

MAGAZÍN Agrofert



- 8 | PROJEKT EKODIESEL
- 18 | TEPLOFIKACE MĚSTA LOVOSICE
- 29 | OHLÉDNUTÍ ZA SALIMOU
- 34 | AGROFERT SPOUŠTÍ INOVOVANÝ WEB

ÚVOD

3 Editorial

HOLDING

- 4 Rozhovor s JUDr. Liborem Širokým
- 6 Změny v kontrolingu Skupiny Agrofert
- 7 Vlečky Skupiny Agrofert
- 8 Projekt Ekodiesel pomůže výrazným úsporám
- 9 Partnerem E.ON Energy Globe Award je PREOL
- 10 Rusko a USA měly možnost obdivovat naše výrobky

CHEMIE

- 12 Fotovoltaika ve Fatře
- 13 Bodujeme na trhu zbrojního průmyslu
- 14 Precheza investuje do životního prostředí
- 15 Voda je nebezpečný živel
- 16 DEZA byla, je a bude zlatým teletem města a regionu
- 18 Projekt Teplofikace města Lovosice získal ocenění Projekt roku
- Informační zdroje v odborné literatuře
- 19 Spouštíme poslední fázi investičního projektu

ZEMĚDĚLSTVÍ

- 20 Prodávané technice věříme, o zákazníky se staráme
- 21 Služby zemědělskou technikou v roce 2009
- 22 TECHAGRO 2010 – malé ohlédnutí za velkou akcí
- 24 Jarní sezona prodeje hnojiv 2010 v Lovochemii
- 25 Společně silnější

POTRAVINÁŘSTVÍ

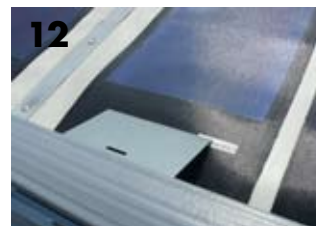
- 26 Hyza otvírá grilovací sezónu 2010
- 27 Seriálová teorie a marketing
Bábovky jako od babičky
- 28 Volba spotřebitelů - nejlepší novinka 2010
Pestrá nabídka z Olmy
- 29 Jak připravit grilovací hostinu na jedničku?
Ohlédnutí za Salimou

KALEIDOSKOP

- 30 Dárcovství krve
- 33 Na kole kolem zeměkoule
- 34 Představujeme
Agrofert spouští inovovaný web



8



12



18



13



22



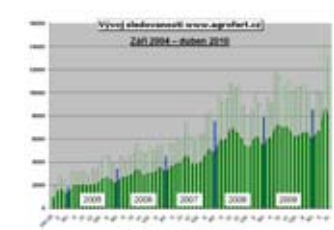
27



29



30



34



Milé kolegyně, milí kolegové,

patříte k lidem, kteří si myslí, že výborný jogurt musí mít vysoký obsah tuku a být tzv. smetanový? Pokud ano, prohlédněte si ještě jednou titulní stranu tohoto Agrofert magazínu, a až půjdete do obchodu, nezapomeňte přidat do svého nákupního vozíku alespoň jednu příchuť nízkotučných jogurtů Florian. Nízký obsah tuku jim vůbec neubral na jejich plné, lahodné a krémové chuti. Nová řada jogurtů však není jediným tipem, jak obohatit váš jídelníček. Milovníky grilování a letního posezení s přáteli nad grilovanými pochoutkami potěšíme rozšířenou nabídkou grilovacích specialit, které přináší společnosti Hyza a Kostecké uzeniny. Dáváte přednost spíše něčemu sladkému? Na trh právě přicházejí koláče a bábovky od Penamu, které opravdu chutnají, jako by je upekla vaše babička. Ochutnali jsme a můžeme doporučit!

V loňském červnovém Agrofert magazínu jsme vás informovali o slavnostním otevření závodu Preol, a. s., na zpracování řepkového semene a metylesteru mastných kyselin. Letos můžeme s potěšením oznámit úspěšné výsledky projektu Ekodiesel, který Skupině Agrofert přinesl výrazné finanční úspory. Společnost Preol, a. s., na sebe tento rok upozorní také jako partner soutěže E.ON Energy Globe Award, do které své energeticky úsporné projekty přihlásily společnosti Synthesia, a. s., a Fatra, a. s. Jelikož bude tato soutěž ukončena až v září, na vítěze si budeme muset ještě počkat. Několik výrazných ocenění už ale ve skupině máme. Projekt teplofikace města Lovosice získal ocenění jako projekt roku a vzhledem k nižší ceně tepla a zlepšení ovzduší potěšil i všechny obyvatele Lovosic. Nejlepší novinkou roku 2010 se v letošním ročníku Volby spotřebitelů ve své kategorii stal výrobek Kosteckých uzenin minisálám Křemešník. Na mezinárodním veletrhu Salima 2010 zvítězil ve své kategorii další výrobek Kosteckých uzenin Hermín.

Na závěr bychom rádi znovu poděkovali všem dárcům krve ve Skupině Agrofert, kteří nám poskytli rozhovor. Všichni se shodli na tom, že pomáhat druhým lidem je naprosto přirozené a v tomto případě životně důležité. Pokud ještě váháte, zda rozšířit řady dárců krve, přečtěte si pozorně všechny poskytnuté rozhovory a věříme, že vám dodají odvahy.

Přejeme krásné a pohodové léto a také zábavu při čtení tohoto Agrofert magazínu.

Vaše redakce

Nejllepší je, když se sporné věci vyřeší **jinak než soudní cestou**

Rozhovor s JUDr. Liborem Širokým



JUDr. Libor Široký (56) **Podnikový právník** **společnosti** **AGROFERT HOLDING, a. s.**

Vystudoval Právnickou fakultu Univerzity Karlovy. V roce 1981 nastoupil jako asistent personálního ředitele do společnosti ČKD SLUŽBY, a.s. V letech 1981-1989 působil ve státní správě na ministerstvu vnitra, poté se vrátil do společnosti ČKD SLUŽBY, a.s., kde působil do roku 1994 jako podnikový právník. V letech 1994-1996 pracoval jako podnikový právník v potravinářských společnostech Dobiáš, s.r.o. a SKH Investment, s.r.o. V roce 1996 nastoupil jako podnikový právník do společnosti AGROFERT HOLDING, a.s., kde se nyní věnuje především vnějším právním službám a řeší statutární záležitosti. Od roku 1996 zastává ve společnosti AGROFERT HOLDING funkci člena dozorčí rady. Je ženatý, má dva syny. Ve volném čase se věnuje dlouhým procházkám se svými psy, je vášnivým sběratelem veteránů a domácím kutilem.

Proč jste si vybral práci právníka? Zvolil byste po svých dosavadních zkušenostech jinou práci?

To byl takový můj klukovský sen. Pamatuji se, že jsem o tomto povolání psal už ve slohu v osmé třídě. Tehdy jsem moc nevěděl, co to obnáší, ale sen tu byl. Mám tu práci rád a asi bych ji volil opět. I když pilot vrtulníku také není špatné povolání, že?

Dalo by se říci, že pro Agrofert pracujete od jeho počátků. Co vás sem přivedlo? Co vašemu působení v Agrofertu předcházelo?

Pro Agrofert pracuji od září 1996. Agrofert je starší než moje spolupráce s ním. Předtím jsem jako právník pracoval ve společnosti ČKD služby a později jsem přešel do potravinářských firem,

Dobiáš, s. r. o., a SKH Investment, s. r. o. Jsem takový pamětník přeměny právního řádu ČR.

Mohl byste ve stručnosti popsat své zodpovědnosti v rámci právní divize?

Když jsem přišel do Agrofertu, byl jsem sám. Dělal jsem vše, co bylo potřeba udělat a dalo se stihnout. Dnes bychom tak fungovat nemohli. Práci právníků bylo třeba rozvrhnout a nevyhnuli jsme se ani specializaci. Základní rozdělení je na řešení vnitřní právní služby a vnější právní služby. Já dnes obhospodařuji vnější právní službu a řeším statutární záležitosti. Ale ani toto rozdělení není přesné. Každá činnost má přesah a proto se často domlouváme, co kdo udělá. Pracujeme jako tým a v tom je naše síla.

Vaši kolegové o vás tvrdí, že za vašim úspěchem stojí schopnost výborné komunikace a vyjadřování a také schopnost dostat protivníka tam, kam chcete vy. Souhlasíte s nimi nebo vidíte své silné stránky v něčem jiném?

No, kolegům děkuji, ale myslím, že to tak docela není. Neumím s lidmi manipulovat, neumím je dostat tam, kam chci. Nedívám se na ně jako na protivníky, ale jako na partnery. Umím lidi poslouchat. Snad s nimi umím mluvit. Dovedu analyzovat situaci a občas mám dobrý odhad vývoje situace. Umění negociace je umění hledání styčných ploch a jejich využití. Je v tom také značná část pokory.

Jaký dosavadní právní spor považujete za svůj nejúspěšnější?

Nejlepší je, když se sporné věci vyřeší jinak než soudní cestou. Ale někdy to jinak nejde. Můj nejúspěšnější spor byl ještě v „dřevních“ dobách mého působení v ČKD. Tam se státní podnik „rozpadl“ na mnoho akciových společností. Naše společnost byla od svého vzniku v hluboké druhotné platební neschopnosti. Ekonomickou situaci bylo třeba konsolidovat. V té době na mém stole „přistála“ žaloba (tehdy arbitrážní žádost) o 40 milionů korun. Nevěděl jsem, co dělat. Den před konáním ústního jednání přišla druhá, velmi podobná žaloba. Také na 40 milionů. A mě napadlo požádat, aby byly obě věci spojeny. Podařilo se. Získal jsem čas na hledání důkazů a celá záležitost nakonec skončila zamítnutím žaloby

proti společnosti, kterou jsem zastupoval. Tehdy mě ředitel společnosti doprovodil při cestě k soudu až k bráně fabriky. Když jsem vyslechl rozhodnutí arbitra, nemohl jsem ustát příliv adrenalinu. A tak jsem šel z Francouzské do Vysočan pěšky. Na vrátnici byl ředitel s mým kolegou, oba na infarkt. Zajímavé spory byly i v Agrofertu. Ale o tom až někdy jindy.

Jaké jsou podle vás největší problémy či skuliny současného právního systému?

Právo obecně vývojově pokulhává za vztahy, které upravuje. Největším problémem našeho právního řádu je snaha vše upravit právním předpisem do detailu. Snaha o takový podivný právní perfekcionismus nemůže vést k ničemu jinému než k opravám stokrát opravovaného. Vážným problémem je nepředvídatelnost soudního rozhodnutí. To nepřispívá k budování právního vědomí subjektů práva. Právo má sloužit praxi a ne praxe právu. Proto by se sudí měli zamyslet, jestli mají ve sporných případech využít možnosti tvorby „soudcovského práva“ a poskytnout praktický výklad práva nebo se snažit o formální čistotu zákona tam, kde jí zákonodárce svojí formulací nedosáhl a invalidita právní úpravy je zřejmá. Bohužel taková rozhodnutí, například ve věci úpravy jednání za společnost, vedou k odstranění právní jistoty z obchodních vztahů, v tomto případě na základě zvýšení rizika neplatnosti právních úkonů.

Jaká je vaše působnost v rámci dozorčí rady Agrofertu?

Dozorčí rada je kolektivní kontrolní orgán společnosti, takže jsem jedním ze tří jejích členů a byl jsem zvolen jediným akcionářem. U nás je jedna třetina dozorčí rady volena zaměstnanci. Členové dozorčí rady působí ve funkcích, které jim dávají dobrý přehled o dění ve společnosti, a tak jsme schopni plnit úkoly dané zákonem a stanovami společnosti. Jak jsem již řekl, tak „těžkou noční můrou“ každého právníka jsou neperfektní právní úkony. Dozorčí rada má na tomto úseku docela vážné úkoly a my je v naší poměrně živé společnosti plníme.

Není žádným tajemstvím, že jste významným vegetariánským stravy. Co vás přimělo k tak radikálnímu kroku?

Kdo u vás doma vaří vegetariánská jídla?

Zdraví. To je to, co nešetříme, když ho máme. Měl jsem šanci podstoupit takový experiment pod lékařským dohledem. Jedinou podmínkou bylo, že budu po šest měsíců přísným vegetariánem. Zavázal jsem se a dodržel jsem závazek. Staly se neuvěřitelné věci. Celý klinický obraz mého zhuntovaného těla se změnil. Proměnil se tak, že se mi vyplatí držet tento způsob stravování i nadále. Navíc mi ta jídla chutnají. Naučil jsem se trochu vařit, takže většinou si jídlo připravuji sám. Pošlu Vám pár receptů, nechcete?

Je vegetariánství jediným důvodem vaší štíhlé postavy?

Také se víc hýbu. Základem je chůze. Mým denním průvodcem je krokomeř. Je to takový malý terorista. Když ráno vstávám, je vynulovaný. Deset tisíc kroků denně. To je norma. Občas to nevychází, ale snažím se.

Jak se udržujete ve skvělé duševní formě? Jaké máte koníčky?

Nevím, jestli je moje duševní forma skvělá, ale mám pocit, že duševně nestrádám. Právník je tak trochu stále v práci. Když zavře oči, tak se mu hlavou honí myšlenky nad pracovními problémy. Proto je ventil nutný. Náladu mi ladí psi – tři milí pudlíci, se kterými se musí ven na dlouhou procházku za každého počasí. Jinak jsem domácí kutil. Takový Ferda Mravenec – práce všeho druhu. Jako srdeční záležitost mám veterána, staříčkou škodovku Populár z roku 1937. Ta symbolicky začala svoji pouť světem jako auto v masné výrobě v Krahulčí.

Právě začíná léto a období dovolených. Můžete nám prozradit, kam se letos chystáte a jak podle Vás vypadá ideální dovolená?

Začnu od konce. Ideální dovolená je s tchýní na chalupě. Mám bezvadnou tchýni. Snaží se mi podstrojovat v jídle a jinak je diskretním dámou.

Ale letos mě asi čeká sluníčko a moře. Na rozdíl od mojí ženy nemám rád pobytové zájezdy a tak to musím nějak zkombinovat. Asi se pojedou podívat na turecké hospodářství.

Redakce

ZMĚNY V KONTROLINGU

V tomto článku bych chtěl čtenáře stručně seznámit s činností oddělení kontrolingu a přiblížit hlavní změny, které proběhly v poslední době v oblasti kontrolingu Skupiny Agrofert. Hlavním úkolem našeho oddělení je zajistit pro vedení holdingu všechny potřebné ekonomické informace, které potřebuje k efektivnímu řízení celé skupiny.



Naši hlavní činností je tedy shromažďování a kontrola ekonomických dat od společností holdingu, ze kterých následně vytváříme výstupy v podobě pravidelných nebo speciálních reportů pro vedení. Dále sestavujeme měsíční zprávy o hospodaření za jednotlivé části holdingu, zajišťujeme proces stanovení a vyhodnocení plánů a motivace, udržujeme přehled vlastnických vztahů ve skupině, připravujeme ad hoc analýzy atd.

Nejvýznamnější změnou, z pohledu naší činnosti, byla v poslední době jednoznačně implementace nového softwaru INEKON. Systém byl úspěšně uveden do provozu počátkem tohoto roku a počínaje lednovým reportingem plně zajišťuje sběr dat ze společností a pomáhá při tvorbě měsíčních reportů. V současné době touto cestou reportuje kolem 150 společností z Čech, Slovenska, Německa a Maďarska. Počátkem tohoto roku byl v tomto novém prostředí zajištěn i proces projednání plánů na rok 2010.

ZMĚNY SYSTÉMU I VEDENÍ

Nový systém umožňuje rychlejší zpracování a bezpečnější uložení velkého množství dat a rovněž významně zjednodušuje tvorbu velkého množství pravidelných reportů. V rámci implementace došlo ke sjednocení

podoby reportovacího souboru pro všechny společnosti holdingu. Tento software v kombinaci s využitím možností extranetu a sharepointu umožňuje lepší spolupráci se zástupci jednotlivých společností, a to nejen při sběru a kontrole dat, ale i při poskytování důležité zpětné vazby zpět do skupiny v podobě publikování vybraných reportů a meziodnikových srovnání pro potřeby managementu jednotlivých společností. Využití extranetu rovněž umožňuje přístup k reportům a datům přes internet a je možné adresně přidělení práv jednotlivým uživatelům, respektive skupinám uživatelů.

V oddělení kontrolingu došlo v poslední době i k relativně velkým personálním změnám. Koncem loňského roku odešla Ing. Lenka Korecká na mateřskou dovolenou a vystřídal ji Ing. Jan Schejbal, který zajišťuje především administraci celého systému a většinu komunikace se společnostmi. Od dubna tohoto roku jsem na pozici vedoucího kontrolingu přešel z obdobné pozice ze společnosti Agropol Group já a vystřídal jsem kolegu Ing. Tomáše Tesaříka, který se v současné době naplno věnuje centrální organizaci logistiky ve skupině. Dalším členem našeho oddělení je Ing. Jiří Perk, který se věnuje především

divizi chemie. Ing. Jitka Šidláková, která náš tým posílila v dubnu, se počátkem července pravděpodobně vystřídá na mateřské dovolené s Ing. Lenkou Koreckou.

