



LIEČBA FIRMY KRÍZOVÝM MANAŽÉROM

Neláhká cesta z červených
do čiernych čísel

Trendy a výzvy
európskej logistiky

Firemný blog:
robte ho poriadne alebo vôbec



**Stalo sa, opravíte
s naším poistením
majetku.**



Poistenie majetku MÔJ DOMOV

Postavte sa s odvahou všetkým nepredvídaným situáciám, ktoré ohrozujú váš domov. Najoceňovanejšie poistenie majetku Môj domov ich za vás vyrieši rýchlo a fér.

allianzsp.sk
Infolinka 0800 122 222

Allianz 
Slovenská poisťovňa

GOODWILL

Magazín o ekonomike, biznise a spoločnosti

Registrované ako periodická tlač Ministerstvom kultúry Slovenskej republiky pod registračným číslom EV 3451/09, ISSN 1337-9798
Vydanie september – október 2015

Vydáva:

Goodwill Publishing, s. r. o.

IČO: 44 635 770

Adresa redakcie:

GOODWILL, Nevädzová 5, 821 01 Bratislava

tel./fax: 02/48 28 74 25 • goodwill@goodwill.eu.sk

Ing. Juraj Filin

šéfredaktor a konateľ

filin@goodwill.eu.sk • redakcia@goodwill.eu.sk

tel.: 0907 78 91 64

Mgr. Valéria Nagyová

obchodná riaditeľka

nagyova@goodwill.eu.sk • valeria.nagyova@gmail.com

tel.: 0911 80 70 10

www.goodwill.eu.sk

Rozširujú:

LK Permanent, Mediaprint-kapa Pressegrasso, a. s., Slovenská pošta, a. s. a súkromní distribútori. Časopis sa distribuuje na konferencie, do hotelov, VIP akcie. Distribúcia directmailingom – súkromný sektor, verejná správa a neziskové organizácie a inštitúcie. Časopis na stiahnutie aj na Apple iPad™



Predplatné:

Predplatné: 10 € ročne (min. 6 čísel vrátane poštovného)

Objednávky na predplatné: goodwill@goodwill.eu.sk

Grafické vyhotovenie:

Patrik Slazanský • www.slazanski.com

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Obrázok na titulnej strane je k článku na s. 12 – 15. Použité sú motívy z obrazu Alexeja Vojtáška Nehybná hybná sila.

Autorské práva vyhradené. Rozmnožovanie, spracovanie a šírenie diela – textu, fotografií, grafov, a to v jednotlivých prípadoch alebo v celkoch – je možné len so súhlasom vydavateľa a s uvedením zdroja.

Niektoré inzeráty neprešli jazykovou úpravou. Za obsah inzercie zodpovedajú inzerenti.

Redakcia si vyhradzuje právo na úpravu príspevkov. Nevyžiadané rukopisy nevraciamy. Za správnosť textov sú zodpovední autori.

Monitoring tlače poskytuje so súhlasom vydavateľa spoločnosť Newton Media a Slovakia Online. Niektoré články sú prístupné na www.abcreklama.sk.

Toto číslo vychádza 16. 9. 2016 s poradovým číslom 4.

Podchyťme všetky talenty, lebo Európa ich potrebuje

V deňoch sa ukrýva veľký potenciál, príliš často však zostáva nevyužitý. To je niečo, čo si Európska únia jednoducho nemôže dovoliť: plytvanie ľudskými zdrojmi, ktoré robí ľudí nešťastnými a je takisto kolektívnym zlyhaním.

Nemám pritom na mysli len nadanie na štúdium. Je načase uznať širšiu škálu talentu a zručností. Známe sú práce amerického výskumníka Howarda Gardnera, ktorý identifikoval veľa druhov inteligencie: od interpersonálnej po muzikálnu, od priestorovej po jazykovú, logickú alebo intrapersonálnu. Azda všetci súhlasia s tým, že až príliš často sa talent hodnotí na základe pevných kritérií, ktoré neodrážajú jeho bohatosť ani zložitosti. Musíme sa otvoriť koncepcii talentu a vidieť ďalej, za študijné výsledky. Žiaľ, školy majú stále sklony sústrediť sa na úzku ideu spôsobilosti – na akademickú prácu.

Potrebujeme talenty pre vyššie vzdelávanie, ale aj pre oblasti odborného vzdelávania a prípravy. Takisto pre umenie a šport, pre službu ľuďom a pre inovácie – potrebujeme talenty v disciplínach, ktoré možno ešte ani nemajú meno, ale ktoré budú okolo roku 2030 generovať milióny pracovných miest.

Aké zručnosti by mali vzdelávacie systémy poskytovať a na aký účel? Niektorí by mohli povedať, že sa treba zamerať na zamestnateľnosť, a teda na technické znalosti, dôležité pre konkrétne pracovné miesta či odvetvia. Ale čo základné zručnosti, ako sú kultúrna a občianska gramotnosť, tvorivosť, schopnosť spolupracovať a riešiť problémy, vytrvalosť, zvedavosť, sociálne povedomie? Myslite si, že to je prídlhý, eklektický a náhodný zoznam? V skutočnosti som pomenoval niektoré z 20 kľúčových kompetencií pre toto storočie, ako ich identifikovalo tohtoročné Svetové ekonomické fórum. Sú to zručnosti, ktoré hľadajú veľmi relevantní zamestnávateľia! A tento zoznam prierezových zručností vysiela jasný signál: zamestnávateľia chcú angažovať mladých ľudí, ktorí si uvedomujú svoj talent, majú v neho dôveru a sú pripravení rozvíjať ho na pracovisku aj mimo neho.

Ďalším významným faktorom, ktorý pomáha využiť talent väčšiny ľudí, je vzdelávanie pre podnikanie. Je dôležité naučiť mladých, ako sa chopiť príležitostí, ktoré im ponúka ich špecifický talent. Podnikateľské vzdelávanie je veľmi potrebné pre budúci úspech Európy, inovátnosť a konkurencieschopnosť. Nemyslím tu iba na zručnosti alebo vedomosti o tom, ako rozbehnúť a riadiť firmu. Mám na mysli širšie spektrum podnikateľského ducha a prístupov, ktoré umožňujú jednotlivcom, aby sa im darilo meniť svet a pomáhať urobiť ho lepším miestom prostredníctvom ich ideí – a to na ktoromkoľvek pracovnom mieste a v akejkoľvek oblasti života.



Tibor Navracsics

eurokomisár pre vzdelávanie, kultúru, mládež a šport

(z vystúpenia na Konferencii o podpore a rozvoji talentu, Bratislava, september 2016)



Krízový manažér je ten, čo musí rezať a nedbať na výkriky

Musí riešiť situácie, ktoré sú bežnými metódami väčšinou neriešiteľné; od bežného manažéra sa líši asi ako lekár na ARO od praktického lekára. Hovorí o tom Petr Karásek, ktorý sa o. i. pričínil o znovunaštartovanie podniku Tatra Kopřivnice.

