní činnosti – § 76 ZP – když si tedy zaměstnanec uzavře toto pojištění, pak se pojištění vztahuje na obě činnosti, ať jsou vykonávány jednotlivě nebo paralelně) nebo v přímé souvislosti s těmito vztahy. Dohoda o provedení práce podle § 75 ZP je z pojištění vyloučena.

Z pojištění má pojištěný právo, aby v případě pojistné události za něho pojistitel nahradil věcnou škodu, kterou způsobil svému zaměstnavateli:

- zaviněným porušením povinností při plnění pracovních úkolů nebo v přímé souvislosti s ním, je-li dána jeho odpovědnost podle ZP nebo obdobného právního předpisu České republiky;
- má-li pojištěný sjednáno pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou v souvislosti s řízením dopravního prostředku,

vztahuje se pojištění i na škody způsobené při řízení motorového vozidla zaměstnavatele, předpokladem vzniku práva na pojistné plnění je, že odpovědnost za škodu vznikla pojištěnému zaviněným porušením právních povinností při řízení motorového vozidla zaměstnavatele, a to při plněních pracovních činností, nebo v přímé souvislosti s ním.

Zaměstnavatel po vás může požadovat náhradu škody pouze v souladu s § 257 odst. 2) ZP. Toto ustanovení se však NEVZTAHUJE na škody způsobené na svěřených hodnotách, které je zaměstnanec povinen vyúčtovat nebo za ztrátu svěřených předmětů, které byly zaměstnanci svěřeny oproti písemnému potvrzení.

Tedy jinak řečeno, pokud vám upadne notebook a rozbije se, způsobili jste zaměstnavateli škodu z nedbalosti a vztahuje se na vás pojistné plnění. Pokud notebook ztratíte, nebo vám jej ukradnou, pojistné plnění se na vás nevztahuje. Stejně tak se pojištění v žádném případě nevztahuje na peněžní schodky nebo na odcizenou hotovost, na vyrobení zmetku, vadnou manuální práci...

Výše náhrady škody způsobené z nedbalosti požadovaná zaměstnavatelem nesmí podle § 257 odst. 2) ZP přesáhnout čtyřapůlnásobek průměrného měsíčního výdělku (míněna je hrubá mzda) zaměstnance před porušením povinnosti, kterým způsobil škodu.

Míněna je samozřejmě konkrétní průměrný hrubý výdělek konkrétního zaměstnance, nikoli průměrná mzda podle Statistického úřadu.

Z předchozího odstavce plyne, že plnění pojišťovny se odvíjí od výše požadované náhrady škody, kterou požaduje zaměstnavatel.

Mylná je však také představa, že pojišťovna uhradí celou vzniklou škodu! V žádném případě! Pojišťovna hradí škodu pouze do výše, která je dána pojistným plněním v souladu s pojistnou smlouvou nebo pojistnými podmínkami daného druhu pojištění.

Součástí pojistných podmínek zpravidla bývá i spoluúčast, tedy vyčíslení částky (přesně definované nebo poměrové v procentech), kterou se na pojistném plnění podílí pojištěný. Jinak řečeno, je to částka, o níž je pojistné plnění ze strany pojišťovny sníženo. Pojištěný si výši spoluúčasti může vybrat sám a od ní se pak odvíjí sazba ročního pojištění.

Miroslav Nauč,
AGROFERT HOLDING, a.s.



PŘEDSTAVUJEME

Ing. Milan ŘÍHA (54)



Ing. Milan Říha, generální ředitel společnosti Agropol Food, a. s., vystudoval Vysokou školu zemědělskou a poté pracoval v podniku Jihočeské drůbežářské závody Vodňany, nejdříve jako nákupčí živé suroviny, poté mistr porážky, vedoucí výroby, po privatizaci v roce 1994 jako výrobně-obchodní ředitel nově vzniklé firmy Jihočeská drůbež, a. s., a od roku 2000 jako generální ředitel. Další čtyři roky působil jako generální ředitel společnosti DZ Klatovy. Od 1. 7. 2009 řídí společnost Agropol Food, jež zahrnuje závody Vodňany, Promt Modřice, Intergal Vrchovina a JD Mirovice.

Je ženatý, má dvě děti a mezi jeho hlavní záliby patří příroda a sportovní střelba.

OD SRPNA PENZIJNÍ PŘIPOJIŠTĚNÍ NOVĚ

V roce 2008 byl zahájen projekt Penzijní připojištění ve Skupině Agrofert spočívající v uzavření dvou exkluzivních smluv s penzijními fondy a umožňující čerpat řadu výhod jak pro zaměstnance, tak i pro společnosti Skupiny Agrofert. Legislativní změny platné od 1. 8. 2009 tuto formu exkluzivity stále neumožňují a zaměstnanci si nadále budou moci vybrat libovolný penzijní fond. V důsledku této novely již nebudou moci být zaměstnanci ovlivňováni zaměstnavatelem při výběru penzijního fondu, a společnosti, jež tento typ zaměstnaneckých benefitů mají ve své nabídce, budou podle svých vnitřních pravidel poskytovat příspěvek do fondu vybraného zaměstnancem.