KVALITNĚJŠÍ INFORMACE

V současné době pracujeme na sjednocení podoby komentářů společností a zpráv za jednotlivé segmenty předkládané představenstvu AGROFERT HOLDINGU. V následujících měsících se budeme zabývat lepším poznáním jednotlivých společností, a to především specializací jednotlivých členů našeho týmu na svěřené segmenty holdingu. Specializace by měla zvýšit kvalitu poskytovaných informací pro vedení holdingu a zároveň by měla vést k bližší spolupráci s jednotlivými společnostmi. Do konce roku bychom také chtěli zajistit přípravu plánů na rok 2011 v měsíčním detailu. Závěrem bych chtěl zdůraznit, že se budeme samozřejmě snažit plnit naše úkoly vůči vedení holdingu, zároveň se pokusíme o otevřenější komunikaci se zástupci všech společností holdingu a rádi přivítáme všechny relevantní náměty na zlepšení a případné připomínky k naší činnosti.

Jan Otčenášek,
AGROFERT HOLDING, a. s.

Vlečky Skupiny Agrofert

Od konce roku 2004 je po schválení vedením Agrofertu v realizaci projekt Provozování vleček společností zemědělského sektoru Skupiny Agrofert.

Cílem tohoto projektu je i nadále:

- ▶ zavedení jednotného skupinového systému AGF v provozování všech vleček zemědělského sektoru jedním provozovatelem (propojení článků logistického řetězce (odesílatel, dopravce, příjemce)
- ▶ eliminace odlivu finančních prostředků mimo Skupinu Agrofert
- ▶ zajištění zákonných legislativních povinností (přenesení odpovědnosti)
- ▶ posouzení perspektivy provozování vleček v jednotlivých společnostech a lokalitách
- ▶ poskytování odborné pomoci při volbě systému údržby, při školeních personálu atd.

PROVOZ VLEČEK

V současné době provozuje Lovochemie, a. s., 58 vleček s celkovou délkou kolejí více než 100 km, ve skupině je v současnosti provozováno 140 vleček. Přejímání dalších vleček v průběhu roku 2010 bude pokračovat. Ukončení procesu přebírání provozování od současných provozovatelů předpokládáme v průběhu 1. čtvrtletí 2011. Probíhající fúze ve skupině po akvizici Agropolu a odprodeje některých podniků skupiny celý proces významně zpomalil. V naprosté většině případů vnímají společnosti Skupiny Agrofert implementaci projektu jako přínosnou, jelikož provozování vleček není standardní odborností podniků se zemědělským zaměřením. Převedením provozování vleček na Lovochemii, a. s., se zbavují odpovědnosti a rizik a současně získávají jistotu, že vlečky budou provozuschopné při vynaložení optimálních nákladů.

Objevují se však přístupy vedení jednotlivých podniků, kdy společnosti odmítají nový systém přijmout a trvají na spolupráci se současnými externími dodavateli s konstatováním: Jsme spokojeni, není třeba změny. Tyto přístupy by mělo vedení Agrofertu posoudit ze svého hlediska a rozhodnout o zavedení či nezavedení nového systému.

O ČEM TO JE

Konkrétně Lovochemie, a. s., zajišťuje veškeré činnosti spojené s provozováním dráhy a drážní dopravy. Především se jedná o činnosti legislativní, technické, o školení pracovníků, uzavírání smluv s dopravci, provozovateli ostatních drah, o zajišťování zákonných prohlídek, měření, šetření mimořádných událostí aj. V květnu tohoto roku jsme v Lovochemii, a. s., uspořádali pro společnosti Skupiny Agrofert kurz na profesi strojvedoucího motorové trakce, zakončený zákonnými zkouškami.

Je nutné si uvědomit, že délka kolejí vlečky ani počet výhybek nemá vliv na plnění zákonných povinností či na vedení související dokumentace. Dá se říci, že z pohledu Zákona o drahách 266/1994 Sb. jsou základní povinnosti provozovatele malé vlečky shodné s povinnostmi provozovatele dráhy celostátní. Činnost Lovochemie, a. s., jako provozovatele dráhy a drážní dopravy je pravidelně na všech provozovaných vlečkách prověřována orgány státního dozoru. O kvalitě poskytované služby hovoří fakt, že Lovochemie, a. s., za dobu své činnosti „provozovatele“ nedostala žádnou sankci ani nebyly objeveny nedostatky závažnějšího charakteru. V současnosti je ve zkušeb-

ním provozu on-line portál pro vlastníky všech Lovochemii, a. s., provozovaných vleček, kde si mohou přečíst či stáhnout veškeré platné dokumenty související s vlečkami.

POTŘEBNÁ ANALÝZA

Jedním z hlavních cílů projektu je z celokupinového pohledu posoudit perspektivu provozování vleček v jednotlivých společnostech a lokalitách. Je neoddiskutovatelné, že počet vleček ve Skupině Agrofert je vysoký. Z kapacitního pohledu lze konstatovat, že třetina vleček není využívána vůbec, nebo pouze zanedbatelně. Třetina vleček je předimenzovaná a jejich využití neodpovídá kapacitním možnostem. Pouze třetina vleček má zachovaný standardní provoz. Důvodů tohoto stavu je několik. Zejména se jedná o historické faktory související s přechodem „hmoty“ na silnici a se změnou celkových manipulovaných objemů v daných lokalitách.

K definování obchodních záměrů Agrofertu souvisejících s železniční dopravou na jednotlivých vlečkách jistě přispěje naší zpracovávaná analýza vleček ve skupině. Cílem je neperspektivní vlečky utlumit, a naopak soustředit se na rozvoj klíčových vleček, kde existuje potenciál pro navýšení objemu přeprav po železnici. Po letitém útlumu železniční dopravy dochází opět k jejímu postupnému ožívání, proto jsme přesvědčeni, že náš projekt má ve Skupině Agrofert budoucnost. Posilování železniční dopravy je zároveň přínosem pro ekologii a odlehčením pro stále přetížené silniční komunikace. Závěrem bych chtěl poděkovat všem, se kterými při provozování vleček spolupracujeme. Naše práce není jednoduchá, jelikož je založena na hromadách papírů vyžadovaných platnou legislativou. Bez efektivní spolupráce a součinnosti společností skupiny bychom nebyli schopni projekt dotáhnout do cíle.

*Pavel Špecián,
Lovochemie, a. s.*



PROJEKT EKODIESEL

pomůže výrazným úsporám

Před necelým rokem jsme v magazínu Agrofert psali o možnosti úspory nákladů spojených s nákupem motorové nafty zapojením se do projektu Ekodiesel, neboli náhrady motorové nafty směsnou motorovou naftou 30.



Potenciál Skupiny Agrofert je úspora v řádu 20 až 30 mil. Kč ročně, a to prostou náhradou motorové nafty za ekodiesel. Projekt, který začal v roce 2008 provozními zkouškami ve společnostech Kostelecké uzeniny, a. s., a PENAM, a. s., se díky úspěšným výsledkům a výrazné úspoře na palivech v těchto firmách rozšířil a aplikuje se i v dalších dceřiných společnostech Agrofertu. V souhrnných číslech je patrný vzrůstající trend, jestliže tento projekt ušetřil ve skupině v roce 2008 přes 300 tis. Kč, pak za první čtyři měsíce roku 2010 je to již 3,5 mil. Kč úspor nákladů na pohonné hmoty.

PROVOZNÍ ZKOUŠKY

Mezi hlavní spotřebitele ekodieselu patří již zmiňované Kostelecké uzeniny a PENAM, kde původně bylo v rámci provozních zkoušek nasazeno devět, respektive šest vozidel na ekodiesel. V současné době již

na toto palivo dodávané PREOLEM jezdí 70, respektive 150 vozidel s úsporami přes milion korun. Dalšími společnostmi, které ve spolupráci s PREOLEM postupně přecházejí a provozují vozidla na ekodiesel, jsou ZENA, Primagra, Lovochemie, ZZN Rakovník, ZZN Havlíčkův Brod, ZZN Pardubice, ZZN Polabí, PROMT Modřice, Vodňanská drůbež, Tagrea. Cílem je další řízené rozšiřování spotřebitelů ekodieselu. Provozní zkoušky samotné se v současnosti zaměřují na další skupiny vozidel, jako je provoz např. auta Škoda Octavia nebo lokomotiv provozovaných Lovochemií. V případě octavie se jedná víceméně o marketingovou podporu projektu, jelikož ŠKODA AUTO zatím oficiálně nevydala souhlasné stanovisko s užíváním tohoto paliva. U lokomotiv jde o výraznou úsporu pro provozovatele a odlišný typ spotřebiče paliva. V současnosti Lovochemie provozuje na ekodiesel, kromě celé své flotily vo-

zidel, ještě dvě lokomotivy. V dosavadním průběhu sledování těchto lokomotiv palivo ekodiesel nevytváří žádné negativní vlivy na provoz. Tyto stroje budou dále sledovány, ale již teď se dá vzhledem k velké spotřebě paliva u těchto strojů předpokládat úspory v řádu statisíců korun.

SLEDOVÁNÍ VOZIDEL

Asi je zde namísto otázka, proč je nutné vozidla sledovat, když se jedná o bezpečné palivo s vlastnostmi motorové nafty. Je zde něco navíc, co musí běžný provozovatel vozidla dělat, aby mohl šetřit palivem ekodiesel?

PREOL v rámci své produktové podpory nabízí bezproblémový přechod na ekodiesel a k tomu vydává doporučení, jak vyloučit negativní vlivy spojené s používáním tohoto paliva. Provozovatel nemusí dělat nic navíc, jestliže zachovává běžné zásady servisu svých vozidel. Především čistoty palivové soustavy, pravidelné výměny palivových filtrů a dodržování čistoty a údržby skladovacích nádrží na palivo. Jediné, co je doporučeno, je občas sledovat, vzhledem k vyššímu podílu biosložky v palivu, obsah esterů v oleji. U každého vozidla dochází vlivem provozu k pronikání minimálního množství paliva do oleje. Ať už je to nový mercedes či 40 let stará avie. Ve většině případů to nemá na funkční vlastnosti oleje vliv.

SPOKOJENÍ ODBĚRATELÉ

Mohou ale existovat vozidla, která mají kvůli vysokému opotřebení a typu provozu (časté studené startování) tento průnik zvýšený. V takovém případě se to řeší jednoduchým způsobem, a to zkrácením výměnné lhůty oleje.

Za zmínku stojí také fakt, že někteří odběratelé ekodieselu v poslední době požadují už dokonce dodávky 100% MEŘO, bionafaty, jestli chcete. To znamená, že ekodiesel, neboli 30% bionafta se osvědčil a tito odběratelé, převážně autodopravci, chtějí maximalizovat úspory nákladů na pohonné hmoty ještě více. Vzhledem ke kvalitě produktu MEŘO vyráběnému v PREOLU a zkušenostem s prodejem 100% MEŘO v Německu je to logická cesta subjektů podnikajících v tomto segmentu služeb, kde náklady na pohonné hmoty činí až 40 % všech nákladů.

*Karel Hendrych,
PREOL, a. s.*

Partnerem E.ON Energy Globe Award je PREOL

Společnost PREOL se stala za Skupinu Agrofert letošním partnerem soutěže E.ON Energy Globe Award a bude propagována na všech akcích pořádaných za účelem vyhlášení výsledků a vítězů v jednotlivých kategoriích, které se uskuteční na různých místech naší republiky v rámci této soutěže.



Energy Globe Award je nejvýznamnějším celosvětovým oceněním v oblasti ochrany životního prostředí a vyznamenává nejlepší energeticky úsporné projekty. Soutěž existuje již 11 let a v České republice se letos uskuteční její druhý ročník. Vítězové v jednotlivých kategoriích jsou vybíráni odbornou komisí ze 190 zaslaných projektů zařazených do sedmi kategorií. Vyhlášení v jednotlivých kategoriích probíhá v rámci nejrůznějších akcí (Země živitelka, Hobby veletrh, Ignis Brunensis Brno atd.) během května – září 2010. PREOL přispěl formou propagace svého produktu Ekodiesel, a to poukázkou na odběr tohoto produktu pro vylosovaného účastníka soutěže. Na základě této spolupráce bude Ekodiesel propagován na všech akcích v rámci soutěže.

SOUTĚŽNÍ PROJEKTY

Jako soutěžící se do letošního ročníku E. ON Energy Globe Award přihlásily společnosti Synthesia, a. s., a Fatra, a. s., Společnost Fatra, a. s., zaslala svůj projekt Vývoj fotovoltaického střešního systému, který je detailně představen uvnitř magazínu na straně 12–13.

Synthesia, a. s., vyslala do soutěže dva projekty. První z nich má název Komplex

zařízení na čištění odpadních vod z výroby NCL a druhý projekt se jmenuje Vypírání zbytkových kyselin při výrobě nitrocelulózy. Všem soutěžním projektům přejeme hodně úspěchů.

SHRNUTÍ PROJEKTŮ

Projekt Komplex zařízení na čištění odpadních vod z výroby NCL řeší tematiku odpadních vod z výroby nitrocelulózy. Odpadní vody obsahující vlákna nitro-

rocelulózy, anorganický dusík a další složky byly doposud vypouštěny do kanalizace a následně upravovány v městské čistírně, která tím byla nadměrně zatížena. Při plánovaných limitech pro odpadní vody by nebyla schopna vodu bez komplexní přestavby na předepsané hodnoty vyčistit. Nový atypický komplex je největší biologickou čistírnou svého druhu v České republice, která dokáže zpracovat vodu s vysokým obsahem dusíku. Během zpracování odpadů i spalování odpadních vláken, při kterém se do ovzduší uvolňovaly emise NOx – vlákna jsou nyní rozložena a slouží jako substrát pro biologický kal (bakterie) v čistírně. Vyčištěná voda je vypouštěna do Labe bez nutnosti dalších úprav, aniž by nadále zatěžovala BČOV. Po dokončení projektu v letošním roce bude navíc 600 000 m³ vyčištěné vody vráceno zpět do výrobního procesu.

Projekt Snížení obsahu kyselin v odpadních vodách řeší problematiku snižování objemu odpadní kyseliny z vláken nitrocelulózy po technologické operaci odkyselení. Při použití nové čtyřstupňové centrovky získáme zpět a využijeme až 75 % z celkového množství odpadní kyseliny, která v minulosti odcházela v odpadních vodách do kanalizace k další úpravě v BČOV. Výsledkem je úspora surovin ve výrobě, menší zatížení čistírny odpadních vod se související úsporou hydroxidu sodného pro jejich neutralizaci a úspora poplatků za čištění.

Redakce



Rusko a USA měly možnost obdivovat **NAŠE VÝROBKY**



Jarní měsíce přinesly společnostem Precheza, Synthesia a odštěpnému závodu Precolor dvě skvělé příležitosti, jak nejen prezentovat své výrobky a prohloubit či navázat nové obchodní vztahy, ale také se seznámit s novinkami a nejnovějšími trendy na trhu nátěrových hmot a barev.

Ve dnech 9.–12. března proběhla v Moskvě výstava nátěrových hmot a laků s názvem Interlakokraska 2010, o měsíc později, ve dnech 13.–15. dubna v Charlotte výstava American Coatings Show 2010, která patří k předním veletrhům nátěrových hmot v Severní Americe.

RUSKÝ TRH

Jedním z nejzajímavěji se rozvíjejících trhů pro nás je území všech zemí bývalého Sovětského svazu (SNS). Toto teritorium jsme začali postupně dobývat od roku 1997, kdy dodávky termických pigmentů do této oblasti činily pouze několik desítek tun. Tehdy vedení Precoloru přijalo strategický záměr k rozvoji prodeje do SNS, který se jevil jako zajímavý k uplatnění našich termických železitých pigmentů, zvláště pak TP-303. Hlavním prostředkem získání tohoto trhu byly zejména výstavy producentů nátěrových hmot, ale i stavební veletrhy. A tak od roku 1999 následovala každoroční anabáze aktivních účastí pracovníků Precoloru na těchto výstavách nejen v Moskvě, Kyjevě, Minsku, Rostově

na Donu, Krasnodaru, Soči, Petrohradu či Vilniusu, ale i v Alma-Atě. Postupem času se však ukázalo, že centrum tohoto trhu se přesouvá do hlavních měst republik a především do Moskvy, Kyjeva a Minsku.