12

Ekonomika a spoločnosť

- 6 | **Ludia by mali byť v Európe na prvom mieste**
- 8 | **Čínska biliónová príležitosť**
- 10 | **Firmy a manažéri opatrne veria v rast**

Podnikanie

- 12 | **Krízový manažér je ten, čo musí rezať a nedbať na výkriky**
Rozhovor s Petrom Karáskom
- 14 | **Záchrana Tatra Trucks v réžii krízového manažéra**
- 18 | **Výrobné firmy v SR zamestnávajú viac cudzincov**
- 19 | **Poistenie majetku nie je luxus, ale potreba**
- 20 | **Vaškovičová: Vzájomný rešpekt prináša úspech**
Krišťáľové krídlo je tu už 20 rokov
- 22 | **Ako zarobiť na veľtrhu: 5 krokov**

Životné prostredie

- 16 | **SR chce byť lídrom v prechode na zelené hospodárstvo**
- 17 | **Triedenie nápojových obalov po novom**

Obchod a marketing

- 24 | **Zákazník odmieta byť piatym kolesom na voze**
- 26 | **Firemný blog: robte ho poriadne alebo vôbec**
Čoraz obľúbenejší marketingový nástroj
- 28 | **2016: nové pravidlá pre e-shopy**

Informačné a komunikačné technológie

- 29 | **Online nakupovanie a kybernetické riziká**
- 30 | **Nastáva doba UHD**
- 31 | **Samsung Galaxy Note7 prekonáva limity**

- 31 | **Konektivita a big data naberajú explozívne tempo**

Energetika

- 33 | **Inteligentné využívanie energií**

Priemysel

- 23 | **Strojársky veľtrh bude najväčší za posledných päť rokov**
- 34 | **Industry 4.0 je viac ako iba ďalšia automatizácia**

Doprava a logistika

- 35 | **VRM: inovatívny exportér, ktorý šíri dobré meno Slovenska**
- 36 | **Európska a globálna logistika v Dunajskej Strede**
O skupine cargo-partner a jej aktivitách
- 37 | **Dunaj – významná dopravná tepna Európy**

Trendy a výzvy európskej logistiky

Európska a globálna logistika v Dunajskej Strede

Nové trasy prepravy tovarov obchádzajúce Ukrajinu, sankcie aj rozvoj e-commerce – to sú výzvy, ktorým čelia logistickí operátori.

36 38



Zákazník odmieta byť piatym kolesom na voze

Jeho očakávania formujú skúsenosti s najrýchlejšími a najflexibilnejšími segmentmi, vysvetľuje Marian Timoracký.

25

38 Trendy a výzvy európskej logistiky

40 Roboty ako doručovací kuriéri

Automobily

42 Budúcnosť šoférovania bez šoféra sa začína
Veľké firmy už riešia autonómne vozidlá

43 Autopriemysel: zmeny v certifikácii

Financie

44 Prichádza Banka 3.0

45 Na kvalite bývania záleží
Úvery od Wüstenrot stavebnej sporiteľne

46 Stavebné sporenie je stále atraktívne. Prečo?

47 Aj vy si môžete dopriať lepšie bývanie
Pomôže ponuka Prvej stavebnej sporiteľne

Stavebníctvo a reality

48 Využitie prostriedkov zo stavebného sporenia je široké

48 Realitný trh: Bratislava dominuje

49 Budovy sa u nás zateplujú už 25 rokov

Cestovný ruch

50 Slovensko zvládne aj veľké kongresy

52 CR na Slovensku: kvalita sa zlepšuje, treba jej ešte pomôcť

56 Dovolenka na severe je čoraz populárnejšia
Cestovateľ Jozef Zelizňák

Zdravie

57 Zdravie i relax
Čo ponúkajú české kúpele

58 Biologický verzus papierový vek

59 Strážme si príjem cukrov!

60 Trápia vás bolesti chrbta?

61 Udržiavajte mozog a myseľ v kondícii

Potraviny

62 Naše agroprodukty má podporiť marketingový fond

63 Správne urobený burger je zdravé jedlo

64 Stále viac nás zaujíma, čo pijeme

65 Kvalitné, zdravé a funkčné potraviny

Štýl

68 Magické odtiene sveta a života v tvorbe Alexeja Vojtáška

Vzdelávanie

72 Ďalšie vzdelávanie a profesionálny rast

Ľudia by mali byť v Európe na prvom mieste

Tá istá nespokojnosť, ktorá bola motorom brexitu, je na vzostupe naprieč Európou. To naznačuje, že tvorcovia politik stratili zo zreteľa hlavný cieľ európskeho projektu: zabezpečiť blahobyt všetkých Európanov.

Prvá Správa OSN o ľudskom rozvoji z roku 1990 to vyjadrila výstižne: „Ľudia sú skutočným bohatstvom národa.“ Najlepšia cesta, ako zužitkovať kapitál tvorený obyvateľmi krajiny či regiónu, vedie cez sociálnu spravodlivosť. Amartya Sen vo svojom uznávanom diele „The Idea of Justice“ dospel k záveru, že naozajstná sociálna spravodlivosť si nevyžaduje rovný prístup k všetkým, ale skôr nerovný prístup v prospech chudobných a najviac znevýhodnených.

Sociálna spravodlivosť a podpora slabých vedú k lepšiemu využitiu ľudského kapitálu krajiny.

Prostá rovnosť vo verejnom financovaní či v očiach práva nestačí, ak nezohľadníme aj rozličné východiskové pozície jednotlivcov a skupín v spoločnosti. S vedomím toho od roku 1990 všetky správy OSN o ľudskom rozvoji jedna ako druhá zdôrazňovali, že ekonomiky i spoločnosti sú silnejšie, keď verejná politika kladie na prvé miesto blahobyt ľudí.

Tvorcovia politik verus realita

Avšak tento náhľad sa doposiaľ neuchytil v elitných kruhoch tvorcov politik EÚ, kde ekonómovia a politici v dobrom úmysle často veria, že konajú správne, keď vyrovnávajú rozpočty a držia na uzde výdavky – obvykle zoškrtnutím rozpočtov pre zdravotníctvo, školstvo a infraštruktúru. Títo tvorcovia politik, napriek chabým empirickým dôkazom, sú presvedčení, že fiskálna obozretnosť dnes povedie k silnejšej ekonomike zajtra.



Práve takéto myslenie je za súčasťou zmesou politik v Európe, kde sa fiskálne šetrenie kombinuje so „štrukturálnou reformou“, čo znamená menej výdavkov na sociálnu záchrannú sieť a menej regulácie na ochranu pracujúcich. Je zjavné, že náklady týchto politik nesú hlavne chudobní a stredná trieda. No s týmto prístupom sa spája ešte niekoľko ďalších problémov. Po prvé, nie je dobrý pre príjmy väčšiny ľudí. Keď sa ekonóm Oxfordskej univerzity Tony Atkinson pozrel na britskú ekonomickú výkonnosť optikou nerovnosti, 80. roky minulého storočia,

všeobecne považované za silnú dekádu v raste, sa javili oveľa horšie; kým 90. roky, považované za dekádu nízkeho rastu, vyzerali oveľa lepšie.

Fiskálne škrtky zaistia budúcu prosperitu? Na to niet dostatok dôkazov.

Atkinsonove zistenia poukazujú na zásadnú otázku: kto profituje z rastu – mnohí alebo



Otec brexitu Farage: nevieme, čo všetko to prinesie, ale hlavne že establišment dostal na frak.

iba zopár? Ak o ekonomike možno povedať, že rastie, keď väčšinu výnosov poberá úzka menšina, zatiaľ čo všetkým ostatným zostáva rovnaký, či dokonca menší krajec, potom pojem hospodárskeho rastu stráca veľa zo svojho zmyslu.

Paradigma s chybami

To vedie k druhému problému s prevládajúcou paradigmou, ktorý spočíva v tom, že abstraktné ekonomické ukazovatele kladie vyššie než skutočných ľudí. Pretože uprednostňovaným kritériom hodnoty ekonomiky je hrubý domáci produkt, ignoruje sa rad faktorov, ktoré prispievajú k ľudskému blahobytu. A výdavky na elementárne potreby, ako sú zdravie a vzdelávanie, sa pokladajú skôr za náklady než za nevyhnutné investície.

Nemožno hovoriť o hospodárskom raste, ak väčšina výnosov ekonomiky smeruje k úzkej skupine.