POSTOUPENÍ ČLENSTVÍ VE FARM KONSORCIU

Vedení společnosti Agrofert schválilo postoupení členství ve FARM konsorciu (Fertilizer And Related Materials) z Lovochemie na AGROFERT HOLDING. Tímto opatřením dojde ke snížení administrativních nákladů při zachování

STRUČNĚ Z HOLDINGU

možnosti přístupu ke všem informacím ve vlastnictví jednotlivých členů FARM konsorcia pro Agrofert Holding a všechny společnosti, které jsou přímo nebo nepřímo v jeho vlastnictví. Tato změna se dotkne společností Synthesia, SKWP, Duslo, Hnojiva Duslo. Agrofert Holding bude v tzv. steering committee i nadále zastupovat Bc. Petr Ulbricht, technický ředitel Lovochemie, a. s.

DRUHÝ BĚH PROGRAMU JUNIOR ZAHAJUJE

Počátkem října bude zahájen druhý běh skupinového adaptačního programu Junior. Navazuje na nedávno ukončený první běh, jehož součástí byly kromě rozvoje měkkých manažerských dovedností rovněž návštěvy a prezentace společností napříč segmenty jak v české, tak i slovenské části Skupiny Agrofert. Lektorsky se na programu kromě externí vzdělávací firmy podíleli i manažeři jednotlivých firem. Do letošního programu budou zapojeni také zaměstnanci společností Agropolu s cílem prohloubit integraci obou subjektů v oblasti lidských zdrojů.

SPOLUPRÁCE S VŠCHT V PLNÉM PROUDU

Spolupráce mezi chemickými a potravinářskými společnostmi Skupiny Agrofert a chemickými vysokými školami – zejména v Praze a Pardubicích – je dlouhodobě na vysoké úrovni. Aktuálně je navíc záramována smlouvou s VŠCHT v Praze pokrývající jak oblast vědecko-výzkumné činnosti, tak i aktivity popularizující chemii a motivující studenty chemii studovat a dále pak v chemickém průmyslu působit. Obrovský potenciál skýtají společné projekty v rámci grantů, resp. projektů financovaných ze zdrojů EU. Aktuálně jsou podány dva společné projekty společnosti PREOL a VŠCHT v oblasti biopaliv a obnovitelných zdrojů energie, z nichž jeden byl již předložen hodnotitelské komisi.

AGROPOL FOOD DO VODŇAN

Společnost Agropol Food zastřešující výrobu a prodej bílého masa ve společnostech Vodňany, Promt Modřice, Intergal Vrchovina a JD Mirovice mění své sídlo. Z pražského ústředí v Opletalově ulici se přesouvá do Vodňan, kde je zároveň lokalizována největší drůbeží porážka – závod Jihočeská drůbež Vodňany. Účelem rediskokace je zefektivnění řízení všech společností zabývajících se výrobou a obchodem drůbeží a bližší kontakt se společností v rámci nastartovaného integračního procesu.

AGROFERT TRADING ZAHAJUJE ČINNOST

K 1. 9. 2009 začala na trhu aktivně působit transformovaná společnost Agrofert Trading, s. r. o., jež jako stoprocentní dceřiná společnost AGROFERT HOLDING, a. s., bude zastřešovat nákup a prodej komodit: obilnin, řepky, krmných surovin, rybí moučky aj. Společnost vznikla integrací obchodních útvarů s plodinami a komponenty krmných směsí Agroferty a Agropolu. Její součástí bude i útvar zajišťující logistiku agrárních komodit a překladiště komodit v přístavu v Ústí nad Labem.



ADBLUE POD KONTROLOU DUSLA

Duslo, a. s., dokončilo 7. září proces kapitálového vstupu do společnosti GreenChem Holding International B. V., a stalo se jejím majoritním akcionářem. Skupina GreenChem je druhým největším evropským distributorem AdBlue s pobočkami ve většině západoevropských zemí. AdBlue se vyrábí z močoviny a slouží pro snížení emisí moderních nákladních automobilů a plnění evropských norem emisí Euro IV a Euro V.

Redakce

Agrofert magazín: vydává Agrofert Holding, a. s., Pyšelská 2327/2, 149 00 Praha 4, www.agrofert.cz. Registrační číslo udělené Ministerstvem kultury ČR: MK ČR E 17074. Obsah čísla připravila redakční rada ve složení Miroslava Žirovnická, Radek Košál, Jiří Fiala a Daniel Rubeš ve spolupráci s vydavatelstvím **vef** Mladá fronta a. s., které zajišťuje grafické zpracování, tisk a distribuci. Foto titulní strana: PROFIMEDIA.CZ. Vaše ohlasy, náměty či připomínky zasílejte na adresu: redakce@agrofert.cz. Loga, produkty a značky uvedené v této publikaci jsou chráněny obchodními značkami.

Florian v září v novém zazáří



čokoláda-kokos • vaječný likér • stracciatella • chocoballs

• borůvka • meruňka • jahoda • lesní směs • višň • oříšek



- ✓ bez alergenů
- ✓ s vápníkem
- ✓ s vlákninou
- ✓ s Omega 3

KOSTELÁČEK

Uzeniny
pro děti