INTERLAKOKRASKA 2010 V MOSKVĚ

Jednou z rozhodujících výstav byla a je In-

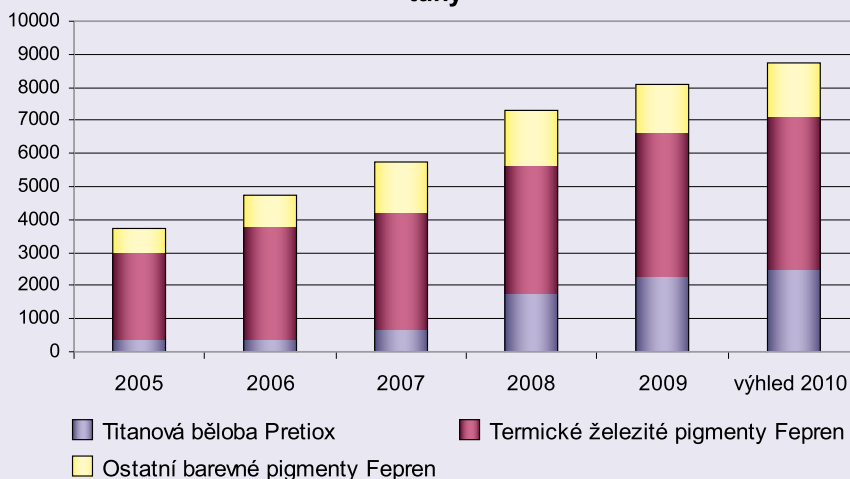
terlakokraska, která se již tradičně pořádá na přelomu února a března v hlavním městě Ruské federace – v Moskvě. Interlakokraska 2010 se konala na výstavišti EXPOCENTRA na Krasnoj Presně, v pavilonu FORUM, v termínu od 9.–3. 2010. Představilo se více než 280 různých firem. Byl to již 14. ročník této výstavy, z toho desátý v pořadí s naší aktivní účastí. Stejně jako loni jsme i letos využili nabídky jednoho ze dvou našich největších distributorů na ruském trhu, firmy FRAME Corp. Smolensk. Společná prezentace firem Prechezy, Precoloru a našeho distributora probíhala na stánku o rozloze 20 m², který byl velmi vkusně upraven. Za čtyři dny výstavy ho navštívilo rekordní množství – přes 200 zájemců, kteří vyplnili poptávkové formuláře, obdrželi specifikace našich výrobků, respektive vzorky konkrétního typu pigmentu, nebo titanové běloby k laboratornímu odzkoušení. Z českých podniků byla nejvíce zastoupena Synthesia na stánku firmy AFAYA, hlavně divize organických pigmentů a barviv.

TRH S PIGMENTY

Současná situace na ruském trhu v oblasti pigmentů je srovnatelná s rokem předchozím. Až měsíce duben–srpen ukáží skutečnou potřebu trhu, obecně se však přepokládá, že bude vyšší než v roce 2009, zvláště s ohledem na rozvoj stavebnictví na jihu Ruské federace vzhledem k blížící se olympiádě v roce 2014 v Soči.

Velmi dramatická situace je předpokládána na ruském trhu v prodeji titanové běloby. Zjevně je v současnosti na trhu již v nedostatku, a to ještě nyní nenastartovaly závody na výrobu nátěrových hmot, u kterých

Vývoj prodeje do zemí SNS v období 2005-2010 (výhled)
tuny



se předpokládá náběh výroby až v měsíci dubnu. Du Pont zvýšil již v dubnu cenu titanové běloby o 100 USD/t a snížil objem pokrytí ruského trhu. Ukrajinská továrna v Sumi nevyrobí (firma má finanční potíže i nedostatek ilmenitu), a tak je k dispozici pouze výroba v Armjansku. Všeobecně se předpokládá, že v měsících květen–srpen bude na ruském trhu značný nedostatek titanové běloby a cena ještě poroste.

NOVÝ PRODUKT

Vlnu zájmu vyvolala také nabídka fotoaktivní titanové běloby a domnívám se, že budou následovat požadavky na odzkoušení, respektive technický servis. Je tedy bezpodmínečně nutné připravit technickou dokumentaci také v ruském jazyce. Rovněž hlavním odběratelům se zamlouvalo zařízení na dávkování práškového

pigmentu do betonových směsí od německé firmy, jejíž prospekty jsem v ruštině do Moskvy přivezl. Další informace nám dají po průzkumu zájmu u svých i potenciálních odběratelů. Toto zařízení nám může přinést další zvýšení prodeje našeho TP-303, respektive TP-200, který Precheza ve spolupráci s Precolorem na tento trh připravila k obohacení sortimentu pro rok 2010.

ÚSPĚCH OBCHODU

Jak jsme úspěšní na trhu SNS, ukazuje výše uvedený graf. Je zřejmé, že za pět let vzrostl prodej na těchto teritoriích o 100 % a existuje reálný předpoklad jeho dalšího navýšení, takže odhady pro rok 2011 stoupají až k 50% podílu tohoto teritoria na celkových prodejkách železitých pigmentů a k 10% podílu v oblasti titanové

běloby. Zatím spolupracujeme se čtyřmi hlavními distributory, ale v záloze máme připravené i další potenciální distributory. Distributory využíváme hlavně z důvodu zajištění plynulé platby nebo platby předem u výrobních podniků, kde tomu tak zatím všude není.

Naším cílem je získat i přímé dodávky k velkým spotřebitelům v Petrohradu, ve Smolensku, v Belgorodu či Rostově na Donu. Lze tedy konstatovat, že východní teritoria jsou pro nás významným trhem pro budoucí roky. Jsou připraveny absorbovat vyšší množství i ceny. Je to výsledek soustavné práce s tímto trhem i lidmi, kteří tento obchod na druhé straně zabezpečují.

Zdeněk Dostál
AGROFERT HOLDING, a. s.,
OZ PRECOLOR

American Coatings Show aneb Prezentace v USA překonala očekávání

V pořadí již druhý ročník American Coatings Show, konaný od 13. do 15. dubna 2010, zaznamenal obrovský úspěch a z hlediska počtu návštěvníků a vystavovatelů předčil veškerá očekávání. Výstavy se účastnilo celkem 6700 účastníků, 328 vystavovatelů ze 17 zemí zde na prostoru o rozloze 68 100 čtverečních stop prezentovalo komplexní sortiment výrobků z oblasti nátěrových hmot.

Firmy ze zahraničí tvořily 23% vystavovatelů, kromě USA byly nejvíce zastoupeny firmy z Číny, Německa, Kanady a Indie. Stejně jako přede dvěma lety jsme se na stánku podíleli společně s americkým distributorem našich produktů, společností Agrofert USA.

Vizuální komunikace našeho stánku byla postavena na komiksovém motivu robotky nanášející si brilantní make-up ve vaně plné našeho žlutého pigmentu. Grafika ve stylu čtyřicátých let, připomínající osmdesátiletou historii značky

Synthesia, doplňovala nejaktuálnější informace o našich produktových inovacích pro rok 2010. Originální koncept se setkal s velmi pozitivním hodnocením, přičemž prakticky nebylo návštěvníka, který by při průchodu naším sektorem nevnímal informace o portfoliu našich organických pigmentů. Jak je na veletrzích dobrým zvykem, obchodníci se setkali s našimi významnými zákazníky a proběhlo i mnoho slibných jednání o dalším rozvoji prodejků organických pigmentů na trhu spojených států s doposud neznámými firmami. Naše účast na American Coatings Show 2010 nám nepochybně opět pomohla prezentovat značku Synthesia a více pootevřít brány na trh nátěrových hmot.

Petra Tamchynová, Zbyněk Šeda,
Synthesia, a. s.



Fotovoltaika ve Fatře

V současné době probíhá na základě podpory orgánů EU rozvoj tzv. obnovitelných zdrojů energie které nezatěžují životní prostředí exhalacemi a nevratnou produkcí skleníkových plynů. Proto vedení Fatry a. s. podpořilo záměr vlastní výroby integrovaných fotovoltaických folií pod názvem Fatrasol.



Tato folie je speciální, na bázi podkladové TPO vrstvy integrovaná s pomocí vhodného adheziva vlastní fotovoltaická vrstva, kterou nám dodává společnost Uni-Solar. Díky tomu zákazník dostane jeden výrobek s funkcí jak fotovoltaickou, tak hydroizolační. Jakoukoliv rovnou nebo mírně skloněnou střechu tak lze pokrýt vhodnou kombinací čtyř základních modelů Fatrasolu a získat tak vedle klasické hydroizolace navíc i produkci elektrické energie. V tabulce jsou uvedeny technické charakteristiky zmíněných modelů.

Bližší k technologii vlastní fotovoltaiky

Protože výroba těchto podkladových hydroizolačních folií je pro Fatru tradiční a dobře známá, je potřeba krátce informovat především o fotovoltaické funkci Fatrasolu.

Fotovoltaické články jsou na horním povrchu hydroizolačních pásů plošně integrovány a musejí být tedy srovnatelně ohebné. Dodavatel těchto článků, společnost Uni-Solar vyrábí v současnosti flexibilní třívrstvé fotovoltaické články na bázi amorfního křemíku. Základ těchto článků tvoří folie

z ušlechtilé oceli, na kterou jsou napařovány tři vrstvy křemíku postupně nad sebou s dotacemi dalších stopových prvků tak, aby jednotlivé vrstvy využívaly různé vlnové rozsahy spektra slunečního záření. Spodní folie z ušlechtilé oceli amorfních článků tvoří záporný (-) pól, kladný (+) pól tvoří mřížka rovněž z ušlechtilé oceli na horním povrchu článku. Celé souvrství je zataveno v ochranném transparentním polymerovém pouzdře. Fotovoltaické články produkují při slunečním osvětlení elektrický proud, který je sveden napojovacími kabely buď ke měničům (konverze stejnosměrného proudu na střídavý o definované frekvenci a napětí) v případě napojení na distribuční elektrickou síť (on-grid systém) nebo k regulátorům nabíjení akumulátorů v případě ostrovního systému (off-grid).

Ekonomická stránka střešních fotovoltaických systémů

Realizace solární elektrárny je výhodná a bezpečná investice. Výstavba střešní fotovoltaické elektrárny je výhodná pro soukromé a akciové společnosti, ale zejména pro privátní osoby (majitele rodinných domů, garáží atp.). Záleží na velikosti vhodné střechy a finančních prostředcích, které chce investor do projektu vložit. Jistotu návratnosti a zhodnocení investice zajišťuje zákon č 180/2005 Sbírky, zákon o podpoře výroby elektřiny z OZE a jeho prováděcí vyhláš-

Charakteristika základních modelů fotovoltaické folie FATRASOL

PV Fatrasol	Model 136 (2 x 68W)	Model 272 (4x 68W)	Model 288 (2x 144)	Model 576 (4x 144)
šířka pásů	1,025 m	2,05 m	1,025 m	2,05 m
délka pásů	3,30 m	3,30 m	5,80 m	5,80 m
hmotnost kg/m ²	4,30 kg/m ²	4,30 kg/m ²	4,53 kg/m ²	4,53 kg/m ²
PV modul š x d (mm)	1025 x 3300	2050 x 3300	1025 x 5900	2050 x 5900
PV modul, výkon při STC	136 Wp	272 Wp	288 Wp	576 Wp
Provozní napětí (Vmp)	33,0 V	66,0 V	66,0 V	132,0 V
Provozní proud (Imp)	4,13 A	4,13 A	4,30 A	4,30 A

* Wp - výkon modulů se udává ve wattch špičkového výkonu, označuje se Wp (kWp, MWp...). Tento výkon je modul (panel) schopen dodat za standardních laboratorních podmínek, v našich podmínkách je za ideálního počasí špičkový výkon cca o 5 - 10 % nižší.

ka č 475/2005, které stanovují povinnost pro provozovatele vykupovat vyrobenou energii výrobkami využívajícími sluneční záření po dobu 20 let za zvýhodněné výkupní ceny, které jsou každoročně stanoveny Energetickým regulačním úřadem. V návrhu novely výše uvedeného zákona se stanoví výkupní cena na základě doby návratnosti pořizovací investice, která by neměla klesnout pod 11 let. V dalších letech jsou pak finance získané prodejem vyrobené energie ziskem investora. Např. životnost Fatrasolu je garantována po dobu 25 let. V praxi to znamená, že jednorázová investice do fotovoltaického systému může představovat zajištění i pro potomky. Cena

Fatrasolu nebyla dosud stanovena, nicméně pro přestavu lze uvést, že cca 4 – 5 kWp kompletní střešní elektrárna odpovídá ceně vybaveného vozu střední třídy.

Výhody střechy s fotovoltaickou folií Fatrasol oproti klasickým solárním panelům

- ▶ Kombinace fotovoltaické a hydroizolační funkce střechy v jediné folii
- ▶ Jedinečná třívrstvá (triple junction) technologie od Uni-Solaru zajistí výrobu elektrické energie v maximálním množství v podmínkách reálného počasí (až o 15 – 20 % více oproti klasickým jednovrstvým solárním panelům)

- ▶ Nenáročná na instalaci, vyměnitelná, lehká, trvanlivá, ohebná, pochůzí
- ▶ Nevyžaduje penetraci, nepotřebuje bednění, rámy a vystužení
- ▶ 25letá záruka na funkci střechy (nejméně 80% účinnost výstupního výkonu po dobu záruky)
- ▶ Komplexní řešení střechy zahrnující profesionální podporu
- ▶ Folii Fatrasol lze kombinovat s termoizolací, čímž se aplikuje komplexní střešní systém s funkcemi hydroizolační, fotovoltaickou a termoizolační

*Hynek Stodůlka,
Fatra, a. s.*

Bodujeme na trhu zbrojního průmyslu



Specifickou součástí provozu Synthesie je výroba organických látek, z nichž je podstatnou částí výroba stabilizátorů střelných prachů, jako jsou centralit, methylcentralit a akardit.

Málokdo ale ví, že výroba těchto látek byla jedním z hlavních iniciátorů založení organické chemie v Synthesii.

BOJ O ZÁPADNÍ TRH

V dřívějších dobách se prodeje centralitu specifikovaly pouze pro zbrojní výrobu východního bloku. Pádem železné opony a omezením zbrojního průmyslu ve východních státech došlo k poklesu spotřeby těchto produktů. Synthesia se snažila získat pozici dodavatele také u západních zbrojařských firem, což bylo v prvopočátku vzhledem k nedůvěře potenciálních odbě-

ratelů (zákazníků) značně problematické. Postupně se tento blok podařilo prorazit a naše pozice u firem vyrábějících vojenský materiál pro NATO a US Army je dnes stabilní. Přes konkurenci na trhu se v loňském roce zvedly prodeje centralitu více než dvojnásobně a za první 4 měsíce letošního roku jsou prodeje vyšší než průměrný roční prodej za posledních deset let. Jelikož se jedná o velice specifickou část trhu, která je závislá na strategických rozhodnutích ministerstev obrany jednotlivých států, je nutné dodržovat nejvyšší kvalitu a spolehlivost, a díky tomu se nám

také daří být konkurenceschopní vůči tradičnímu izraelskému výrobci.

NOVÉ PRODUKTY

V posledních letech se začal vyrábět již zmíněný akardit a ethylcentralit. V roce 1993 byla provedena pilotní výroba dalšího stabilizátoru pod názvem akardit II, který byl po dlouhou dobu vyráběn na základě smlouvy o utajení pro německého zákazníka. Od druhé poloviny loňského roku, kdy tato smlouva vypršela, jsme zahájili vlastní obchodní aktivity s tímto materiálem a jelikož koneční zákazníci již naši kvalitu znají, máme velkou šanci získat významný podíl na trhu s tímto produktem.

Na základě poptávky od zbrojařských firem z USA jsme ověřili technologii výroby centralitu II, který je používán pro specifické zbraňové produkty zejména v USA. Po ověřovacích dodávkách byla Synthesia schválena jako výrobce vhodný pro státní zakázky týkající se obranného průmyslu a v současné době již stabilně dodáváme tento materiál do USA dle požadavků zbrojních kontraktů.

Vzhledem k tomu, že centralit je jedním z nejstarších produktů fosgenové chemie v Synthesii, věříme, že se nám podaří i do budoucna rozšířit naše tržní uplatnění a u stávajících zákazníků udržet pozici Synthesie jako stabilního a kvalitního partnera v oblasti zbrojní výroby.

*Petr Pospíšil,
Synthesia, a. s.*

PRECHEZA investuje do životního prostředí

V souvislosti se záměrem zvýšit kapacitu výroby anorganických pigmentů podstupuje Precheza, a. s., proces posouzení vlivu záměru na životní prostředí. Je tedy nutné zajistit dlouhodobou stabilitu a prosperitu tohoto velmi důležitého subjektu podnikatelského prostředí a umožnit jeho další rozvoj.

Vzhledem k aktuálně zcela naplněné výrobní kapacitě není možný rozvoj nových produktů v oblasti specifických materiálů na bázi titanové běloby, jako jsou např. fotokatalytické materiály, které mají schopnost „čistit vzduch“ tím, že na sebe vážou či přeměňují některé škodliviny. Pokud chceme i s ohledem na asijskou konkurenci, posilování české koruny a další negativní vlivy udržet svou konkurenceschopnost, je navýšení objemu produkce, a tím i posílení tržního postavení, logickou cestou. Rozšíření výroby je koncipováno ve formě odstranění některých kapacitně úzkých článků ve stávající technologii, nebude nutná výstavba nových výrobních objektů. Celý záměr si vyžádá stamilionové investice a je časově rozložen do několika let. K realizaci projektu bude potřebné i navýšení počtu pracovníků nutných pro zabezpečení zvýšené výroby. Z hlediska ekologických dopadů je záměr koncipován tak, aby byl případný negativní vliv na okolí minimální. Z těchto důvodů dojde i ke snížení měrných emisí, míra nárůstu produkce bude tedy podstatně vyšší než nárůst emisí.