Keby sa tvorcovia politik v takúto výdavky pozerali ako na investície, mohli by začať premýšľať, ako maximalizovať výnosy. Tak ako pri všetkých investíciách do ľudského či fixného kapitálu, môžu aj tu výnosy na vysokých úrovniach klesať. Tak teda skôr, ako nalievať hospodárske benefity k bohatým a predpokladať, že „presiaknu nižšie“, by mali tvorcovia politik vyhodnotiť, či investície do príležitostí pre chudobných neurobia pre hospodársky rast viac. V USA mal v roku 1944 úspech zákon o adaptácii príslušníkov ozbrojených síl, známy ako „GI Bill“. Umožnil odbornú prípravu pre tých, ktorí ju najviac potrebovali, a umožnil vracajúcim sa veteránom druhej svetovej vojny vstúpiť späť do produktívnej ekonomiky. Zabezpečil vzdelanejšiu pracovnú silu a obdobie rastúcich príjmov pre väčšinu Američanov.

Bremeno nezamestnanosti

Tretí problém súčasného prístupu tkvie v tom, že jeho hlavným zámerom nie je plná zamestnanosť. Je načase vrátiť sa k makroekonomickým politikám 50. a 60. rokov minulého storočia, ktoré uznávali prínosy plnej zamestnanosti pri pestovaní sociálnej stability a udržateľného rastu. Ako dokladá škandinávsky model, vysoká zamestnanosť ekonomike prospieva, pretože zaisťuje adekvátne príjmy z daní na financovanie vysokých úrovní sociálnych investícií, čo vytvára pozitívny kolobeh.



V Európe častý pohľad: protest proti úsporným opatreniam v školstve (Valencia, Španielsko, február 2012).

Mnohé európske krajiny sa dnes namiesto toho motajú v bludnom kruhu; politiky uskomňovania zhoršujú problém nezamestnanosti mladých. To je nielen zbytočné, ale i nehospodárne, pretože hrozí riziko vytvorenia generácie, ktorá bude zle pripravená riadiť budúci rast. John Maynard Keynes ešte v roku 1937 výstižne poznamenal: „Konjunktúra je ten správny čas na šetrenie v štátnej pokladni, nie kríza.“ Pri súčasnom prepade by európske krajiny mali investovať do ľudského kapitálu, aby popohnali potenciálny rast svojich ekonomík.

Podporiť vzdelanie sa vždy oplatí

Štvrtým problémom je, že fiskálne politiky európskych krajín nezdôrazňujú kreativitu a novátorstvo, ktoré profitujú nielen z ústretového regulačného prostredia, ale tiež z vysokokvalitného vzdelávania a infraštruktúry. Vlády musia obmedziť byrokratické papierovanie tak, aby podnikatelia mohli na seba brať viac rizík. No prelomové technologické spoločnosti ako Apple, Facebook a Twitter tiež závisia od ľudí, ktorí mali prístup do dobre financovaných vzdelávacích sústav. Pokiaľ v Európe existuje rastúci sektor „techniky pre dobro ľudí“, uspeje len

vtedy, keď sa bude môcť oprieť o „up-to-date“ infraštruktúru, ktorá všeobecne vyžaduje verejné výdavky.

Tvorcovia politik v Európe (i inde) musia upraviť svoje uvažovanie, najmä vo fiskálnej

Škandinávsky model dokladá, že vysoká zamestnanosť ekonomike prospieva.

oblasti, a dať na prvé miesto ľudí. Vlády, ktoré svojím ústredným cieľom urobia maximalizáciu ľudského blahobytu, nakoniec nielen povzbudia vyšší hospodársky rast, ale tiež rozvinú zdravšie politiky.

Jean-Paul Fitoussi, riaditeľ výskumu OFCE pri Sciences-Po, Paríž
Khalid Malik, riaditeľ Kancelárie pre správy o ľudskom rozvoji Rozvojového programu OSN
© Project Syndicate
Foto: TASR

Pozn.: Na snímke s M. Thatcherovou je Rex Hunt, guvernér Falklandských ostrovov v čase argentínskej invázie v roku 1982.



Bol thatcherizmus dobrý či zlý? Každý akosi hovorí inak.

Čínska biliónová príležitosť

Ak sa Číne podarí zreformovať priemysel a služby, čaká ju návrat k silnému rastu.

V produktivite práce zatiaľ zaostáva; kľúčové budú inovácie a investície do nových technológií.

Čína čelí zložitej úlohe – zvládnuť po rokoch úžasného rozmachu ekonomicky hladké prístátie. Pochybovačov je plno, ale netreba si ich všímať. Čína má výhodu, ktorá ostatným krajinám v súčasnej nepokojnej globálnej ekonomike chýba: jasne vytyčenú cestu vpred.

Dobre nasmerované reformy by Číne priniesli do roku 2030 zvýšenie ročného HDP o 5 biliónov USD.

Ak bude táto krajina vyvíjať vytrvalú a komplexnú snahu o zvýšenie produktivity, dokáže sa postaviť výzvam spojeným s rastom, zníži riziko finančnej krízy a dokončí svoj prechod k vysokoprijmovej ekonomike, založenej na spotrebe, s veľkou a zámožnou strednou triedou. V takom prípade by ročný čínsky hrubý domáci produkt mohol byť do roku 2030 odhadom asi o päť biliónov dolárov vyšší ako v prípade, že by tvorcovia politiky naďalej sledovali rast ťahaný investíciami.

Motor ekonomiky sa zadrháva

Čína v skutočnosti vlastne ani veľmi nemá na výber. Tradičné hnacie sily jej ekonomiky – obrovská zásoba prebytočnej pracovnej sily a masívne investície do infraštruktúry, bývania a priemyselných kapacít – sa vyčerpávajú. Populácia v produktívnom veku dosiahla vrchol, urbanizácia sa spomaľuje a oceliarsky a betonársky priemysel trpia na nadprodukcii. Návratnosť kapitálu sa znížila a Čína sa tak nemôže spoliehať na to, že investičné výdavky vygenerujú dostatočný rast.

Našťastie, Čína má dostatočný priestor na nárast v produktivite práce, ktorá dosahuje



Ťažký priemysel v Číne je zrelý na reštrukturalizáciu.

len 10 až 30 percent úrovne vyspelých krajín. Keď McKinsey Global Institute analyzoval viac ako 2 000 čínskych spoločností v odvetviach od ťažby uhlia a oceliarsstva až po výrobu áut a maloobchod, objavil možnosti na zvýšenie produktivity o 20 až 100 percent do roku 2030.

Viac robotov, menej robotníkov

Pozrime sa na čínsky sektor služieb. Hoci sa rapidne rozrástol a dnes tvorí okolo 50 percent čínskeho HDP, odvetvia s nízkou pridanou hodnotou naďalej dominujú. Čínske firmy pôsobiace v oblasti služieb dosahujú

v porovnaní so svojimi náprotivkami z krajín OECD v priemere len 15 až 30 percent produktivity. Popri zefektívnení existujúcich

Ak budú firmy ziskovejšie, platy budú vyššie, posilní sa stredná trieda a jej spotreba.

operácií (napríklad zavedením samoobslužných pokladní v maloobchodných prevádzkach) má Čína možnosť doplniť svoj výrobný



Automatizovaná výroba počítačových periférií v Šenčene

sektor obchodnými službami s vysokou pridanou hodnotou v oblastiach ako dizajn, účtovníctvo, marketing alebo logistika.

Čo sa týka samotnej výroby, Čína môže viac automatizovať svoje továrne. Je najväčším svetovým odberateľom robotov, no na desaťtisíc robotníkov ešte stále pripadá len 36 robotov (v USA je to 164 robotov, v Južnej Kórei dokonca 478). Čínske spoločnosti už ukázali, že dokážu spájať automatizované a manuálne montážne linky. Môžu tiež zdvihnúť produktivitu racionalizáciou operácií a zlepšením energetickej efektivity, čím by sa mali výkonnostne priblížiť svojim globálnym vyzývateľom.

Inovácie na čínsky spôsob

Čínske spoločnosti patria medzi významných výrobcov v širokej škále priemyselných odvetví, ešte však neurobili kroky, ktoré pridávajú najviac hodnoty. Pokiaľ ide napríklad o polovodiče, čínske firmy slúžia hlavne ako zlievarne pre spoločnosti, ktoré navrhujú a predávajú čipy (a takým spôsobom získavajú väčšinu hodnoty). Podobne až 90 % čínskych farmaceutických tržieb tvoria generiká.

Čína má rezervy v produktivite práce, ktorá dosahuje len 10 až 30 % úrovne vyspelých krajín.

Čína môže podporiť inovácie mnohými spôsobmi, okrem iných aj vytvorením výskumných a vývojových klastrov, silnejšou ochranou duševného vlastníctva, ktorá pomôže vynálezcom dočkať sa odmeny za ich prácu, alebo reformami procesu vstupu firiem na trh. Vo farmaceutickom priemysle napríklad skupina inovatívnych firiem buduje typicky čínsky prístup k objavovaniu liečiv: obrovský rozsah a talentovaní technici za nízke náklady. Tieto firmy majú možno namierené k preniknutiu do lukratívnejšieho biznisu so značkovými liekmi.

Zefektívniť ťažkopádny priemysel

Niektoré z najväčších príležitostí súvisiacich s produktivitou sa nachádzajú v odvetviach trpiacich nadprodukciami. Za posledných desať rokov znížila nadprodukciami ročnú návratnosť kapitálu v ťažbe uhlia a v oceľiarstve zo sedemnať na šesť percent. Čínsky automobilový priemysel je schopný vyrobiť 40 miliónov áut pre trh, ktorý ich v súčasnosti spotrebuje iba 26 miliónov. Reštrukturalizácia odvetví, ako je napríklad oceľiarstvo, s tým, že sa nechajú skrachovať konkurencie neschopní hráči a povzbudí sa konsolidácia,

Ťahúňom rastu v ďalšom období by mala byť spotreba strednej triedy.

môže dramaticky zvýšiť produktivitu. A to bez toho, aby to ohrozilo schopnosť odvetvia pokryť dopyt.

Keď sa spoločnosti budú posúvať k aktivitám s vyššou pridanou hodnotou, vzniknú milióny lepšie platených pracovných miest, ktoré by mali zvýšiť príjmy domácností, a tým dostať viac Číňanov do strednej triedy. Kým sa prejaví nárast miezd spôsobený zvýšenou produktivitou, obrovské premiestňovanie zdrojov môže byť v prvých dvoch či troch rokoch veľmi bolestivé a rušivé. Milióny nízko kvalifikovaných robotníkov bude treba preškoliť a presunúť. HDP tak môže rásť pomalšie oproti očakávaniu, predtým, než do roku 2030 naberie primerane rýchle tempo.

Krajina na rázcestí

Alternatívou je pokračovanie statusu quo. Málo výkonné spoločnosti budú podporované v mene zachovania pracovných miest a sociálnej stability, hoci sa tým zvyšujú riziká pre čínske banky. Krajina bude používať svoje zdroje neproduktívne a jej firmy sa stanú z globálneho hľadiska menej konkurencieschopnými.

História Číny nám dáva dôvod myslieť si, že jej lídri sa rozhodnú správne. V deväťdesiatych rokoch chradnúce štátne priemyselne

podniky a ázijská finančná kríza sťahovali čínsku ekonomiku dolu. Namiesto toho, aby použila fiskálne a monetárne stimuly na krátkodobé ekonomické oživenie, vláda zrealizovala bolestivé reformy. Krajinu tým poslala v ústrety dvom desaťročiam úžasného dvojciferného rastu.

Politici sa môžu inšpirovať skúsenosťou z 90. rokov, keď tvrdé reformy priniesli výsledky.

Dnes čelí Čína podobnej voľbe. Môže sa uspokojiť s dočasnými opravami, ktoré problémy nakoniec zhoršia. Alebo sa chopí príležitosti a bude rozhodne pokračovať v reformách, ktoré podporia produktivitu a prinesú ekonomickú prosperitu v nadchádzajúcich rokoch.

Fred Hu, Jonathan Woetzel
Fred Hu je zakladateľom a predsedom Primavera Capital Group.
Jonathan Woetzel je riaditeľom McKinsey Global Institute.

© Project Syndicate
Foto: SXC, PPN, TASR



Firmy a manažéri opatrne veria v rast

Svetové spoločnosti veria vo svoj rast, ale uvedomujú si aj riziká vyplývajúce z nepredvídateľného vývoja prostredia, potvrdil prieskum.

Až 88 % generálnych riaditeľov veľkých firiem vo svete má obavy o lojalitu svojich zákazníkov z dôvodu veľkej konkurencie na trhu. Osem z desiatich CEO zasa trápi, či produkty a služby ich firmy ostanú počas nasledujúcich troch rokov relevantné.

Až 89 % CEO verí v rast svojej firmy, najmä vďaka produktovej a trhovej expanzii.

A takmer polovica riaditeľov je presvedčená, že by ich spoločnosť mohla lepšie využívať technológie na komunikáciu so zákazníkmi. Tieto zistenia vyplynuli z nového globálneho prieskumu KPMG s názvom CEO Outlook 2016 medzi topmanažérmi firiem s obrátom nad 500 miliónov USD.

Podnikatelia čelia novelizačnej smršti

Nestálosť legislatívy a frekvencia jej zmien patrí medzi závažné bariéry podnikania u nás. „Podnikateľské prostredie na Slovensku je známe častými zmenami zákonov, legislatívou neistotou, podnikatelia musia pozorne sledovať, ktoré zmeny sa ich týkajú a čo budú pre nich znamenať. Dôsledkom je, že sa nemôžu naplno venovať svojmu podnikaniu,“ tvrdí výkonný riaditeľ Podnikateľskej aliancie Slovenska Peter Kremšký.

Podľa Jána Solíka zo Združenia mladých podnikateľov Slovenska sa v roku 2015 počet noviel v porovnaní s rokom 2013 zvýšil o viac ako 56 %. Niektorý z desiatich zákonov, zásadne ovplyvňujúcich podnikanie, sa teda menil v priemere približne každých deväť dní.

Optimizmus v pohľade na vlastnú firmu

Pri pohľade do budúcnosti sú respondenti prieskumu optimistickí. Až 89 % CEO verí v rast svojej spoločnosti v horizonte troch rokov. Takmer polovica z nich (48 %) tiež očakáva, že celoročné príjmy firmy by v tomto období mohli narásť v intervale od 2 do 5 %. Rast by mal pochádzať najmä z nasadenia nových produktov (myslí si to 28 % opýtaných), z prílevu nových zákazníkov (26 %) a z nových trhov (25 %).

Napriek všeobecnému optimizmu si až 88 % generálnych riaditeľov vo svete uvedomuje možné negatívne dopady, ktorým ich spoločnosti budú čeliť, ak globálny hospodársky rast nedosiahne očakávanú výšku.

Priority: inovácie a potreby zákazníkov

Za top strategické priority považujú oslovení manažéri v horizonte troch rokov podporu inovácií a zameranie sa na potreby zákazníkov. Napriek tomu, že inovácie sú na vrchole rebríčka priorít a 77 % riaditeľov si myslí, že majú byť súčasťou podnikateľskej stratégie, iba necelá štvrtina respondentov má inovácie na prvom mieste svojej osobnej agendy.