PŘÍSNÉ LIMITY

Je nesporným faktem, že Precheza svou činností působí na své okolí. Naše výrobky nacházejí uplatnění v řadě produktů běžné spotřeby, jako jsou nátěrové hmoty, plastová okna, laminátové podlahy, papír, ale i léčiva, potraviny, zubní pasty... Chtěli bychom zdůraznit, že při všech svých činnostech bez výjimky dodržujeme všechny

zákonné limity i podmínky svého integrovaného povolení výroby anorganických pigmentů. Tyto podmínky jsou v mnoha případech přísnější než limity platné v ČR. Dosahované emisní parametry používaných technologií odpovídají s rezervou i přísným limitům Evropské unie podle metodiky tzv. nejlepších dostupných technologií. Oproti jiným typům chemických výrob je výroba anorganických pigmentů z pohledu vzniku či manipulace s nebezpečnými látkami výrazně méně riziková a pro případné havarijní stavy má Precheza stanovena dostatečná preventivní opatření.

INVESTICE DO ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ

Dosáhnout této úrovně technologie však nebylo rozhodně zadarmo. Od roku 1990 bylo v oblasti životního prostředí investováno více než 800 mil. Kč. Provozní výdaje všech zařízení souvisejících s ekologií činí dalších zhruba 250 mil. Kč ročně. Měrné

emise SO_x se snížily asi třístokrát a měrné emise prachu asi padesátkrát oproti původnímu stavu, a to za situace, kdy je celková výroba prakticky dvojnásobná. Máme trvalý zájem řešit případné stížnosti občanů na zbytkový zápach z technologie, příkladem je nedávná realizace opatření ve výrobě kyseliny sírové – změna vyhřívání výroby při nájezdu z lehkého topného oleje na zemní plyn a dále odvedení spalin při najíždění výroby do 100metrového komína. To přispělo k výraznému poklesu stížností proti stavu v letech 2007–2008. Území města Přerova se již řadu let potýká s velkými problémy v oblasti životního prostředí, především s ohledem na obsah prachu PM10. Z dostupných odborných studií či měření je zjevné, že vliv Prechezy na tuto situaci je minimální, řádově v jednotkách procent. Hlavními zdroji imisního zatížení prachem jsou mimořádně intenzivní doprava a dálkové přenosy z průmyslové aglomerace Ostravska. Proto je případné zlepšení spojeno hlavně s realizací dopravních staveb a obecných opatření mimo region Přerova a Precheza má jen malou možnost toto změnit.

Veškerou svou činností se snažíme prokázat, že jsme odpovědným partnerem a že máme trvalý zájem na dobrém vztahu se svým okolím.

*Zuzana Šálková,
Precheza, a. s.*



VODA jako nebezpečný ŽIVEL

Původně jsme na této straně zamýšleli ohlédnutí za povodněmi z roku 1997 a 2002, které se velmi významně dotkly podniků Skupiny Agrofert, kde napáchaly nemalé škody. Jaro 2010 ovšem přineslo další záplavy, a to především na území Moravy. Zatímco voda pomalu opadla a škody se stále ještě sčítají, klade si česká veřejnost jednu zásadní otázku, zdali protipovodňová opatření, zrealizovaná v uplynulých letech byla dostatečná. V článku, který vám přinášíme můžete posoudit protipovodňová opatření, která byla v uplynulých deseti letech zrealizována ve společnosti Lovochemie, a. s.

K minimalizaci ničivých následků „velké vody“ v budoucnu iniciovalo ministerstvo zemědělství spolu s jednotlivými kraji dvě etapy protipovodňových opatření. Vláda České republiky stanovila podmínky pro výběr takových technických řešení, která zabezpečí ochranu ohroženého území a současně budou respektovat požadavky na ochranu přírody a krajiny a budou ekonomicky efektivní. Výše eliminovaných škod musela vždy pro danou oblast převyšovat předpokládané investiční náklady na stavbu protipovodňové ochrany.

Protipovodňovou ochranu průmyslové zóny Lovosice dlouhou více než 5,2 km vytvoří 43 úseků zemních hrází, železobetonových stěn a dvaceti mobilních hrazení pevně zakotvených do podloží. Linie začíná závazáním do těles železničních tratí Děčín–Praha a Lovosice–Litoměřice, pokračuje u Labe kolem areálu Lovochemie a českosaských přístavů až k ukotvení do dálničního přivaděče k dálnici D8.

Čtyři čerpací stanice umožní při povodni odvod srážkových vod a vyčištěných průmyslových vod, které běžně odcházejí kanalizací do vodního toku. Kanalizační výpusti z celé zóny budou opatřeny hermetickými uzávěry proti zpětnému průniku vody do chráněného území. Průzkum a posouzení složitých hydrogeologických poměrů spolu s vymezením výšky hladiny podzemních vod byly hlavním podkladem pro navržené technické řešení.

SYSTEMATICKÁ PŘÍPRAVA

Příprava protipovodňové ochrany byla od roku 2006 charakterizována systematickou aktivní komunikací a spoluprací Povodí Labe Hradec Králové, jako investora, s Krajským úřadem Ústeckého kraje, reprezentovaným odborem životního prostředí, a s Lovochemií, a. s., jako klíčovým partnerem působícím v průmyslové zóně. Lovochemie poskytla pro stavbu nejen své pozemky, ale podílela se na hydrogeologickém průzkumu, na projekčním technickém řešení i na inženýrské činnosti. Z hlediska společné finanční spoluúčasti na tomto vodním díle probíhala i průběžná koordinace Lovochemie s Glanzstoff Bohemia, s. r. o.

Veškeré přípravné práce byly završeny zpracováním zadávací projektové dokumentace pro otevřené výběrové řízení, které proběhlo se souhlasem ministerstva zemědělství a ministerstva financí ve druhé polovině roku 2009.

Čtvrtého ledna letošního roku byla podepsána smlouva o dílo s vybraným sdružením tří stavebních společností, v jejichž čele je Metrostav, a. s., Praha. Po následném jednání Povodí Labe, Metrostavu a Lovochemie byl upřesněn harmonogram realizace. Stavba, která začala letos v dubnu, má termín ukončení stanoven až na září 2012. Investorem a stavebníkem celého vodního díla Lovosice je státní podnik Povodí Labe.

ROZSÁHLÉ PRÁCE

Celkové náklady představují 700 mil. Kč. Financování je zajištěno z prostředků státního rozpočtu, z úvěru od Evropské investiční banky a z menší části také z vlastních zdrojů chráněných subjektů. Finanční spoluúčast Lovochemie a Glanzstoff Bohemia, která činí 7,5 %, použije investor na vybudování čtyř povodňových čerpacích stanic a haly pro skladování mobilních zábran. Tyto stavební objekty budou umístěny uvnitř areálu a na pozemcích Lovochemie, která jako budoucí vlastník zajistí jejich provoz a údržbu.

Výstavba protipovodňové ochrany představuje značný rozsah podzemních a nadzemních stavebních prací, které budou z rozhodující části prováděny v bezprostředním kontaktu s areálem. Proto byly jako součást zadávací dokumentace stanoveny pro zhotovitele podmínky, které je třeba respektovat v zájmu zajištění běžného chodu Lovochemie, Glanzstoff i Preolu. Zařízení staveniště bude umístěno za hranicí areálu a dopravní cesty pohybu materiálu budou rovněž vedeny po jeho vnější straně.

POVODŇOVÝ PLÁN

Manažersko-technický tým Metrostavu a jeho partnerů má společně s pracovníky stavebního dozoru investora od letošního března své stálé sídlo v Lovochemii. S investorem a zhotovitelem bude až do ukončení stavby spolupracovat skupina specialistů Lovochemie, kteří se v uplynulém období podíleli na přípravě technického a projekčního řešení.

K zajištění včasné a úspěšné funkčnosti protipovodňové ochrany bude vypracován řád provozování mobilních stěn v součinnosti s integrovaným záchranným systémem. Zásadním způsobem bude změněn také Povodňový plán Lovochemie. Současný režim postupného odstavování jednotlivých procesů bude nahrazen pravidly pro jejich standardní provoz za povodňové situace. Přístup do chráněné průmyslové zóny v době povodně bude možný přes dálniční přivaděč a po železnici přes zastávku Lovosice-závod. Přesto věřme, že vybudované zábrany bude nutné použít jen mimořádně.

*Antonín Novosad,
Lovochemie, a. s.*

DEZA byla, je a bude zlatým teletem města a regionu

Rozhovor s generálním ředitelem firmy DEZA, a. s., Valašské Meziříčí ing. Zbyňkem Průšou

Pane řediteli, když se řekne DEZA, co se podle vás vybaví nejprve občanovi Valašského Meziříčí a bezprostředního okolí?

Velká chemička ve městě směrem na Lešnou, která občas smrdí.

A co se vybaví vám? A jak dlouho už je váš profesní život spjatý s tímto podnikem?

Velmi často se mi vybaví původní reklamní slogan „Urxovy závody, moderní chemický závod v klínu valašských hor“. A teď vážně. Pracuji zde už více než třicet let.

Jak se DEZE vůbec v posledních dvaceti letech dařilo a jak na ni dopadla hospodářská krize? Jak to, že ji nečekal osud Skláren nebo Tesly?

Dařilo se nám docela dobře. S výjimkou velmi krátkého období na začátku devadesátých let, kdy došlo k drastickému útlumu výroby železa a koksů na Ostravsku, odkud čerpáme suroviny. Samozřejmě současná hospodářská krize nás postihla snad nejvíce z celé české chemie, neboť naše produkty míří prakticky jen do odvětví automobilového a stavebního průmyslu, které byly krizí tvrdě zasaženy. Konkrétně v roce 2009 jsme zaznamenali padesátiprocentní propad výroby.

Neznám skutečné příčiny, které vedly k útlumu Skláren a Tesly, ale DEZA byla ve své době postavena velmi promyšleně a moderně. Navíc jsme od roku 1990 soustavně posilovali svoji konkurenční schopnost, a to zejména zlepšováním svých technologií, investicemi a pečlivou údržbou. Osamostatnili jsme se v obchodní činnosti, hodně jsme investovali do ekologie, snížili jsme počet pracovníků z počtu 2000 v roce

1989 na dnešních 1000 zaměstnanců. Z původních čtrnácti továren tohoto typu v Evropě nás zůstalo pouze sedm, ostatní v tvrdém konkurenčním boji nepřežily.

O továrně DEZA se v poslední době docela často mluví a píše, tématem je samozřejmě její vliv na zdraví obyvatel a životní prostředí vůbec. Jak to tedy podle vás je – škodí DEZA, a jestli ano, jak moc?

Není pochyb, že DEZA zatěžuje životní prostředí, jako každý chemický podnik. Avšak naše technologie z hlediska ochrany životního prostředí jsou ty nejmodernější, které technický pokrok ve světě dokázal dodnes vyvinout. A investovali jsme do nich značné finanční prostředky. Vyjádření škodlivých dopadů z naší činnosti a jejich objektivního srovnání není jednoduchou záležitostí. Základní otázkou je, s jakou jinou zátěží jsme porovnáváni. Jsem však přesvědčen, že na kruhovém objezdu u Panáčka se nadýcháte více škodlivých aromátů z výfuků aut než naši operátoři na benzolce, kde se tyto látky vyrábějí. A není pravda, že jsme největším emitentem polyaromatických uhlovodíků v regionu. Určitě není příjemné, když je inverzní počasí a náš typický zápach obtěžuje obyvatele města i okolních vesnic. Ale nedovedu si představit, kolik těchto polyaromátů musí lidé nadýchat z lokálních topenišť, občas krmených kdovíčím, dokonce i odpady naplněnými do plastových láhví.

DEZA byla po dlouhá léta uctívaným „zlatým teletem“ tohoto města, vždy se zdůrazňovalo, jak velký je zaměstnavatel, že je zdrojem zakázek pro menší firmy, že poskytuje nadprůměrné výdělky,

kteří pak skončí u místních podnikatelů. Tedy veskrze kladné konotace. Co se podle vás změnilo, že se stále častěji poukazuje na tu druhou stranu mince – zatížení životního prostředí a vliv na zdraví lidí?

DEZA byla, je a nadále bude „zlatým teletem“ města i celého regionu. Dlouho jsem nechápal, proč se v padesátých letech v rámci industrializace Valašska rozhodlo o velmi drahém a neekonomickém přemístění DEZY z Ostravy, kde byly suroviny, do šedesát kilometrů vzdáleného Valašského Meziříčí. Toto rozhodnutí však regionu nesmírně pomohlo. Ročně zde necháváme jen na mzdách 370 mil. Kč a další desítky milionů přes řadu menších firem, které pro nás zajišťují údržbu, výstavbu i ostatní služby. A tyto peníze také končí u drobných podnikatelů, v kadeřnictvích, v autoservisech, na sportovištích, v cestovních kancelářích... A co se změnilo? Doba se mění. Podívejme se kolem sebe. Ekologie je v současné době velkým tématem, o kterém se neustále diskutuje, a ani na celosvětové úrovni není na mnoho otázek jednoznačná odpověď. Zákonitě mají lidé větší množství informací, více se zajímají o prostředí, ve kterém žijí, a proto se stále častěji o tomto tématu hovoří.

A ta druhá strana mince – ekologie? V každém regionu na světě, kde působí i malý chemický podnik, který zcela logicky ze své podstaty má vliv na životní prostředí i zdraví obyvatel, stává se tento podnik vděčným objektem zájmu různých politických i občanských organizací z mnoha důvodů. Od snahy o vlastní zviditelnění se v regionálním tisku přes obchodní a podnikatelské aktivity těchto skupin až k vytváření tlaku, aby se tyto podniky po-



dílely na financování různých regionálních projektů.

Největší kritikové DEZU nazývají časovanou ekologickou bombou, permanentní hrozbou a poukazují především na rakovinotvorné ftaláty nebo nebezpečí havárie. Jaká je pravděpodobnost, že bude tato výroba přesunuta jinam nebo úplně zrušena, třeba z důvodu poklesu poptávky, a celý komplex projde podobnou proměnou jako třeba areál někdejší rožnovské Tesly?

Bohužel většina kritických hlasů vzniká a je motivována úplně jinými cíli, než jsou obavy o naše životní prostředí a zdraví obyvatel, o kterých jsem již hovořil. Snaha o vlastní zviditelnění se přes ekologii a nebezpečí havárie se často zakládá na demagogii, neznalosti odborné problematiky, záměrném zkreslování faktů, účelových poloprávdách i nepravdách.

Jaká ekologická bomba a permanentní hrozba? Z čeho vyplývá? Rakovinotvornost ftalátů nikdy nebyla prokázána a navíc, kdyby tomu tak mělo být, ftaláty by zdravotně postihovaly zejména ty pracovníky, kteří je vyrábějí. Při testování našich zaměstnanců na změny jejich zdravotního stavu vlivem pracovního prostředí jsme s překvapením zjistili, že lidé ve výrobě ftalátů jsou postiženi nejméně a jejich sledované zdravotní ukazatele jsou na průměru obyvatel České republiky.

A přesun či zrušení výroby v DEZE? Je mimo jakoukoli pochybnost, že pokud se bude v ostravsko-katovické oblasti těžit a koksovat uhlí, bude DEZA fungovat a zpracovávat cenné suroviny, které při výrobě koksu vznikají. Přesun výrobního zařízení nepřichází v úvahu z ekonomických důvodů. Pokud budeme bez surovin či bez poptávky na naše výrobky, bude situace podstatně složitější a závažnější. Vzhledem

k jednoúčelovosti našeho chemického zařízení není jednoduché přejít na jiný náhradní výrobní program a výrobní činnost by patrně musela být ukončena.

V civilizovaném světě bývá zvykem, že výrobní závody, a chemické zvlášť, kompenzují občanům okolních obcí nepříjemnosti, které jsou s takovou výrobou spojeny – a to nemusí být hned produkce rakovinotvorných látek, stačí nepříjemný zápach. Míním tím sponzoring, tedy podporu různých nevýdělečných oblastí. Zisky podniku šly v minulých letech do stovek milionů, částky určené na sponzoring ale nikdy nebyly „nadprůměrné“. Ani v tomto případě není tedy DEZA obecně známá nebo považovaná za výrazného „hráče“. Proč?

Z čeho usuzujete, že podpora různých nevýdělečných aktivit nikdy nebyla nadprůměrná? Podle našeho názoru je tomu spíše naopak. Za poslední roky jsme sponzorsky podporovali tuto činnost ve městě ročně částkou okolo 10 milionů korun, zejména na charitativní účely, školství, kulturu a mládežnický sport. Brali jsme to jako běžnou a samozřejmou záležitost. Rok 2009 byl pro nás velmi kritický, měli jsme velké hospodářské potíže a museli jsme zavést ve firmě drastická úsporná opatření. Přesto jsme podpořili tyto aktivity ve městě částkou pět milionů korun. Můžu vás ubezpečit, že naše podpora města je v rámci českého průmyslu a zejména české chemie silně nadstandardní. A mě osobně by zajímalo a stálo by za zveřejnění, jak ostatní privátní firmy působící na území města tyto aktivity podporují.

Jaké pozitivní změny ze strany DEZY mohou občané města a okolí očekávat v nejbližších letech?

Jsem přesvědčen, že letošní dokončení investičního programu utěsnění a hermetizace technologického zařízení dramaticky sníží emise do ovzduší a že naši občané už prakticky nebudou těmito látkami a jejich zápachem obtěžováni (pro představu tyto investiční náklady činí jen letos 215 mil. Kč). Pokud se výrazně nezhorší naše hospodářská situace, budeme i nadále pokračovat ve sponzorské podpoře města a nejbližšího okolí tak jako doposud.