Prieskum KPMG tiež ukázal, že technológie sú v centre pozornosti topmanažérov. Až 77 % riaditeľov však čelí obavám, či sa ich organizácia dokáže prispôsobiť tempu rozvoja nových technológií. Zdrojom rizík je pre oslovených tiež kyberpriestor. Až 72 %

respondentov prieskumu CEO Outlook 2016 totiž vyjadrilo pochybnosti o tom, že by ich spoločnosť bola úplne pripravená na udalosti, ktoré sa v kyberpriestore môžu vyskytnúť.

Hľadanie talentov

Rýchlo sa meniace podmienky na trhu si vyžadujú schopnosť firiem flexibilne reagovať. Takmer všetci respondenti uvedeného prieskumu preto robia kroky smerujúce k rozvoju súčasných aj budúcich talentov. V nasledujúcich troch rokoch plánuje zvýšiť počet zamestnancov až 96 % riaditeľov firiem, čo je nárast o 18 % oproti minuloročnému prieskumu. Približne polovica oslovených

Väčšina CEO čelí obavám, či firma zachytí tempo rozvoja technológií a zvládne riziká kyberpriestoru.

však upozornila na určitú mieru nedostatku schopných ľudí v kľúčových oblastiach podnikania.

Prieskum CEO Outlook 2016 sa uskutočnil na vzorke 1 268 topmanažérov v 10 kľúčových krajinách sveta z 11 hlavných odvetví, najmä priemyselných, finančných a infraštruktúrnych.

BD

Prezident Združenia podnikateľov Slovenska Ján Oravec upozornil, že metodika posudzovania vplyvov na podnikateľské prostredie je pre ministerstvá a štátne inštitúcie záväzná. Mala by byť brzdou, ktorá spomalí „legislatívnu smršť“, zabráni nezmyselným zmenám a pomôže identifikovať úpravy, ktoré v konečnom dôsledku zhoršia podnikateľské prostredie.

TA

V rovnosť pred zákonom tu verí málokto

Slovenskí podnikatelia hodnotia vývoj podnikateľského prostredia stále negatívne. Index podnikateľského prostredia, ktorý na základe prieskumu pripravuje Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS), mal za druhý štvrtrok 2016 hodnotu 54,2 bodu.

Oproti predchádzajúcemu kvartálu je to zníženie o 1,74 %. Index s jedinou výnimkou klesá už vyše 10 rokov; v roku 2006 mal 126 bodov. Najväčší pokles v druhom kvartáli zaznamenala kategória uplatňovanie rovnosti pred zákonom. „Príčinou je najmä kauza Bašternák, ktorú podnikatelia vnímajú ako ukážku fungovania klientelizmu a prepojenia niektorých podnikateľov s politikmi na úkor štátu a občanov,“ priblížil výkonný riaditeľ PAS Peter Kremšký.

Nerovnosť pred zákonom podľa neho podnikatelia vnímajú veľmi citlivo najmä preto, lebo musia zápasíť s náročnou legislatívou, kontrolami, pokutami od úradov či zadržiavaním prostriedkov. „Na druhej strane, vynárajú sa podozrenia, že špekulanti pod ochranou politikov podnikajú na úkor daňovníkov a poctivých podnikateľov,“ povedal P. Kremšký.

TA

ARACHNÉ

powered by GNOSUS

PREHĽAD VÄZIEB MEDZI SPOLOČNOSŤAMI

ARACHNÉ UMOŽŇUJE VYHODNOTENIE RIZIKOVOSTI OKOLIA SPOLOČNOSTÍ VIZUALIZÁCIOU MAJETKOVÝCH, PERSONÁLNYCH, ADRESNÝCH ALEBO OBCHODNÝCH VÄZIEB.

SPRÁVNE ROZHODNUTIA

na základe našich riešení

Kontaktujte Nás: bisnode@bisnode.sk



DÁTA PRE VÁŠ
BIZNIS!

Bisnode



ARACHNÉ
powered by GNOSUS

ODKRYTIE SKRYTÝCH
VÄZIEB MEDZI FIRMAMI



KERBEROS
powered by GNOSUS

SLEDOVANIE ZMIEN
EKONOMICKEJ KONDÍCIE



ARTEMIS
powered by GNOSUS

LAHKÉ ONLINE
PREVERENIE FIRIEM



ALBERTINA

MNOŽSTVO KONTAKTOV
PRE OBCHOD A MARKETING



MAGNUSWEB

KOMPLEXNÉ INFORMÁCIE
O FIRMÁCH V SR A ČR



Hodnotenie najvyššej dôveryhodnosti

ZVÝŠENIE PRESTÍŽE
V CELEJ EURÓPE

www.bisnode.sk



Krízový manažér je ten, čo musí rezať a nedbať na výkriky

P. Karásek o tom, ako sa zachraňujú firmy, postihnuté (najmä) zlým riadením

Petr Karásek je špecialista na reštrukturalizácie a krízové riadenie firiem. Jeho bravúrnym kúskom bolo znovunaštartovanie podniku Tatra Kopřivnice, ktorá je dnes pod názvom Tatra Trucks prosperujúcou a exportne úspešnou firmou.

• **Ako sa líši krízový manažér od bežného manažéra?**

Krízové riadenie je špecializácia bežného manažmentu a krízový manažér sa líši od bežného manažéra asi podobne ako lekár na ARO od bežného praktického lekára. V oboch prípadoch musia mať obe profesie solidne odborné základy, na ktorých sa potom rozvíjajú konkrétne odborové špecializácie. Každá takáto špecializácia potom používa určité metódy, postupy, nástroje.

Krízové riadenie firiem, podobne ako urgentná medicína, rieši situácie, ktoré by bežnými konzervatívnejšími metódami väčšinou neboli riešiteľné. Je tu aj významný faktor času – čo znamená, že kým by konzervatívnejšie postupy prípadne čo i len sčasti zabrali, dovtedy by pacient alebo firma v danej situácii už nemuseli byť medzi živými. Takže ak sa vrátim k otázke – krízový manažér sa od bežného manažéra líši spôsobom práce a používanými nástrojmi.

• **Dobre, ale rôzne nástroje a postupy sa používajú aj v iných profesiách, a pritom ich používa stále rovnaký odborník. Napríklad si predstavme inštalatéra, ktorý, ak nemôže nejakú skrutku povoliť kliešťami, si vezme iný nástroj. Prečo teda majú krízové stavy vo firmách riešiť iní manažéri, ak ide len o používané nástroje?**

Aj inštalatér, ak zvolí nevhodný postup, môže spôsobiť nemalú škodu, a to nielen strnutím závitu, ale napríklad aj vytopením domu. V prípade akútnej krízy firmy môže ísť o životy pre niekoľko stoviek či tisícok ľudí.



Petr Karásek (vľavo): riešim problémy.

Chyby plynúce z nevhodného postupu či nesprávneho použitia určitých manažérskych metód a nástrojov už nemusí byť vôbec možné napraviť.

• **Ide teda o to, čo najviac eliminovať možnosť fatálnej chyby – a na to musí prísť do podniku niekto skúsenejší a zrejme aj nezaťažený prostredím.**

Presne tak. Špecialista na riešenie krízových situácií sa od bežného manažéra odlišuje v troch zásadných aspektoch. Jednak si uvedomuje, že rieši kritickú situáciu, a myšlienky mu stále neodbiehajú smerom k uvažovaniu „čo by bolo keby“ – kto čo zavinil a prípadne ako vec vyriešiť tak, aby sa to nikoho príliš nedotklo alebo aby si ten problém pokiaľ možno nikto nevšimol. Už tým, že krízový manažér prichádza, si totiž všetci naokolo uvedomujú, že situácia je zrejme vážna, a prepnú do iného módu uvažovania. Do módu, ktorý by sa dal označiť „zachráňme, čo sa dá“.

Druhým významným aspektom je odbornosť a skúsenosť. Krízový manažér je niekto, kto podobných situácií už zažil celý rad. Pozná zákonitosti vývoja firmy v kríze, vie, na aké body sa primárne sústrediť a kde sú rozhodujúce uzly riešenia. Zo skúsenosti pozná aj typické vzorce správania zúčastnených skupín ľudí. Teda napríklad majiteľov, veriteľov a bánk, zamestnancov, dodávateľov, zákazníkov či odborárov. V neposlednom rade

je výhodou, že prípadne predstavitelia niektorých týchto skupín – bánk, odborov a podobne – už majú s krízovým manažérom či krízovým riadením ako takým tiež svoje skúsenosti z minulosti. Vedia, čo od neho môžu očakávať. To môže urýchliť aj komplikované rokovania o spôsoboch riešenia krízy.

Krízové riadenie firiem rieši hrozivé a neodkladné situácie, čím sa podobá urgentnej medicíne.

Krízový manažér býva tiež často v spojení s ďalšími odborníkmi na zvládanie firemných kríz, od ktorých môže čerpať skúsenosti alebo si môže z ich radov vytvoriť či doplniť svoj tím. Opäť sa tu môžeme vrátiť k porovnaniu s medicínou. Väčšina ľudských chorôb má u rôznych pacientov zhodné príčiny a príznaky a potom aj metódy liečenia vychádzajú zo spoločných znalostí a skúseností, ktoré si lekári medzi sebou globálne vymieňajú.

A napokon, tretia významná odlišnosť krízového manažéra od bežného manažéra sediaceho vo vedení firmy je sociálny a ľudský odstup.

• **Krízový manažér teda neberie veľké ohľady na ľudí vo firme a siahne aj po nepopulárnych opatreniach; napokon, to je dosť známe.**

Opäť si pomôžem prímernom z medicíny. Ak dôjde k nejakej nehode, povedzme, že je tam vážne zranené dieťa, tak záchranári sa s úplnou profesionalitou, bez emócií a s využitím natrénovaných postupov venujú len záchrane jeho života. Neskúmajú, ako k nehode došlo, kto ju zaviniel, nemajú výčitky svedomia, že jej mohli zabrániť, nesnažia sa zakryť nejaké súvisiace okolnosti. Väčšinou pri vlastnej práci ani nevnímajú ľudí v okolí, ich plač, emócie, výkriky, rozčúlenie.

Interim manažér prichádzajúci zvonka pozná metódy a má odstup od príčin aj dôsledkov krízy.

Krizový manažér si pri nástupe do firmy musí rýchlo urobiť obraz o rozsahu krízy, navrhnúť najefektívnejšie riešenie a pre jeho realizáciu získať hlavných aktérov – spravidla sú to veritelia, banky, dodávatelia, zákazníci. Aby firma neumrela – teda neskončila v bankrote – je potrebné udržať jej základné životné funkcie. To znamená obeh peňazí, nákup a výrobu podstatných vecí pre reálny predaj, z ktorého opäť prídu potrebné peniaze na sanáciu krízy. Ak je v záujme záchrany celku niekde aj bolestivo zarezáť, musí to krízový manažér urobiť. V tejto schéme nie je žiadny priestor pre emócie, výkriky, ľútosť či rozčulovanie. V záujme prežitia čo najväčšej časti firmy, a tým aj zachovania práce pre čo najväčší efektívny počet zamestnancov, musia ísť individuálne sociálne vzťahy nabok.

• **Znie to dosť drsne.**

Ale neznamená to, že by mal byť krízový manažér na ľudí okolo seba hrubý. On predsa tú situáciu nespôsobil – len ju zvonku prichádza skúsiť vyriešiť. Navyše, krízový manažér si vo firme a v jej okolí nepotrebuje vytvárať nejaké dlhodobejšie osobné či sociálne väzby. Keď kríza pominie, krízový manažér odíde.

• **Ako sa z obyčajného manažéra stane špecialista na krízové riadenie?**

Na to asi neexistuje nijaký univerzálny recept. Nieкто v sebe odhalí určité schopnosti či sklony k dynamickým až adrenalínovým situáciám vo firmách, inému dopomôže náhoda. Žiadna formálna škola, kde by sa krízoví manažéri vyučili a získali diplom oprávňujúci riešiť krízy, pokiaľ viem, neexistuje.

To neznamená, že sa budúci krízoví manažéri na svoju rolu cielene nepripravujú.

Naša Česká asociácia interim manažmentu CAIM organizuje ročne desiatky vzdelávacích konferencií a seminárov pre manažérov, majiteľov firiem a ďalších zúčastnených. Avšak na vykonávanie krízového manažmentu – na rozdiel napríklad od profesie konkurzných správco – nie je potrebné skladať žiadne skúšky či ziskávať nejaké oprávnenia.

• **Ktoré vlastnosti by mal mať a aké podmienky má spĺňať ideálny krízový manažér?**

Pokiaľ hovoríme o interim manažérovi (s dočasným mandátom – pozn. red.) certifikovanom u nás, musí o sebe zverejniť určité informácie, doložiť profesionálnu kvalifikáciu z odborností, ktorými sa zaoberá, trestnú bezúhonnosť, preukázať niekoľko dobre zvládnutých interim projektov. V konečnom dôsledku by mal tiež preukázať aj dostatočnú finančnú nezávislosť, resp. zaopatrenosť.

• **Ako si treba predstaviť takúto finančnú nezávislosť a aký je jej účel?**

Vysvetlím to. S trochou zjednodušenia by sa dalo povedať, že jediným cieľovým parametrom krízového manažéra je záchrana firmy a všetko ostatné je podružné. Lenže táto snaha krízového manažéra sa môže rozchádzať so záujmami ďalších stakeholderov okolo firmy. Možno sa ukáže ako potrebné napríklad zrušiť jednu divíziu, aby sa dal zachrániť zvyšok firmy – ale čo keď oná najproblematickejšia divízia patrí práve k majiteľovým obľúbeným?

Čo ak na záchranu pracovných miest treba, bohužiaľ, určitú inú časť zamestnancov prepustiť – a medzi nimi sú napríklad rodinní príslušníci majiteľov? Ataky môžu prichádzať od veriteľov, bánk, dodávateľov a podobne, no

krízový manažér si musí udržať osobný odstup a chladnú hlavu. Musí byť pripravený na konfliktné situácie s majiteľmi či inými vplyvnými osobami, ktoré majú v danej situácii aj iné ciele. Preto nesmie mať strach o svoje živobytie a rozhodovať sa pod vplyvom tohto strachu.

Ak by sa krízovému manažerovi napokon nepodarilo presadiť realizáciu pripraveného a schváleného scenára vyriešenia krízy – napríklad s ohľadom na nejaké vzťahové záležitosti – musí mať odvahu a schopnosť z takéhoto projektu aj odísť. A viete si predstaviť, že pradživo vzťahov býva práve vo firmách ohrozených krízou veľmi zložitá a citlivá.

• **Ak krízový manažér majiteľov presvedčí a firme aj reálne pomôže, mali by to priznať; zrejme mu to vynahradia a dostane ako „succes fee“ slušnú sumu.**

K tomu malú poznámku. Kolega Vit Buchta, ktorý pôsobí v oblasti reštrukturalizácií v Nemecku, Rakúsku a Česku, popísal typický rozdiel v mentalite niektorých klientov. Po úspešnom dokončení projektu v Nemecku či Rakúsku vyplatí spravidla majiteľ firmy za jej záchranu alebo reštrukturalizáciu celú sľúbenú odmenu a často navyše aj drobný prídavok – z akejsi vďačnosti, že sa podarilo jeho firmu zachrániť alebo výrazne zlepšiť jej chod. U nás je podľa doktora Buchtu situácia taká, že ak sa projekt podarí veľmi dobre, majitelia niekedy špekulujú, či by sa situácia vo firme vlastne nevyriešila aj bez onoho špecialistu, viac-menej sama. To potom má za následok prietahy či obštrukcie s vyplácaním onoho succes fee.