*převzato z novin Obelisk č. 5, 2010
a redakčně zkráceno*

Projekt **TEPLOFIKACE MĚSTA** **LOVOSICE** získal ocenění Projekt roku

Již poosmé vyhlásilo Teplárenské sdružení České republiky soutěž Projekt roku v soustavách dálkového vytápění a chlazení. Jejím záměrem bylo jako každý rok představit nové investice a úspěšná řešení v oblasti dálkového zásobování teplem a chladem a přispět tak k jejich dalšímu rozvoji.

Ocenění byla tentokrát předána při příležitosti tzv. Teplárenských dnů 2010, každoroční výstavy, která se v letošním roce konala v Plzni. Symbolické ceny byly Projektům roku 2009 předány 27. dubna u příležitosti slavnostního zahájení této výstavy.

Kritéria soutěže sledují především přínosy projektů ve zvýšení účinnosti využití primárních energií, diverzifikace paliv, využití odpadního tepla a obnovitelných zdrojů energie.

NOVÝ ZDROJ PRO LOVOSICE

Při letošním, již 8. ročníku Projektů roku v soustavách dálkového zásobování teplem a chladem byl mezi dalšími oceněn také projekt Teplofikace města Lovosice a výstavba nového zdroje, který byl realizován v roce 2009 ve spolupráci subjektů město Lovosice a společností ELTE a Lovochemie.

Novým zdrojem tepla pro město Lovosice se stala horkovodní výměňková stanice v objektu energetiky společnosti Lovochemie. Součástí projektu jsou cirkulační oběhová čerpadla. Část horkovodu včetně předávací stanice, ve které je zároveň měřeno množství dodávaného tepla, je umístěna na pozemku Lovochemie. Výstavbu nového 12 kilometrů dlouhého horkovodu z Lovochemie zainvestovalo město Lovosice. V jednotlivých odběrných místech Tepelného hospodářství města Lovosice bylo nainstalováno 43 nových objektových předávacích stanic tepla, které nahradily stávající plynové kotelny.

JASNÁ ÚSPORA

Celá teplárenská soustava je řízena v součinnosti s dispečinkem Tepelného hospodářství města Lovosice z velínu energetiky společnosti Lovochemie. Přechod města



na tento typ vytápění znamená úsporu až 50 % dosavadní spotřeby energie. Změna způsobu vytápění spočívá v přechodu na využití tepla z kombinované výroby elektřiny a tepla z Lovochemie a představuje úsporu energie více než 50 000 GJ za rok.

Základním zdrojem pro výrobu tepla a teplé vody je uhelná teplárna v Lovochemii, kde 25 % energie je primárně vyrobeno z uhlí, 25 % vzniká jako druhotné teplo při výrobě kyseliny dusičné a 50 % tepla

Informační zdroje v odborné literatuře

Tak nazval svou již šestou odbornou publikaci bývalý spolupracovník DEZA a ještě stále aktivní vysokoškolský pedagog doc. ing. Jan Vymětal, CSc. Předkládaná kniha podává systematicky a logicky ucelený přehled obecných poznatků o současném informačním prostředí, informačních procesech a zejména komplexní přehled o struktuře informačních zdrojů.

U vybraných zdrojů (odborný článek, přednáška, poster, recenze, oponentní posudek) se autor podrobněji zabývá i přípravou, zvyklostmi, strategií a taktikou prezentace. Autorovým záměrem je, aby publikace posloužila jak odborníkům, kteří při studiu byli nedostatečně

seznámeni s tím, jak pracovat s informacemi, tak studentům, kteří se této základní dovednosti potřebují naučit a prakticky ji používat. Téměř každý uživatel si v knize najde oblast, která ho nejvíce zajímá či se kterou se potřebuje podrobněji seznámit. Kniha je tak sama o sobě velmi dobrým informačním zdrojem, kde zájemce nalezne na jednom místě informace, které by jinak musel čerpat z nejrůznějších jiných zdrojů. Bylo by chybou, kdyby potenciálního čtenáře odradil poměrně značný rozsah knihy, která danou problematiku pojednává skutečně komplexně a důkladně. Vždyť práce s informacemi je v dnešní době naprostou nezbytností a čím dříve a lépe se jí člověk naučí, tím lépe bude zvládat tento celoživotní úkol.

Je příjemné konstatovat, že autor účelně zhodnotil svou 43letou praxi v Urxových závodech a posléze v DEZA jako výzkumný chemik a vedoucí informačního střediska. Nadále využívá svých nabytých praktických znalostí a zkušeností při výchově nových odborníků jako vysokoškolský pedagog. V posledních letech se docent Vymětal věnuje práci s informacemi a komunikaci soustavně, o čemž svědčí jeho předchozí publikace. Lze si jen přát, abychom takových specialistů připravovali v DEZA co nejvíce, a tak se přímo podíleli na zlepšování tolik kritizované úrovně výuky na našich vysokých školách.

Zbyněk Průša,
DEZA, a. s.

pochází z chladicího procesu při výrobě elektřiny. Realizací projektu nedojde ani ke zvýšení spotřeby uhlí, ani ke zvýšení emisí v ovzduší.

Konečná cena tepla pro obyvatele je oproti předchozímu systému nižší minimálně o 10 %, a to i při splátkách úvěru, který město použilo na výstavbu horkovodu. Zároveň bylo v Lovosicích z provozu odstaveno dvacet plynových kotelen. Tím dojde ke zlepšení ovzduší již tak zatíženého stávající nadměrnou kamionovou dopravou.

*Irena Vodičková,
Lovochemie, a. s.*

Ceny předával předseda výkonné rady Teplárenského sdružení ČR Ing. Alexej Nováček (generální ředitel Tepláren Brno, a. s.). Prvními gratulanty byli senátor Jiří Bis a primátor Plzně Ing. Pavel Rödl, kteří přijali čestnou funkci na slavnostním zahájení Teplárenských dnů 2010. Ocenění přijali Ing. Jaroslav Štochl, jednatel společnosti ELTE, starosta Lovosic Jan Kulhánek a výrobní ředitel Lovochemie Ing. Jaromír Šilhan.



Spouštíme **poslední fázi** investičního projektu

Po úspěšném najetí filtrace a neutralizace v komplexu zařízení na čištění odpadních vod do zkušební provozu je nyní na řadě spuštění biologické části technologie – denitrifikace. Spuštění poslední části uzavírá jeden z největších investičních projektů Synthesie na čištění odpadních vod z výroby nitrocelulózy. Tato část komplexu má za úkol snížit obsah anorganického dusíku v odpadních vodách z hodnoty cca 250 mg/l na povolenou mez, která je 30 mg/l. Z neutralizačního procesu natéká odpadní voda do soustavy nádrží, kde za přítomnosti aktivovaného biologického kalu, adaptovaného na složení odpadních vod z výroby nitrocelulózy, dojde k redukci anorganického dusíku na požadovanou hodnotu. Ve spolupráci s Veolia byl po úspěšném odzkoušení této části technologie v polovině dubna navezen a přečerpán z ČOV do denitrifikačního reaktoru biologický kal, tedy živé organismy, které dusík zpracovávají. Následně probíhá jejich množení a aktivace, tak aby koncentrace kalu vzrostla z 20 mg/l na požadovaných 5000 mg.

Doba nutná k namnožení potřebného množství se pohybuje v rozmezí tří až čtyř týdnů. Poté už očekáváme najetí této části na plný výkon. Zvládnutí denitrifikačního procesu je posledním krokem k dosažení

plánované kvality vypouštěných odpadních vod z výroby nitrocelulózy.

*Jaroslav Štěpán,
Synthesia, a.s.*



Prodávané technice věříme, o ZÁKAZNÍKY SE STARÁME

AGROTEC, a. s., obchoduje se stroji značky New Holland a jejich předchůdci již 20 let. Za takto dlouhou dobu jsme všichni měli možnost poznat kvalitu strojů, a proto na všechny zemědělské stroje tovární značky New Holland poskytujeme od ledna roku 2010 prodlouženou záruku v celkové době trvání čtyř let.

Prodloužená záruka od AGROTEC, a. s., časově navazuje na záruku od výrobce a kryje stroj od 13. do 48. měsíce od jeho uvedení do provozu. Při pořízení nového stroje New Holland je autorizovanými prodejci záruka aktivována zdarma, a to bez složité administrativy, vše hravě vyřídíte při přebírání stroje řádným vyplněním Registrační karty stroje. Prodloužená záruka vám následně přináší řadu výhod:

- ▶ Eliminuje riziko nečekaných výdajů na opravu stroje, kterou vyvolá výrobní vada nebo vada materiálu.
- ▶ Platí po celé ČR a SR, takže se nemusíte bát jet přes hranice například při sklizňových službách.
- ▶ U strojů jsou stanoveny velkorysé limity počtu odpracovaných MTH, sklizených hektarů nebo slisovaných balíků – při standardním provozu budete mít stroj v záruce opravdu 4 roky.
- ▶ Při servisní události záruka kryje 100 % nákladů na vadný materiál a práci s minimální fixní spoluúčastí ve výši 5000 Kč.
- ▶ Díky prodloužené záruce si můžete lépe plánovat náklady na provoz stroje v prvních letech jeho používání.

BALÍČEK SLUŽEB

Smyslem prodloužené záruky je poskytnout zodpovědným majitelům vyšší jistotu při provozu stroje. Pokud chcete jít dál a téměř eliminovat veškerá rizika spojená s provozem zemědělské techniky, máme pro vás připravený balíček služeb POHODA, který je lety osvědčený a trůfám si tvrdit, že velmi oblíbený. Zahrnuje kompletní služby spojené s pořízením strojů New Holland. Jak již samotný název balíčku evokuje, jde nám o to, abyste měli již od počátku všechno zařízení, nic vám nehrozilo a bylo



o vás osobně i o stroj dokonale postaráno. Dlouho jsme vyjednávali s našimi partnery, až jsme společně vytvořili pojistný produkt přesně podle potřeb zemědělců. POHODA maximálně kryje všechna reálná rizika spojená s provozem zemědělských strojů na farmách. Zároveň neobsahuje žádné zbytečnosti, takže balíček služeb je cenově dostupný a spoluúčast je daná fixní částkou.

Spolehlivý a hospodárny provoz zemědělských strojů patří mezi hlavní požadavky farmářů. Žádná záruka ani nejlepší pojištění však sami o sobě spolehlivost ani hospodárnost stroje nezajistí, ve žních vám sklízecí mlátičku nezprovozní. Proto si Agrotec, a. s., vyjednal zapojení do výrobce organizované asistenční služby TOP SERVIS.

ZNAČKA S TRADICÍ

Kořeny značky New Holland sahají k samým počátkům mechanizace zemědělství.

My všichni, kteří se pohybujeme okolo strojů New Holland, známe potřeby farmářů a jsme zvyklí na ně pružně reagovat. Rychlý návrat k práci v případě mimořádné události na stroji je logicky jedním z klíčových požadavků farmářů a umíme na něj reagovat. Jako jediná značka na trhu provozuje New Holland u klíčových strojů ASISTENČNÍ SLUŽBU pro mimořádné události, a to na bezplatné lince 800 64 1111. V České republice je tato služba dostupná pro všechny sklizňové stroje a traktory řady T7000 a T8000, které jsou kryté balíčkem služeb POHODA. Asistenční služba aktivizuje všechny procesy u DODAVATELŮ, VÝROBCE, IMPORTÉRA i AUTORIZOVANÉHO PRODEJCE tak, abyste se nejpozději do 48 hodin vrátili k práci. Staráme se o to, abyste mohli podnikat v POHODĚ, protože váš úspěch je i naše záležitost!

*Aleš Petr,
AGROTEC, a. s.*

Služby zemědělskou technikou v roce 2009

Jedním z důležitých předpokladů překonání odbytové a cenové krize v oblasti zemědělské prvovýroby je maximální využití toku zboží, služeb a peněz uvnitř naší Skupiny Agrofert. Značná, dosud málo využívaná rezerva se v tomto smyslu nabízí oblast poskytování a čerpání služeb zemědělskou technikou jednotlivými členy holdingu s důrazem na přednostní využití nabídky vlastních strojů a jejich koordinované uplatnění i mimo skupinu.

Z tohoto pohledu nebylo zatím učiněno maximum jak na straně nabídky služeb, tak na straně jejich poptávky ze skupiny (jsou čerpány téměř všemi zemědělci!!!), přestože zde máme k dispozici síť prodejců techniky s operativním servisem, nově nakoupené stroje na farmách a tisíce hektarů pro jejich využití. Proto se touto oblastí začala na jaře 2009 zabývat pracovní skupina SLUŽBY, která si dala za cíl již v nadcházející sezóně nastartovat flexibilní systém služeb a zapojit do nich maximální počet strojů vlastněných zemědělskými podniky skupiny s tím, že postupně dojde k jejich přednostnímu, případně exkluzivnímu čerpání sesterskými firmami. Důležitou podmínkou úspěchu této aktivity je centrální organizace a koordinace služeb

(dosud byly poskytovány samostatně hlavně třemi lokálními centry: AGROTEC, a. s. – Ing. Poisl, ZZN Pelhřimov, a. s. – Mgr. Samek a ZZN Polabí, a. s. – Ing. Ryšánek) a jejich vzájemná komunikace a výměna informací především v obdobích nasazení techniky. Po dohodě všech zúčastněných byl celý systém koordinován manažery společnosti AGROTEC, a. s. Dalším předpokladem úspěchu této aktivity bylo podrobné zmapování nabídky techniky podle typu strojů a časové možnosti jejich nasazení, a rovněž poptávky podle výrobních oblastí a potřebných technologií pro jednotlivé zemědělské podniky.

Po vyhodnocení potřeb v sekci kombajnů, kde je největší prostor, byly stanoveny priority ve využívání techniky v následujícím

pořadí: 1. centra služeb 2. podniky ve skupině, 3. odběratelé techniky ze skupiny, 4. ostatní kooperující společnosti. Jejich skutečné využití ukazuje tabulka č. 1.

Po první takto nastavené sezóně můžeme konstatovat, že spolupráce a koordinace mezi centry služeb AGFH, a. s. dobře fungovala. Ve srovnání s předchozím rokem došlo k významnému navýšení celkových výkonů techniky (+11.021 ha) a průměrného výkonu na 1 kombajn (+42 ha). Výkony a nasazení techniky bylo její dobrou reklamou a propagací, taktéž nelze opomenout nezanedbatelný ekonomický přínos! Jednotlivé výkony a srovnání s předchozím rokem uvádí tabulka č. 2.

REZERVY

Musíme však připustit i některé rezervy, jejichž odbourání musí být výzvou pro rok 2010. Jedná se o vyšší využití počtu strojů ze skupiny (z celkem 62 ks kombajnů jich bylo ve službách z různých důvodů využito pouze 19), setrvačnost ve využívání externích firem (vlastní služby = tržby zůstávají ve skupině!!) a rovněž je třeba zlepšit nabídku doplňkových služeb. Samostatnou kapitolou je nasazení techniky na Slovensku a zdejší navýšení sklizňové plochy pro husté seté obiloviny, řepku i ostatní plodiny, včetně zlepšení organizačního zabezpečení a koordinace.

Nadějně výsledky v kombajnech by měly otevírat prostor pro služby ostatní technikou, především řezačkami (v návaznosti na potřebu zlepšení kvality objemných krmiv), lisy na slámu, lokálně též postříkovači a secími stroji.

Spolu s ostatními týmy skupiny Agrofert se připravuje nový pilotní projekt na využití GPS (precizní zemědělství, evidence sklizně aj.), tzn. sklizeň kombajnem, realizace výnosových map, odběr půdních vzorků, variabilní aplikace hnojiv, setí s přihnojeváním pod patu dle výnosových map. Tento projekt by měl v budoucnu umožnit efektivní řízení rostlinné výroby v moderním zemědělském podniku.

Výsledky služeb zemědělskou technikou v roce 2009 jsou dobrou výchozí základnou pro její další rozvoj.

Jaroslav Skopal,
AGROFERT HOLDING, a. s.

Tabulka č. 1.

Poskytovatel služby	Počet kombajnů 2009 (ks)				2008 (ks)
	vlastní	smluvní ze skupiny	smluvní ostatní	celkem	celkem
AGROTEC, a.s.	3	5	56	64	55
ZZN Pelhřimov, a.s.	7	0	42	49	40
ZZN Polabí, a.s.	4	0	13	17	16
CELKEM	14	5	111	130	111

Tabulka č. 2.

Poskytovatel služby	Sklizeň 2009 (ha)				2008 (ha)
	vlastní	smluvní ze skupiny	smluvní ostatní	celkem	celkem
AGROTEC, a.s.	3 699	2 099	15 622	21 410	13 299
ZZN Pelhřimov, a.s.	5 539	0	8 911	14 450	13 241
ZZN Polabí, a.s.	4 485	0	2 848	7 333	5 632
CELKEM	13 723	2 090	27 381	43 193	32 172



1.



2.



3.

TECHAGRO 2010

- malé ohlédnutí za velkou akcí

Tradiční společný trojlístek veletrhů TECHAGRO, ANIMAL VETEX, SILVA REGINA potvrdil svoji úroveň a i v probíhající zemědělské sezoně se setkal s mimořádným zájmem odborné veřejnosti. Veletrhů TECHAGRO, ANIMAL VETEX a SILVA REGINA a souběžně probíhající Světové výstavy vývoje myslivosti a lovectví se zúčastnilo 705 vystavujících firem z 23 zemí.