• **A čo ak sa, naopak, záchrana firmy nepodariť? Kto rieši zodpovednosť za prípadné ďalšie škody a dôsledky?**



Tatra prešla krízovým manažmentom a dnes vyrába kustomizované autá pre výklenkové trhy.

Tu si treba uvedomiť, že podnikanie priamo súvisí s rizikom. Kto nechce niesť riziko, nemal by vlastniť firmu. Pokiaľ ju vlastní, je za ňu tiež podnikateľsky zodpovedný a toto podnikateľské riziko nemôže na nikoho prenášať. Ak sa firma pod jeho riadením – hoci aj vinou vplyvu vonkajších okolností – dostala na hranu krízy, nemožno predpokladať, že angažovaním krízového manažéra sa majiteľ tohto rizika zbaví. Nemôže na krízového manažéra preniesť prípadné negatívne dopady krízy svojej firmy.

• **Neskúmajú sa v takom prípade postupy krízového manažéra?**

Samozrejme, ak sa krízový manažér dopustí odborných pochybení, teda nepostupuje v súlade s tzv. starostlivosťou riadneho hospodára s ohľadom na situáciu firmy, potom za takéto dôsledky musí niesť zodpovednosť. Alebo je voči prípadným škodám poistený, podobne ako lekár či právnik. Ak sa však nijaká profesionálna chyba nepreukáže a firma

napriek tomu skončí nedobre, nemožno predpokladať, že krízový manažér škody spôsobené jej bankrotom nejako nahradí. Predsa aj lekárska veda je pred niektorými zdravotnými stavmi bezmocná – a v niektorých prípadoch trebárs pacient prišiel do ordinácie už príliš neskoro.

Častejšie sú však situácie, kedy firemný „pacient“ sotva utiekol hrobárovi z lopaty, už prestane dodržiavať dohodnutý „liečebný“ režim – a potom sa stane, že po prácne vyriešenej kríze nasleduje recidíva. A medikamenty – nástroje, ktoré pri riešení primárnej krízy situáciu stabilizovali a zlepšili – už opakovane väčšinou nezaberú, takže situácia je potom ešte kritickejšia.

• **Ako sú regulované a v praxi nastavené vzťahy medzi majiteľmi a krízovým manažmentom?**

Jedným z bodov etického kódexu CAIM je aj to, že krízový manažér nemá byť lojálny voči osobám majiteľov firmy, v ktorej rieši krízu,

ale oni spolu s ním musia byť lojálni k spoločne dohodnutému postupu, plánu, ako

Záchranca firmy navrhne plán, nechá si ho schváliť a realizuje ho bez emócií, aj ak je ľudsky tvrdý.

krízu vyriešiť. Ten pritom nemusí byť rigidný, nemenný; situácia si niekedy vyžaduje určité jeho úpravy. Ale na tom sa musia zhodnúť obidve strany – majitelia aj krízový manažér – a pre významnejšie zmeny musia spoločne získať aj súhlas ďalších stakeholderov, teda bánk, veriteľov, zamestnancov atď.

• **Pracovali ste pre viacero firiem. Stalo sa, že ste účasť na záchrane firmy odmietli?**

V tomto bode sa asi prax lekárov a krízových manažérov od seba odchyľujú. Obaja síce potrebujú, aby pacient na liečenie aktívne ➔

Záchrana Tatra Trucks v réžii krízového manažéra

Disciplinovaný prístup a dobrá spolupráca vlastníkov s krízovým manažmentom vedeným Petrom Karáskom vytiahli legendárnu značku naspäť na výslnie.

• **Vaše meno je spojené s úspešným pôsobením vo funkcii „interim“ výkonného riaditeľa – inými slovami, krízového manažéra, v spoločnosti Tatra Kopřivnice. Podnik už mnohí odpisovali, vy ste ho však dostali opäť do zisku a dnes patrí k úspešným exportérom. Môžete priblížiť vaše pôsobenie a postup v tejto firme?**

Myslím si, že už skoro všetko, čo sa týka záchrany značky Tatra, bolo prezentované. Skúsím sa teda na situáciu pozrieť z trochu iného uhla pohľadu. V posledných troch-štyroch dekádach len v Európe ukončilo samostatnú činnosť niekoľko desiatok dovtedy tradičných výrobcov nákladných a úžitkových vozidiel. Dnes prakticky existuje silný oligopol piatich skupín výrobcov. Patria tam Daimler/Mercedes, skupina VW, teda MAN so Scaniou,

Volvo vrátane Renaultu Truck, IVECO a DAF/Paccar – a vedľa nich už nie je príliš veľa priestoru pre iných, samostatne celoplošne pôsobiacich výrobcov.

Je to dané najmä obrovským tlakom na „uzbrojenie“ slabšej konkurencie na poli nákladného vývoja, ktorý ostatní nevydržali. Napríklad len vývoj nového variantu motora spĺňajúceho aktuálne emisné limity pre nákladné vozidlá stál u jedného z nich miliardu eur. A vozidlo má celý rad ďalších podobne komplikovaných skupín – kabínu, podvozok, prevodovku atď. V čase, keď zahraničná konkurencia začala pripravovať vývojovú ofenzívu, Tatra, podobne ako napríklad LIAZ, Karosa, Avia, ale aj ďalšie firmy, riešila existenčné otázky a privatizáciu. Tá sa v Kopřivnici dvakrát nepodarila a firma počas posledných 25 rokov mnohokrát zmenila majiteľa. Noví majitelia prichádzali s novými a novými plánmi a stratégiami, ktoré sa, bohužiaľ, ukázali ako neúspešné. Firma sa postupne prepádala, potom znovu nadychovala k ďalšej nádeji, aby o túto nádej opäť prišla. Z pohľadu tatrovákov to nebolo jednoduché obdobie, najmä s ohľadom na históriu a postavenie Tetry v minulosti.

• **Kedy prišiel pozitívny zlom a váš vstup do hry?**

Na prelome rokov 2012 a 2013 situácia pod americkým vedením vyzerala veľmi zle. Neboli peniaze, pretože sa málo a zle predávalo, Tatra riadne neplatila dodávateľom a už žiadna banka jej nebola ochotná požičať ďalšie peniaze. Takto sa firma pohybovala v začarovanom kruhu – skôr však po zostupnej špirále. Ako na oslabený kus sa na ňu vrhli aj rôzni špekulanti, príživníci a sprostredkovatelia, ktorí si ešte chceli pred bankrotom z lacnej koristi utrhnúť, čo sa dalo.

V tejto situácii sa našli dvaja českí podnikatelia, ktorí mali odvahu skúsiť firmu zachrániť pred bankrotom. Len málokto veril, že sa to môže podať. Ani ja som nebol presvedčený, že je ešte dostatok času na obrat. Títo podnikatelia v dražbe získali za pohľadávky založené akcie a po určitej právnej konsolidácii sme sa v lete 2013 stretli. Po krátkom čase totiž zistili, že vo vnútri firmy je ešte oveľa viac problémov, než sa na prvý pohľad zvonku zdalo.