Poprvé se účastnili také Argentina, Chorvatsko a Rumunsko. Obsazená výstavní plocha stejně jako v roce 2008 přesáhla 64 000 m² (67 528 m²). Celkem brněnské výstaviště navštívilo 117 253 návštěvníků, z toho více než 105 tis. samotné Techagro.

Na této akci samozřejmě nechyběla ani Skupina Agrofert. Její prezentace kom-

plexního portfolia produktů a služeb byla umístěna v samostatném pavilonu G1. Návštěvníci se mohli kochat novými modely a inovacemi roku 2010, novou edicí traktorů, bohatou expozicí závěsné techniky, referencemi přímo od uživatelů strojů, pestrým doprovodným programem pro každého návštěvníka. V záplavě techniky a špičkových technologií se neztratila

ani prezentace produktů pro výživu rostlin. Hnojivo MAGNISUL uspělo v silné konkurenci a získalo ocenění časopisu ÚRODA v rámci soutěže GRAND PRIX. Podívejte se na pár obrázků a zavzpomínejte na chvíle strávené na brněnském výstavišti.

*Radek Košál,
AGROFERT HOLDING, a. s.*



5.



6.



7.



1. Hlavní exponáty prezentace AGRI CS traktory Magnum a PUMA CVX byly představeny spolu se silným americkým vozem Dodge Challenger
2. K vidění byl i pohled do budoucnosti, u společnosti Agrotec to byl traktor s vodíkovým pohonem
3. Součástí expozice byla rovněž prezentace potravinářských závodů, zvláště pravidelné ochutnávky se setkaly s velkým úspěchem
4. Čelní pohled na prezentační stánek Agrofertu (možno porovnat se studií prezentovanou v minulém čísle)
5. Na své si přišli i nejmenší návštěvníci - užitkové vozidlo CASE IH Sout s pohonem 4 x 4
6. Každá zančka byla podpořena návštěvnícky atraktivním doprovodným programem
7. Lesní speciál STEYR 9095 FM a traktor CASE IH Maxxum 110 pro komunální účely tvořily hlavní zástupce speciálních traktorů
8. Pásový traktor CASE IH Steiger Quatrac
9. Ochutnávka výtečného kozího sýru vyrobeného uživatelem traktoru JXU značky CASE IH, farmou Přejímky
10. Levá část vlastního stánku Agrofertu byla věnována představení skupiny a spoluvystavujících dceřinných společností losovické LOVOCHEMIE a společnosti PREOL[1].



8.



9.



10.

I přes velmi nízkou poptávku po hnojivech ve 4. kvartálu 2009 jsme se v rámci přípravy na jarní sezonu rozhodli zajistit veškeré suroviny v objemu a čase tak, abychom mohli zákazníky uspokojit. Nízký objem naskladněných hnojiv u zákazníků v zahraničí a u distributorských podniků v tuzemsku vytvořil námi očekávanou situaci, kdy poptávka po hnojivech v čase bude převyšovat naše možnosti výroby.



JARNÍ SEZONA **PRODEJE** HNOJIV 2010 V LOVOCHEMII

Tato skutečnost se plně projevila zejména u hnojiv N+S (Granulovaný síran amonný, LOVODASA 26+13S, LOVODASA 25+12S a LOVOFERT LAS 24+6S) a u více složkových hnojiv (LOVOFERT NPK 15-15-15, GSH z Městce Králové). Situace byla podobná i u ledkových typů hnojiv, kde došlo vlivem nižšího naskladnění k vyšší poptávce, a to zejména v březnu a dubnu. V tomto období jsme dosahovali rekordních denních expedic jak do tuzemska, tak i do zahraničí. Vývoj jarního počasí neumožňoval aplikaci kapalných hnojiv LOVODAM 30, a proto tato jarní sezona zůstala za očekáváním.

Cena LAV a DAM se po prudkém propadu v sezoně 2008/2009 stabilizovala (viz graf 1.). Ceny na německém trhu mírně rostly od července do listopadu. Prosinec a začátek roku 2010 byly pak ve znamení dalšího růstu cen dusíkatých hnojiv pevných i kapalných. Od února došlo k ustálení ceny kapalného hnojiva DAM na úrovni 160 EUR/t, stej-

ně tak došlo ke stabilizaci LAV na úrovni 195 EUR/t od března 2010.

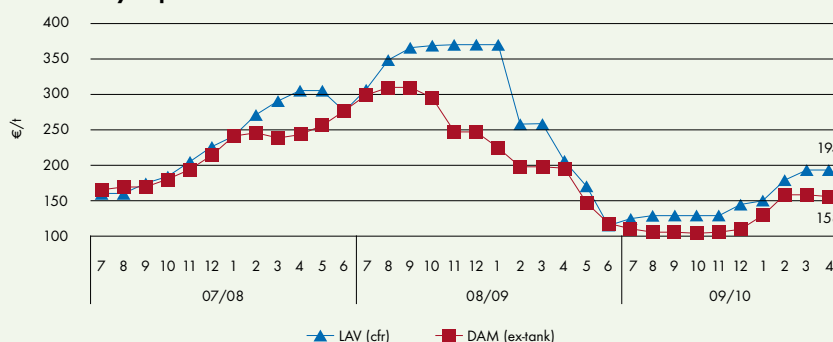
V sezoně 2009/2010 došlo k meziročnímu nárůstu o 100 % u dodávek zboží baleného ve velkoobjemových vacích big bag určeného pro trh ČR. Trend růstu poptávky po balení big bag je dlouhodobý v tuzemsku i v zahraničí. S cílem uspokojit poptávku po tomto druhu balení v čase byla realizována investiční akce balicí linka na velkoobjemové vaky. Zpoždění

vlastní realizace této investice znamenalo uvedení zařízení do provozu v dubnu 2010.

Věříme, že nadcházející sezona 2010/2011 bude pro nás i pro naše zákazníky výrazně lepší a díky přijatým opatřením a realizovaným investičním akcím dojde k uspokojení všech požadavků v čase.

*Miloslav Spěváček,
Lovochemie, a. s.*

Graf č. 1: Vývoj cen LAV a DAM na německém trhu



Společně silnější – to neznamena jen dodávat, ale také řešit problémy a potřeby zákazníka

S tímto slovním spojením se určitě již setkala řada partnerů AGROTECU a není náhodou, že jsme si ho vybrali jako motto společnosti. Uvědomujeme si sílu týmového ducha a budoucnost chceme stavět na spolupráci s našimi partnery. To se týká mnoha oblastí podnikání, ale my se zaměříme na jednu velmi citlivou oblast, a to jsou situace, kdy zákazník potřebuje naši servisní pomoc.

Jsm rádi za každý obchodní případ a věnujeme mu maximum pozornosti. Neboť naši zákazníci od nás očekávají, že uspokojíme jejich poptávku po kvalitních strojích s maximální spolehlivostí, a my chceme tato očekávání naplňovat. Nicméně ne vždy se všechno vyvíjí podle naplánovaného scénáře. Pokud se očekávání zákazníků neseťká s realitou, je potřeba tento stav řešit.

REKLAMACE NENÍ TABU

Ačkoli není reklama přijemná záležitost pro žádnou ze zúčastněných stran, protože její vyřízení stojí spoustu energie a času, není to pro nás žádné tabu a rozhodně se nevtváříme, že neexistuje. AGROTEC, a. s., jako dovozce strojů musí řešit i tyto nepříjemné okamžiky a čas od času se jim nevyhne určitě žádný obchodník. Jde jen o to, tuto situaci uchopit jako příležitost pro upevnění vztahů se zákazníkem. Chceme vám představit řešení jednoho takového případu. Před časem AGROTEC prostřednictvím svého prodejce uzavřel smlouvu se společností ZEVA CHLÍSTOVICE, a. s., na dodávku secího stroje a obchod byl na světě. AGROTEC měl radost z úspěšného obchodního případu a zákazník se těšil na nový stroj, který mu pomůže zvyšovat produktivitu práce. Pokud bychom náš příběh uzavřeli v tuto chvíli, nemuseli bychom se o něm na těchto



stránkách vůbec zmiňovat, protože by se zařadil po bok drtivé většiny standardních obchodních případů. Potíže však nastaly v momentě, kdy dodaný stroj vyjel na pole. Očekávané funkce stroj plnil, ale bohužel mu scházely některé požadované parametry, s čímž nemohla být ZEVA logicky spokojena. Nechci na tomto místě popisovat příčiny nesprávného nasazení a technických potíží stroje, který se bohužel plně neosvědčil v podmínkách zmiňovaného zemědělského podniku. Mnohem důležitější je následný vývoj situace, kdy se do řešení zapojil kromě zúčastněných tří subjektů ještě výrobce.

NOVÝ STROJ PRO CHLÍSTOVICE

Po řadě jednání, která nebyla jednoduchá a někdy byla i emočně vypjatá, dokázali

zákazník, prodejce i dovozce najít společnou řeč a optimální řešení. Do Chlístovic zamířil nový inovovaný stroj, který se osvědčil, což potvrzují slova ředitele podniku Ing. Jana Klepala: „SPEEDLINER splnil naše očekávání, dostali jsme to, co jsme chtěli. Zkrátili jsme ztrátové časy u nastavení výsevu, díky souvratovému managementu se rychleji otáčíme na souvrati a nemusíme tak často doplňovat osivo. Obsluha si pochvaluje vyšší komfort a především práci s počítačem. Velkou výhodou byla podpora technika přímo od výrobce při uvádění stroje do provozu. Tuto výpomoc ze strany výrobce a importéra dokážeme ocenit.“ Po vzoru tří mušketýrů a za přispění výrobce vložily všechny čtyři strany do případu svoji energii a odhodlání celou záležitost dovést do úspěšného konce. A to se společnými silami podařilo. Nový stroj dnes slouží a my všichni jsme se společně posunuli o krok dále.

*Martin Novák,
AGROTEC, a. s.*



Hyza otvára grilováciu sezónu 2010

Prechádzku do prírody či prácu v záhradke si môžeme spríjemniť grilovaním. Teplé slnečné lúče sú znamením, že sa začína čas grilovania a opekania, ktoré radi trávime v kruhu priateľov a známych. Spoločné posedenie pri dobrom jedle vyčarí úžasnú atmosféru pohody a zábavy.

Lámete si hlavu nad tým, aké mäso pripraviť pre svojich hostí? Ako ho správne dochutiť? Či akú prílohu k nemu zvolíte? Prinášame vám niekoľko tipov a trikov, s ktorými grilovanie zvládnete na jednotku.

Najlepším mäsom na grilovanie je kuracie mäso. Dá sa jednoducho a rýchlo pripraviť. Nie všetci však máme v grilovaní kuracieho mäsa prax. Ak sa chcete vyhnúť tomu, aby kuracie mäso nezostalo po grilovaní vysušené alebo nedopečené, stačí, ak ho 30 sekúnd prudko opražíte na grile a potom 2 minúty dopečiete na miernom ohni. Typickú chuť grilovaného mäsa získate tým, že pri grilovaní použijete drevené uhlie.

Dôležité je aj správne dochutenie mäsa. Vyskúšajte Kuracie stehná značky HYZA v karí, bylinkovej alebo mexickej marináde, ktoré nájdete balené v ochrannej atmosfére.



Použité marinády výborne dopĺňajú chuť mäsa a sú určené priamo na grilovanie alebo pečenie. Jemná pikantná príchuť mexickej marinády, či klasická chuť karí marinády ulahodia vašim chuťovým pohárikom. Navyše, praktické balenie do misky zaručuje, že grilovanie bude mať ľahký priebeh a nebudú ho komplikovať zložité obaly.

Pokiaľ máte radšej grilované kuracie krídelká alebo kuracie rezne, nájdete ich v ponuke spoločnosti HYZA, a. s., opäť vo všetkých troch druhoch marinád – karí, bylinková a mexická.

Okrem marinovaných produktov ponúka spoločnosť HYZA aj produkty posypané zmesou grilovacieho korenia, ktoré sú tiež vhodné na grilovanie. Keďže ide o suché zmesi korenín, je potrebné mäso počas grilovania potierať olejom, aby nevyschlo.

Niektorí z nás si nevedia pravé grilovanie predstaviť bez klobások. Vyskúšajte počas tohtoročnej grilovacej sezóny Zoborskú

klobásku značky HYZA. Hydinová klobáska má jemne pikantnú príchuť a bude skvelým doplnkom ku grilovanému kuraciu mäsu.

Náš tip: Ak klobásky počas grilovania posypete troškou cukru, budú vynikajúco chrumkavé.

Spoločnosť HYZA pripravuje na túto letnú sezónu NOVINKU – dva druhy grilovacích klobás, ktoré rozšíria vašu ponuku pre hostí. Ide o klobásky, ktoré sú svojou chuťou a tvarom priam predurčené na gril.

Ako prílohu ku grilovanému mäsu, či klobáske môžete podávať opekaný chlieb alebo grilovanú zeleninu. Zo zeleniny sa dá grilovať takmer všetko. Tohtoročnými hitmi sú: paradajka, paprika, baklažán, cukina. Opekať môžete aj karfiol a brokolicu, ale treba ich dopredu uvariť a až potom grilovať.

Pokiaľ dávate prednosť pečivu, odporúčame použiť chlieb Párty od spoločnosti PENAM, prípadne si zvolíte zdravší variant v podobe pšenično-ražného chleba Čert, tiež od spoločnosti PENAM.

Kompletnú ponuku sortimentu spoločnosti HYZA určeného na grilovanie a najlepšie recepty tohtoročnej grilovacej sezóny nájdete na www.hyza.sk.

Patricia Luptáková,
Hyza, a. s.



Seriálová TEORIE a MARKETING

aneb Řekni mi, na jaký seriál se díváš, a já ti řeknu, o čem sníš

Chcete-li se dovědět co nejvíce o lidech, kteří kupují vaši značku, sledujte, na jaké seriály se dívají v televizi. Podle seriálů se dá rozpoznat, kam se spotřebitelé ubírají, jaké jsou jejich sny a přání, jaká je současná „módní vlna“, jinými slovy, co je zrovna „in“.

Proč právě seriály mohou ukázat, o co se spotřebitel zajímá? Není dne v pracovním týdnu, kdy na různých televizních stanicích neběží seriály. Denně si můžeme vybrat z programu domácích, tj. českých televizních stanic z nabídky celkem 36 seriálů. Proč nás seriály tolik baví? Po náročném dni si sedneme k pořadu, u kterého odpočíváme, a který od nás nevyžaduje hluboké zamyšlení. Ale především máme možnost sledovat a žít život našich hrdinů, „někoho, jako jsme my sami“, a tím si ulevujeme od starostí a máme takový ten příjemný pocit, že někdo jiný má podobné starosti a radosti, které my můžeme sledovat zpovzdálí, ale nemusíme je řešit.

SERIÁLOVÉ TRENDY

Když se podíváme na poslední seriály, které jsou vysílány u nás, můžeme je rozdělit např. na seriály „o nostalgii“, „o běžném životě obyčejných lidí“, „o generaci třicátníků a čtyřicátníků“, „o postavení žen ve společnosti“ atd.

Jak se dá těchto skupin využít v marketingu? Vyberme si například seriály

„o nostalgii“. Trend „nostalgie“, tj. návratu k věcem, které byly součástí našeho života v minulosti, je patrný jak v seriálech, tak i v marketingových konceptech. Seriál Vyprávěj se těšil velké oblibě a sledovanosti. Jeho načasování přišlo ve výročí 20 let po revoluci, kdy se společnost, noviny, reportáže vracely k tomu, co bylo před dvaceti lety a co tomu předcházelo. Ideální načasování pro spuštění retro seriálu, kdy jak spotřebitelé tak i média, která je obklopují, byli ochotni vrátit se do historie. Tohoto trendu ve stejném roce využívají značky, které mají historii a mohou se inovacemi, propagačními akcemi na trendu nostalgie svést. Aktivitami cílí na generaci dnešních čtyřicátníků, kteří si rádi vzpomenou na výrobky, které používali v dětství. Cílem je nejenom probudit v nich vzpomínky, ale především podpořit to, že tito spotřebitelé začnou kupovat výrobek pro sebe či pro své potomky a tím prodlouží životní cyklus značky. Z retro výrobků či kolekcí můžeme uvést např. čokolády Figaro s obaly retro panenek, propagační akci Benziny zaměřenou na motivaci ke koupi pohonných hmot

a za nasbírané body možnost získat retro auta nebo retro kabelky.

ILUZE VERSUS REALITA

Seriál, stejně tak jako i marketing je o vytváření snů a iluzí, tj. příběhů, kterých se chceme rádi účastnit, i když víme, že realita je někde jinde. Seriál i marketing nás přenášejí do „lepšího ideálnějšího“ světa, z něhož čerpáme energii do normálního života. Tvrdou realitu spotřebitelé vidět nechtějí. Tu žijí každý den a seriál nebo značka, které si vybírají, jsou o té krásné iluzi, která jim zpřijemňuje život. Proto má smysl pro práci s marketingovým konceptem a komunikací značky přemýšlet, o čem jsou seriály našich spotřebitelů, o čem chtějí lidé snít a přenášet jejich sny do příběhů našich značek.

Schválně se zkuste sami zeptat svého známého: „Na jaký seriál se díváš?“ místo klasické otázky: „Jak se máš?“ Možná že se o něm dozvíte mnohem více, než kdyby vám jen odpověděl: „Mám se fajn.“

Hana Kamińska,
PENAM, a. s.

BÁBOVKY JAKO OD BABIČKY

Nestiháte upéct moučník? Vyzkoušejte bábovky Penam, které voní a chutnají jako od babičky. Vyberte si z klasických receptur, jako jsou Piškotová bábovka, Šlehaná bábovka a dvoubarevná Mramorová bábovka. Milovníky exotických a originálních chutí jistě potěší Kokosová bábovka polévaná sypaná kokosem nebo Maková bábovka polévaná. Důkazem, že i „obyčejná“ bábovka může vypadat velmi slavnostně, je Melírová bábovka s efektní dvoubarevnou polevou na povrchu. Díky svému vzhledu se hodí i jako dárek nebo malá pozornost pro vaše přátele.



BEZ PRÁCE JSOU KOLÁČE... OD PENAMU

Máte rádi koláče, ale nevíte, pro jakou náplň se rozhodnout? Vyzkoušejte Překládané koláče od Penamu, které v každém koláči nabízejí kombinaci dvou náplní: tvaroh a mák, mák a švestka nebo vyzkoušejte kombinaci tvarohu se šťavnatým letním ovocem, meruňkami či višněmi. Překládané koláče jsou ideální sladkou tečkou po dobrém obědě nebo jako svačina ke kávě nebo čaji.

Hana Kamińska,
PENAM, a. s.

Volba spotřebitelů - nejlepší novinka 2010

Volba spotřebitelů – nejlepší novinka je marketingový program, který již desátým rokem monitoruje, oceňuje a podporuje nové a inovované výrobky nebo výrobové řady uvedené na český rychloobrátkový trh v průběhu předchozího roku a půl.

Registraci výrobků uzavírá každoročně odborná porota, složená z odborníků na retail, která posuzuje míru inovací přihlášených výrobků.

Oceněné produkty jsou následně vyhlášeny na základě jediného průzkumu v ČR provedeného na reprezentativním vzorku respondentů. Ocenění výrobků pak probíhá na slavnostní závěrečné ceremonii konané v Praze.

A JAKÝ BYL LETOŠNÍ ROČNÍK?

Do ročníku 2010 přihlásilo 52 společností celkem 80 výrobků / výrobových řad, které byly rozděleny do 27 kategorií. Za společnost Kostelecké uzeniny byly



přihlášeny do kategorie Masné výrobky produkty Křemešník mini salám 180g a Selská paštika 170g – sklo.

Dne 22. 4. 2010 proběhlo v Praze v hotelu Ambassador – Zlatá Husa slavnostní vyhlášení výsledků letošního ročníku Volby spotřebitelů – Nejlepší novinka 2010 a výrobek Křemešník mini salám 180g zde získal ocenění za první místo ve své kategorii.

Ocenění výrobku převzal na slavnostní ceremonii obchodní ředitel ing. Aleš Schwammenhöfer.

Marketing,
Kostelecké uzeniny a .s.



Pestrá nabídka z OLMY

Společnost OLMA, a. s., je tradičním českým výrobcem kvalitních mlékárenských výrobků. Obchodní značky Florian, Cavalier, Populár, Pierot a Zlatá Haná, jsou silně zapsány v podvědomí zákazníků.

S novým majoritním vlastníkem AGRO-FERTEM HOLDING, a. s., se OLMA, a. s., vydala novým směrem. Chce vybudovat a rozvíjet své značky.

Příkladem naplnění této strategie je uvedení na trh nového jogurtového nápoje Florian drink 400 g v pěti ovocných příchutích, které se stávají stále oblíbenější díky své osvěžující lahodné chuti a složení. Ušlechtilé jogurtové kultury jsou nejen vysoce zdraví prospěšné, ale nápoje se díky nim stávají lehce stravitelné i pro lidi se zažívacími potížemi.

Žhavou novinkou je „modrý“ Florian – středně tučný jogurt dodávaný ve čtyřech příchutích – jahoda, malina, vanilka a meruňka. V této řadě chce OLMA, a. s.,

zdůraznit všechny pozitivní vlastnosti zakysaných mléčných výrobků a sladit je do moderního trendu, kterým je vyvážená lahodná plná chuť a příznivé nutriční složení.

Ve výrobku je snížený obsah tuku, jehož průměrná hodnota je 2,3%. Také obsah cukru se drží v nižších mezích, naopak je zvýšen obsah bílkovin.

Tento jogurt rozšiřuje již úspěšnou řadu jogurtů Florian a je cílem na spotřebitele, který vyhledává nižší energetické hodnoty a zároveň nechce své smysly ochudit o požitek z jídla.

Dnes již klasický smetanový jogurt Florian samozřejmě zůstává jedním z nejoblíbenějších jogurtů na českém trhu. Je to i díky

široké nabídce deseti příchutí od ovocně svěžích až po lahodné dezertní. Spotřebitel má tak opravdu širokou možnost výběru.

Marketing,
OLMA, a. s.



Jak připravit grilovací hostinu na jedničku?

Grilovací sezona je tady a neobejde se bez dobrého jídla. Právě kvalitní a chutné potraviny jsou jedním ze základních předpokladů té správné atmosféry, kterou tento stále oblíbenější způsob trávení volného času může nabídnout.

Společné chvíle nad chutným jídlem jsou jedním z nejpříjemnějších způsobů, jak můžeme strávit volný čas s našimi blízkými a přáteli. Nynější období grilovacích párty navíc k takovým zážitkům vybízí dvojnásob. Ani nezkušení kuchaři se však nemusejí bát, že by letos přípravu grilovací hostiny nezvládli na jedničku. Stačí znát ty správné potraviny a úspěch je zaručen!

Grilovací párty někdy vyžaduje přípravu až několik dní předem. Nakoupit pití, maso, zeleninu, připravit marinádu a maso do ní alespoň na 24 hodin předem naložit... Někdy však na zdoluhavé přípravy není čas. A právě proto vám nyní představujeme řadu výrobků, které vám sestavení a realizaci jedinečného grilovacího menu znatelně usnadní.

MARINOVANÁ MASA

Jedničkou mezi grilovanými pochoutkami jsou marinovaná masa. Pokud nevíte,

jak správnou marinádu namíchat, jaké maso do ní naložit nebo se touto starostí jednoduše nechcete zatěžovat, sáhněte po Marinovaném boku na gril nebo Marinované krkovicí na gril od společnosti Maso Planá. Tato předem marinovaná masa stačí pouze vyndat z balení a položit na gril. Jak snadné!

KLOBÁSY NA GRIL

Stejně tak bez práce je grilování uzenin, konkrétně oblíbených klobás. Pokud neznáte chuť svých blízkých a známých, zvolte MIX na gril od Kosteckých uzenin, který nabízí hned dvě chuťové varianty v jednom balení – selskou a hovězí klobásu. Sáhnout vedle nemůžete ani v případě výběru dalších kosteckých lahůdek – Mysliveckých nebo Kosteckých klobás. Kdo má rád výrazné chuť, jistě nepohrdne pozváním na Ďábelskou grilovací klobásu od společnosti Maso Planá.

CHLĚB OD PENAMU

Vhodnou přílohou ke grilovanému masu a uzeninám je zelenina (syrová nebo též grilovaná) a samozřejmě pečivo. Značka Penam speciálně pro období grilování přichystala Párty chléb. Nezvykle podlouhlý bochník vypadá, jako by se pekaři při jeho pečení nechali volně inspirovat tvarem francouzské bagety. Jeho chuť však zůstává typicky česká! Vhodný je přímo na gril, dále k přípravě obložených chlebiček a svačinek pro menší děti, pro které je typický krajíc chleba příliš velký.

V případě grilovací párty mimo domov se jistě bude hodit chléb již předem nakrájený, díky čemuž v „polních“ podmínkách odpadne nutnost jeho neobratného porcování. Mezi takové chleby patří výrobky značky Penam – vícezrnný Chléb Gurmán a pšenično-žitný Zábrdovický chléb.

*Hana Kamińska,
PENAM, a. s.*

OHLEDNUTÍ ZA SALIMOU

27. mezinárodní potravinářský veletrh Salima se konal ve dnech 2.–5. 3. 2010. Expozice v areálu brněnského výstaviště zhlédlo přes 32 tisíc návštěvníků ze 34 zemí. Veletrhy ukázaly trendy především v oblasti gastronomie, regionálních výrobků a obalové techniky.

EXPOZICE KOSTECKÝCH UZENIN

Letos se naše prezentace nesla v duchu společné expozice značek Kostecké uzeniny a Maso Planá, která symbolizovala úspěšnou fúzi těchto dvou společností 1. ledna 2010. Stejně jako v minulosti jsme veletrh využili k představení novinek, k řadě obchodních jednání a také k účasti v soutěži o Zlatou Salimu. Ve výrobkové oblasti nejvíce zaujaly nové obaly krájených výrobků řady Premium, které svým designem evokují prémiovost a tradici daných pro-

duktů. Prezentace těchto obalů byla velmi aktuální, neboť celá řada se právě zavádí na trh. Z dalších výrobků sklídila úspěch řada vysoce kvalitních paštik ve skle. Velkou pozornost budily i šunkky nebo řada pečených mas pod značkou Maso Planá.

ZLATÁ SALIMA ZA HERMÍN

Ocenění za nejlepší exponát – Zlatá Salima 2010 – výrobek Hermín

V rámci veletrhu proběhlo tradiční klání o Zlatou Salimu. Z 55 přihlášených produktů bylo do užšího výběru nominováno 16 výrobků, včetně dvou z naší produkce – Hermín a Pečené koleno. Vítězem se ve své kategorii stal a ocenění Zlatá Salima 2010 získal výrobek Hermín – fermentovaný, tepelně neopracovaný salám trojúhelníkovitého tvaru s bílou potravinářskou plísní na povrchu, který je doplněn příchutí sýru

typu camembert – českého Hermelínu. Celkově hodnotíme naši letošní účast na Salimě jako úspěšnou. Završili jsme komunikaci úspěšné fúze, po zásluze získali prestižní ocenění a celkovou prezentací potvrdili svoji pozici na trhu zpracování masa.

*Marketing,
Kostecké uzeniny a. s.*



DÁRCOVSTVÍ KRVE VE SKUPINĚ AGROFERT

Zajímalo nás, jaká je situace ve Skupině Agrofert, a proto jsme přednedávnm oslovili jednotlivé společnosti s dotazem na počet zaměstnanců, kteří pravidelně darují krev, a zároveň jsme je požádali o krátký rozhovor. Byli jsme příjemně překvapeni velkou odezvou. V redakci se nám sešlo velké množství významných dárců krve, kteří naše otázky ochotně zodpověděli. Bohužel na detailní představení všech nezbývá tolik místa, a tak přinášíme rozhovory s těmi, kteří patří mezi dárcce s největší frekvencí odběrů krve. Všem ostatním děkujeme za spolupráci a vyjadřujeme jim jménem celé skupiny velký obdiv.

Zdraví se nedá koupit, ale „kousek“ ho můžeme darovat. I vám nebo vašim blízkým se může stát, že budete jednou potřebovat ke stabilizaci vašeho zdravotního stavu nebo záchraně života nejcennější tekutinu na světě – lidskou krev.

Každý člověk v České republice přijme za svůj život v průměru 4x krevní transfuzi a 12x přípravek vyrobený z lidské krve. Krev má v současné medicíně stále nezastupitelnou a rostoucí roli. Ani přes veškerý vědecký pokrok ji nelze jakkoli nahradit nebo uměle vyrobit, a proto jediným zdrojem této nejcennější tělní tekutiny jsou dobrovolní dárci. Darovaná krev zachraňuje životy při vážných úrazech, umožňuje provádět operace a léčit závažná onemocnění. Pacient po autohavárii může během dvou dnů spotřebovat krev od 100 dárců, při transplantaci jater potřebuje během operace krev od 40 dárců stejné krevní skupiny. Každý odběr ale znamená pro dárcce také preventivní lékařskou prohlídku a je možné rozpoznat i raná stadia některých onemocnění, která jsou potom včas a bez problémů léčena. Darování krve je velmi důležité a pomáhat při záchraně života je bezesporu tím nejkrásnějším darem. Dárců však ubývá. Generace, která chodí darovat krev ať už pravidelně, anebo nepravidelně, stárne a nová o dárcovství nemá zpravidla zájem.

POTRAVINÁŘSKÉ SPOLEČNOSTI HYZA A. S.

A VODŇANSKÁ DRŮBEŽ, A. S.

Ve společnosti Hyza a. s. je celkem 10 držitelů zlaté plakety, 13 držitelů stříbrné plakety a čtyři držitelé bronzové plakety. Společnost je právem na své zaměstnance za jejich odhodlání stát se pravidelnými dárci krve pyšná. Přinášíme krátký rozhovor s Annou Jalovičiarovou, držitelkou zlaté Janského plakety:



zľava Marta Rašovcová, Darina Pivková, Alžbeta Micháľková, Marcela Danková a v predu Anna Jalovičiarová

Ako dlho sa venujete darcovstvu?

S prestávkami (materská) asi 27 rokov.

Čo vás vedie – príp. priviedlo k darovaniu krvi?

Pocit, že môžem niekomu pomôcť.

Potrebovali ste aj vy niekedy cudziu krv?

Zatiaľ nie a dúfam, že ani nebudem.

Koľko odberov máte za sebou?

49 a ak mi to zdravie dovolí, chcela by som dosiahnuť 60 odberov na Diamantovú Janského plaketu.

Pamätáte si na svoj prvý odber?

Veľmi dobre. Bolo nás viac, všetci sme mali mastnú krv, tak nás poslali domov.

Ako sa cítite po odbere krvi?

Doteraz vždy dobre.

Vedeli ste, že z odberu jedného darca krvi možno vyrobiť lieky pre viac pacientov?

Áno.

Čo by ste odkázali ľuďom, ktorí by chceli darovať krv, ale majú strach zo samotného odberu?

Po prvý krát je to najťažšie, treba nabrat odvalu, ale keď lekár hneď na prvý krát napíše: „schopný odberu“, tak je to super. Zabudnú aj na strach. A potom to už ide akosi samo.

Spoločnosť **VODŇANSKÁ DRŮBEŽ** má celkom tri významované dárcce krve. Prečítajte si rozhovor s ďalšou držiteľkou zlaté Janského plakety, Blankou Havrdovou:

Jak dlouho se venujete dárcovství?

Od 20 let.

Potřebovala jste někdy cizí krev?

Ne.

Co vás vede k tomu, že krev darujete?

Jsem v registru dárců kostní dřeně, kam jsem se přihlásila z důvodu vážné nemoci dítěte své kamarádky. Krev daruji z důvodu pomoci ostatním lidem.

Kolik máte za sebou odběrů?

Čtyřicet odběrů a vlastními zlatou Janského plakety.

Pamatujete si na první odběr?

Ne, už je to dávno.



Blanka Havrdová, Vodňanská drůbež, a. s.

ZEMĚDĚLSKÉ SPOLEČNOSTI PREFERT OSIVÁ, A. S., PROAGRO, A. S., ZZN RAKOVNÍK A AGROSERVIS TACHOV

Ve společnosti Prefert Osivá je dlouholetým dárcem krve pan Imrich Moravčík. Krev daruje již od roku 1997. Poprvé měl pro své dárcovství konkrétní důvod. Potře-



bovala ji jeho nemocná kolegyně z práce. On sám ani nikdo z jeho rodiny transfuze zatím nevyužil.

Po odběru krve nedodrží žádný zvláštní stravovací režim.

Společnost Proagro, a. s., má mezi svými zaměstnanci dva dlouholeté dárcy, pana Václava Požárka (vedoucí výrobně-národního střediska), který krev daruje již 40 let a do dnešního dne absolvoval 58 odběrů. Je držitelem zlaté Janského plakety.

Dříve daroval krev, v posledních letech daruje plazmu. Poprvé daroval krev v průběhu základní vojenské služby. Kromě toho, že darování krve a plazmy považuje za velmi potřebné pro záchranu lidských životů, je dalším důvodem i pravidelná kontrola jeho zdravotního stavu. Sám dosud cizí krev nepotřeboval.

Dalším dárcem je Stanislav Husník, který krev daruje 28 let a absolvoval již 64 odběrů. Také on je držitelem zlaté Janského plakety. Poprvé daroval krev v průběhu základní vojenské služby a hlavním důvodem tehdy bylo, že byl zproštěn plnění každodenních povinností. Pan Husník chce pomáhat nemocným lidem a dárcovství krve považuje za samozřejmou součást života. Sám dosud cizí krev nepotřeboval.

V **ZZN Rakovník** pracují v současné době dva zaměstnanci, kteří pravidelně darují krev.

Pan Václav Kotešovec začal darovat krev v roce 1987. „K prvnímu odběru jsem šel sice jako hrdina, ale když na transfuzce vyvolali moje jméno, tak jsem kapánek znejistěl. Dnes už odběry беру jako rutinu. Po odběrech krve se někde přímo na transfuzní stanici podává malé občerstvení. Je důležité po odběru dostat dárci do normálu, aby byl schopen stanici opustit bez problémů.“

Druhým dárcem je pan Karel Prokůš: „Darovat krev jsem začal v roce 1998. Vzpomínám si, že jsem tehdy reagoval na výzvu nemocnic, které měly nedostatek krve. Osobně jsem zatím cizí krev nepotřeboval. Mám ale za to, že krev je to nejcennější, co může člověk člověku dát. Bez dárců krve by se nemohla uskutečnit řada operací a lékařských zákroků.“

Svého dárci krve má i zemědělská společnost **Agroservis Tachov**.

Je jím pan Petr Tondl. K darování ho přivedl jeho otec, který byl sám dlouholetým dárcem. Krev poprvé daroval v roce 1989 a dnes má za sebou již 72 odběrů. Na otázku, co by vzkázal těm, kteří chtějí darovat krev, odpovídá: „Hlavně aby se toho nebáli, krev bude vždy potřebná.“

Ve slovenské společnosti Tajba, a. s., byl jako jediný dárci krve osloven pan Milan Tkáč.

Pan Tkáč se dárcovství věnuje od roku 1985 a krev daruje z vlastního přesvědčení, aby pomohl druhým lidem. Do dnešního dne má za sebou již 68 odběrů krve. Důvodem začít darovat krev u něho byla havárie jeho kamaráda.

CHEMICKÉ SPOLEČNOSTI**FATRA, A. S., LOVOCHEMIE, A. S., DUSLO, A. S., A DEZA, A. S.**

Společnost Fatra, a. s., zaznamenala ve svém průzkumu jednoho dárci krve, Mgr. Davida Čudu, který pravidelně daruje krev od roku 2007.

Ve společnosti Lovochemie, a. s., patří obdiv třem zaměstnancům. Krátký rozhovor přinášíme s panem Ing. Otakarem Lustikem, který do dnešního dne absolvoval již 50 odběrů a je držitelem Zlaté Janského plakety za 40 bezpříspěvkových odběrů.



Ing. Otakar Lustik, Lovochemie, a. s.

Kdy jste poprvé daroval krev?

Poprvé jsem daroval krev na vojně.

Proč?

Byl to na mne tak trochu podraz od mých kamarádů (že prý v dobrém). Při čtení denního rozkazu jsem se dozvěděl, že jedu příští den darovat krev. A protože jsem ne-

chtěl trhat partu, tak jsem souhlasil. No, a od té doby, pokud mi to zdraví dovolí, vždy nějaký ten „litránek“ pro svoje spoluobčany odpustím.

Co byste vzkázal těm, kteří by chtěli dávat krev?

Darovat krev je pro zdravého člověka něco normálního a přirozeného, přestože mne, jak jsem se již zmínil, k tomu přivedla náhoda. A komu nevádí pohled na trochu krve, ať se k nám přidá. Vůbec to nebolí a i trocha zábavy a legrace se vždy zažije.

Společnost Duslo si velmi váží svých významných dárců krve – pana Jána Mela, držitele plakety MUDr. Kňazovického, a pana Josefa Baboše, držitele diamantové plakety. Přinášíme rozhovor s panem Janem Melem:

Ako dlho sa venujete darcovstvu?

Od roku 1970

Potrebovali ste niekedy cudziu krv?

Nie.

Čo vás vedie k tomu že krv darujete?

Dobrý pocit, že niekomu môžem pomôcť.

Koľko máte za sebou odberov?

Všetkých spolu 160.

Pamätáte si na prvý odber?

V Znojme, kde som slúžil základnú vojenskú službu nás vyzvali, kto má záujem darovať krv. Počas vojenčiny som bol darovať krv ešte raz. Po návrate som začal darovať

sám od seba. Po odbere nepijem červené víno, ani sa zvlášť nestravujem. Na odber chodievam každé 3 mesiace, moje telo si na to zvyklo, dokonca si to žiada, zdravotne mám lepší pocit.

Společnost Deza, a. s., registruje v současné době celkem 20 dárců krve. Nejvíce odběrů krve však absolvoval pan Vlastimil Němec, který od Českého červeného kříže obdržel Zlatý kříž 3. stupně. Vlastimil Němec za svoji pracovní kariéru prošel v podstatě celou Dezu. K tématu dárcovství krve nám poskytl tento rozhovor.

Kdy jste poprvé daroval krev?

Poprvé jsem daroval krev ještě coby voják základní vojenské služby 26. června 1974 v Košicích.

Co vás k tomu vedlo a proč to děláte i nadále?

Nevím, co k tomu říct. Tenkrát v Košicích jsem si myslel, že dělám něco dobrého. A pak jsem u toho zůstal. Jak pomáhat lidem? Být dárce, nebo politikem? Myslel jsem si, že je lepší být dárce. Každý jsme na světě k něčemu předurčení.

Kolikrát za rok chodíte dávat krev?

Ročně daruji krev čtyřikrát.

87 odběrů, to je téměř 22 let – 22 let bez nemocí, v dobré kondici, v dobrém zdravotním stavu. Jak dlouho po odběru se dostanete do „normálního“ stavu? Jak se cítíte? Jak se udržujete

v dobré kondici, co pro to děláte?

Nemám žádné problémy, jsem jen trochu unavenější. Ale že bych byl nějak špatný, to ne. Nemusím se nijak speciálně hlídat, nemusím se omezovat nebo dodržovat nějaký režim, životosprávu – nic nepřehánět a všeho s mírou.

AGROFERT HOLDING, A. S.

Centrála AGROFERT HOLDING, a. s., má jediného zástupce mezi dárci krve, kterým je ing. Vladimír Petřů, specialista na chov prasat ve Skupině Agrofert.



Ing. Vladimír Petřů,
AGROFERT HOLDING, a.s.

Co vás vedlo k darování krve?

Pocit něco užitečného udělat pro bližního svého, a to zdarma a zcela dobrovolně. Na placený odběr bych nikdy nešel!

Potřebovali jste vy sám nebo někdo z vaší rodiny tuto pomoc?

Ano – můj děda, ale to už jsem měl v té době odebráno zhruba 20 odběrů.

Kdy jste poprvé daroval krev a jak jste se při prvním odběru cítil?

Bylo to v roce 1974 a cítil jsem se výborně při odběru i po něm, dalo by se to nazvat „pocit blaženosti“. Takto se cítím při každém odběru (zatím).

Zajímalo vás, co se poté děje s vaší krví, zda jste někomu zachránil život?

Nezajímalo, nebyl čas, ale kdybych nebyl přesvědčen o tom, že moje krev zachrání život jinému, nemělo by smysl na odběr krve chodit.



Personální ředitel Ing. Ladislav Haiker a zástupkyně předsedy VZO OS ECHO Dana Kapitánová předali Vlastimilu Němcovi dar

Redakce

Na kole kolem ZEMĚKOULE

František Koňařík objel na kole už dvakrát zeměkouli. Tento náš 63letý bývalý spolupracovník, důchodce, pracoval v DEZE v různých funkcích (strojník CHÚV, ZZV, konstruktér údržby MaR, laborant defektoskopie a naposled jako chemik MTVCH) celých 32 let. Na kole na svých cestách našlapal již 98 tisíc km. Jeho poslední cesta vedla přes Rusko do jihovýchodní Asie. Ujel během ní 8800 km.

Co vás přivedlo k cestování na kole? Jak to všechno začalo?

První trasu delší než 50 km jsem projel na kole v 10 letech, kdy jsem byl požádán známým, abych jej doprovázel při návštěvě příbuzných. Podobný důvod jsem často využil i při dalších výjezdech.

Kdy jste poprvé vyrazil do zahraničí a kam? Jak dlouhá to byla cesta?

Do zahraničí jsem poprvé vycestoval v roce 1982, kdy se jsem se rozhodl připojit se ke skupině dvou cyklistů. Až do Baru jsme ale cestovali, k mé nelibosti, vlakem a k domovu jsme vyrazili po Jadranské magistrále na kolech. Za Plitvickými jezery jsem ale skupinu opustil a svobodně vyjel v Julských Alpách do sedla Vršič. Tehdy jsem najel asi 2000 km.

Které země jste procestoval?

USA, Kanadu, Mexiko, Brazílii, Argentinu, Chile, Uruguay, Tunisko, Thajsko, Malajsii, Indonésii, Moldavsko, Ukrajinu, Rusko, Makedonii, Kosovo, Řecko, Turecko, Srbsko, Slovinsko, Chorvatsko, Černou Horu, Bosnu a Hercegovinu, Maďarsko, Rumunsko, Bulharsko, Německo, Rakousko, Itálii, Švýcarsko, Francii, Belgii, Lucembursko, Nizozemsko, Španělsko, Anglii, Skotsko, Dánsko, Švédsko, Norsko, Finsko, Estonsko, Lotyšsko, Litvu, Polsko, Monako a také tři ostrovy – Sardinii, Korsiku a Sicílii.

Měl jste nějaké sponzory pro tak náročné cesty?

Ne.

Jak se k vašim cestám stavěli vaši spolupracovníci a nadřízení?

Spolupracovníci mé záměry vždy schválili. Pokud požadované volno nepřesáhlo délku a termín stanovený zákoníkem práce

a kolektivní smlouvou, udělil jej přímý nadřízený.

V případě překročení stanovených parametrů byly termíny a doba dovolených schváleny vedením a. s.

Na jakém kole jezdíte?

Cestovní Favorit, poslední model před rokem 1990.

Jak se na cestu připravujete? Kolik času vám zabere příprava? Jak se během cesty stravujete?

Technická příprava kola zabere většinou celý rok. Administrativní vízová příprava, podle podmínek vstupu, několik měsíců. Stejně tak příprava zavazadel. Náhradní díly, nářadí, oděvy. Stravování většinou řeším chladnými pokrmy z prodejen. Uzeniny, sýry, pečivo, cukrovinky, sladké nápoje.

Kam se chystáte příště?

Rád bych projel na kole Senegal.

Miriam Kallerová,
DEZA, a. s.



Cesty Františka Koňaříka

- 1987 podruhé do Jugoslávie, asi 4000 km
- 1990 Gibraltar, asi 7000 km
- 1991 návštěva druhého radního ve Speichersdorfu, asi 1900 km
- 1992 podruhé do Španělska u příležitosti olympiády v Barceloně a světové výstavy v Seville, asi 6000 km
- 1993 Anglie a Skotsko, 5000 km
- 1994 Istanbul přes Itálii, Řecko 7000 km
- 1995 Korsika, Sardinie 4000 km
- 1997 Severní Amerika, 1300 km za 80 dnů
- 1999 Ukrajina, Moldavsko, Rusko, 5000 km
- 2000 světová výstava v Hannoveru, 2000 km
- 2001–2002 Jižní Amerika, 15 500 km za 3 měsíce
- 2004 Skandinávie a Pobaltí, 11 400 km, rekordní průměr 184 km za den
- 2006 Tunisko, 7000 km
- 2008 Ukrajina, Rusko, Thajsko, Malajsie, Indonésie, 8800 km



Foto č. 1) František Koňařík

Foto č. 2) Sedící Buddha

Foto č. 3) Mešita – většina obyvatelstva v Malajsii jsou muslimové

PŘEDSTAVUJEME



Ing. Gabriela PYTELOVÁ (49)

Od 1. apríla 2010 je výkonnou riaditeľkou PENAM SLOVAKIA, a. s. Svoju profesnú dráhu začínala v strojárskom priemysle, od roku 2001 pracuje v potravinárskom priemysle, štyri roky pôsobila ako generálna riaditeľka spoločnosti Víno Nitra, s. r. o., posledným pôsobiskom pred nástupom do PENAM SLOVAKIA, a. s. bola funkcia generálnej riaditeľky spoločnosti AGRO TAMI, a. s. (Nitranská mliekareň). Vyštudovala Ekonomickú univerzitu v Bratislave, Fakultu managementu. Je slobodná, medzi jej záľuby patrí divadlo a šport.

Mgr. Zdeněk Lidmila (34)



Mgr. Zdeněk LIDMILA (34)

Mgr. Zdeněk Lidmila byl ke 12. dubnu 2010 jmenován novým personálním ředitelem společnosti Kostecké uzeniny, a. s. Pochází z Brna, kde vystudoval Právnickou fakultu Masarykovy univerzity. Pracovní zkušenosti získal nejdříve jako právník v samosprávě města Brna a ve výrobní společnosti BIoSTER, a. s. Od roku 2003 se pohybuje v oblasti lidských zdrojů, pracoval jako ředitel personální agentury a od roku 2007 působil na pozici HR Manager společnosti GiTy, a. s. Je ženatý, má dvě děti a mezi jeho hlavní zájmy mimo rodinu patří volejbal a golf.

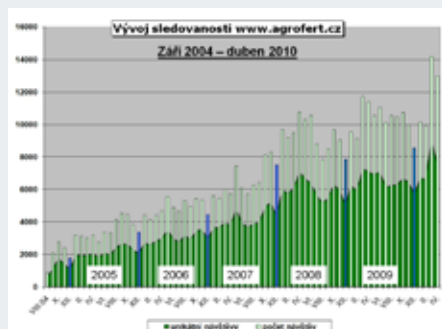
Vážení čtenáři a kolegové,

o významu internetu dnes nikdo nepochybuje, v generaci do 35 let dokonce patří mezi informační zdroj číslo 1. Logicky tak firemní webové stránky patří k základním prezentačním nástrojům, podobně jako logo či vizitka.

Předchozí webové stránky www.agrofert.cz fungovaly téměř 6 let (od srpna 2004), což je v prostředí internetu nevídané, navíc poslední 2 roky se do nich nevložila ani koruna, a tak byla jejich aktualizace potřebná téměř ve všech směrech. I přes jejich věk sledovanost, stejně jako celá

Agrofert spouští inovovaný web

skupina, progresivně roste a potvrzuje tak marketingový význam webových prezentací. Zatímco v roce 2005 web navštívilo necelých 40 tisíc návštěvníků, v roce 2009 to již bylo téměř 124 tisíc a jen za první čtvrtletí roku 2010 jsme zaznamenali asi 35 tisíc návštěv. Drtivá většina návštěvníků je z ČR a SR, ale statistiky zaznamenaly připojení z celkem 134 zemí celého světa. Nejčastěji jsou hledány výrazy Agrofert, hnojiva a hnojení.



Při plánování inovace webu jsme chtěli využít fúze s Agropolem a sloučit oba „holdingové weby“ a představit web v novém designu. Zároveň bylo rozhodnuto, že celou akci zvládneme sami s využitím interních sil Skupiny Agrofert.



O tom, že spolupráce uvnitř Skupiny Agrofert je často radostnou záležitostí, ví řada z nás své, důkazem je i poměrně výrazný posun termínu spuštění, přesto nebo možná právě proto tyto „porodní bolesti“ nejsou na webu patrné. Celou grafiku, která koresponduje se současným prezentačním stylem Agrofertu (nový profil, stánek na veletrhu Techagro atd.), svým nezaměnitelným rukopisem vytvořil designér Peter Prček z Kosteckých uzenin a vlastní život stránkám naprogramoval

(redakční systém, technické fungování) Michael Zítek pod dozorem IT manažera Agrofertu Martina Poláčka.

Stránky v novém kabátě jednoduchým a přehledným způsobem představují Skupinu Agrofert jako celek a nabízejí rychlou orientaci, resp. nalezení potřebných kontaktů a informací.

Podobně jako tomu bylo v minulosti, by se tento model (grafika) měl postupně promítnout i do webových prezentací dceřiných společností. V současné chvíli probíhají v rámci vedení diskuse na toto téma, uvidíme, zda znovu zůstaneme jen u zemědělské části holdingu (jako tomu bylo u předchozích webů), či se podaří sjednotit i další segmenty skupiny AGROFERT.

Radek Košál,
AGROFERT HOLDING, a. s.

MISS AGRO 2010

Česká zemědělská univerzita v Praze uspořádala 12. 5. 2010 již 12. ročník jedinečné soutěže Miss Agro 2010. Jedním z partnerů byl i Agrofert, který se prezentoval nejen logem na webových stránkách, ale i bannerem na pódiu při volbě miss. Ze Skupiny Agrofert byly dále přítomny Kostecké uzeniny a Penam, které pro studenty připravily ochutnávku svých výrobků. První odhady zatím mluví o návštěvnosti přesahující 10 000 diváků.

Iva Vlachová,
AGROFERT HOLDING, a. s.



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 a Daniel Rubeš ve spolupráci s vydavatelstvím 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.



Jedinečná odolnost proti malým i velkým vlivům.

Thermofix je vyjimečná podlahová krytina s širokým spektrem výhod.

- odolnost podlahoviny k vlhkému prostředí
- vysoká odolnost k opotřebení
- vynikající rozměrová stálost
- vysoká chemická odolnost povrchu
- vhodnost pro podlahové vytápění
- dobrý teplotní vjem a velmi nízká úroveň hluku
- snadná údržba
- odolnost proti vlivu kolečkové židle
- pokládání na pružný podklad
- vzájemná kombinovatelnost dezénů
- ekonomicky výhodná i pro členité prostory
- garance 10 let



Pregrilujte s nami celé leto



Nový svet chutí



www.hyza.sk

Kompletný sortiment výrobkov na grilovanie nájdete na našich webových stránkach