• **Takže aký bol potom plán?**

Najprv sme s kolegami vykonali – s využitím mojej obľúbenej analógie s liečením pacienta – „hlbkovú diagnózu“ firmy a potom sme navrhli stratégiu a akčný plán postupu ➔

☞ spolupracoval alebo aspoň jeho priebeh nekomplikoval svojou nedisciplinovanosťou. Lekár je však viazaný sľubom pomáhať aj tým pacientom, ktorí nespupracujú – čo krízový manažér nemusí.

Ak majiteľ firmy nespupracuje či dokonca sabotuje plány na riešenie krízy, šance firmy na záchranu sa blížia k nule. Zo skúseností kolegov viem, že takéto situácie nie sú, bohužiaľ,

Petr Karásek

Nezávislý interim manažér a konzultant zameraný na oblasť reštrukturalizácií a krízového riadenia najmä výrobných spoločností; majiteľ spoločnosti Ascalae, s. r. o. Je podpredsedom Českej asociácie interim manažmentu (CAIM). Pôsobil ako vrcholový manažér pri reštrukturalizáciách spoločností Tatra Trucks, Škoda Transportation, DISA Industries, KORD Group, Jablonex Group a i. Predtým pracoval v spoločnosti Karosa Iveco o. i. ako konštruktér, obchodný riaditeľ, člen predstavenstva, ako aj člen širšieho vedenia nadnárodnej skupiny Irisbus – Renault V. I.

výnimočné. Ja som tiež raz neprijal exekutívnu zodpovednosť za riešenie reštrukturalizácie firmy, ktorá bola v nemalých problémoch; po vstupnej analýze a navrhnutí reštrukturalizačného plánu bolo totiž zrejme, že vlastníci to s jeho realizáciou nemyslia úplne vážne. A staré príslovie hovorí, že komu niet rady, tomu niet pomoci.

• **Ako vo všeobecnosti hodnotíte podnikateľov v Česku a na Slovensku z hľadiska zodpovedného prístupu k vlastníctvu a riadeniu firiem?**

Vlastník je pre firmu tou najvýznamnejšou osobou; tento fakt vystupuje do popredia najmä v kľúčových situáciách. Tými sú okrem založenia firmy, nastavenia a zmien stratégie, prípadných rozhodnutí o fúziách atď. tiež krízové situácie. Ak sa pozrieme z nadhľadu na české a slovenské hospodárstvo, tak drvivejšie firiem s domácimi vlastníckmi sa viac či menej darí; niektoré fungujú naozaj príkladne. To je potom výbornou vizitkou ich majiteľov.

Na druhej strane, je aj určitá menšia časť podnikov, ktoré majú zásadnejšie problémy alebo sú napríklad aj v kríze. Aj tento stav je vizitkou ich majiteľov. Buď sami túto situáciu priamo zapríčinili, alebo sa im nepodarilo vhodne a včas reagovať na vonkajšie vplyvy, nezostavili si dosť kvalitný manažérsky tím alebo manažérov nedostatočne kontrolovali. Alebo, naopak, viedli ich príliš detailne a manažéri stratili pocit, že zodpovednosť za riadenie firmy by mali niesť oni.

A práve táto relatívne malá skupina firiem v problémoch je segment, na ktorý sa zameriavam a o ktorom hovorím. Lekár tiež väčšinou hovorí len o pacientoch, ktorých niečo trápi, a o väčšine zdravých ľudí sa profesijne nezmieňuje. Ak by sme vychádzali len z toho, o čom hovoria lekári a krízoví manažéri, asi by sme mali pocit, že celá spoločnosť je chorá a v kríze. Ale tak to, našťastie, nie je.

Prípravil: Juraj Filin

Obrázky: Ascalae, ASFK/Miramax Films,

Tatra Trucks

(Pozn.: obrázok 1 je montáž.)

☞ záchranu a reštrukturalizácie. Akcionári ich odsúhlasili. Plán bol pripravený približne na dva roky, s tým, že na prvý rok bol pomerne detailný a zahŕňal 350 jednotlivých bodov na riešenie. Štart sa uskutočnil v októbri 2013. Manažérsky sa na záchrane firmy podieľalo približne 20 prvoliniových manažérov; z nich len dvaja pochádzali z pôvodného tatrováckeho tímu. Úspech projektu by nebol možný bez ďalších niekoľkých desiatok ľudí v strednom manažmente a špecialistov. Nová stratégia a akčný plán boli jednotiacim prvkom a akýmsi základom pre novú motiváciu týchto ľudí. Akcionári zabezpečili prvotné zdroje a za celý čas onoho krízového riadenia na 100 % dodržali svoj sľub, že z firmy nebudú nijakým spôsobom vyberať peniaze. Druhou z dvoch podmienok, ktoré sme si spoločne dohodli, bolo, že vlastníci nebudú zasahovať do operatívneho riadenia firmy.

• **To je dosť silná požiadavka.**

Ale bolo to nevyhnutné. Predstavte si, že si

chcete nechať operovať slepé črevo, vybrali ste si lekára, ten vás vyšetřil a prekonzultoval s vami postup – a vy sa v polovici tejto operácie preberiete z narkózy a začnete mu prikazovať, kade má viesť rez a podobne. Je to extrémne prirovnanie, ale ak ste odborník na slepé črevo a dokážete si ho vyliečiť sám, asi nebudete mať potrebu zveriť sa do rúk špecializovanému lekárovi. No ak takým špecialistom sám nie ste, nezostane vám iné, ako si nejakého vhodného vybrať a úplne sa zveriť do jeho rúk. A potom mu už ťažko môžete viesť ruky pri operácii a hovoriť mu, ako a čo má konkrétne robiť. Samozrejme, v prípade riadenia firmy treba z pozície vlastníka činnosť najatých odborníkov stále kontrolovať, a to najmä voči dohodnutému postupu činnosti. Ak zistíte, že sa neplní, je vaším právom ako majiteľa firmy vymeniť krízového manažéra.

• **Záchrana Tatra Trucks je realitou; už druhý rok znovu generuje zisk, predáva, investuje, prijíma ľudí, je aktívna**

vo vývoji. Ako sa to napokon podarilo dosiahnuť?

Zásadnými bodmi záchranu Tatra boli nová stratégia zameraná na špecializáciu a výklenky na trhu a technická stratégia zameraná na unifikáciu komponentov. Spolu s hlavnými bodmi akčného plánu pre firmu sa tieto body osvedčili, čo potvrdili aj merateľné výsledky za prvý aj druhý rok reštrukturalizácie.

• **Vyjadrili ste sa, že to bol zatiaľ najväčší projekt, na ktorom ste sa podieľali ako krízový manažér. Aké ponaučenia vám priniesol? A ako hodnotíte ďalší vývoj po ozdravení Tatry?**

Myslím si, že som mal viac presvedčať akcionárov a niektorých kolegov, že aj napriek dosiahnutým pozitívam je firma po prekonanej kríze predsa len do určitej miery oslabená, a preto ešte nie je vhodné príliš tlačiť na rýchly rozvoj. Inými slovami, prekonané radikálne zmeny treba ešte trochu vstrebať – a to ako pri stabilizácii procesov, tak najmä u ľudí. Aby zmeny dostatočne „zažili“, mali priestor pre dozdelenie a neustále mali pocit, že ich to baví, že robia správne veci správnym spôsobom. Možno je to taký trochu ochranársky pocit ako u mamy dieťaťa, ktoré prepustili z liečenia a ona ho nabáda, že ešte nesmie to či ono, aby sa mu choroba nevrátila. Ale myslím si, že to je vari pochopiteľný postoj.

JF

Špeciálna Tatra 16x8 na prevoz vrtného zariadenia je v ponuke pre ťažobné firmy.



SR chce byť lídrom v prechode na zelené hospodárstvo

Odborníci upozorňujú, že vyčerpatelnosť svetových prírodných zdrojov ohrozuje celkovú udržateľnosť systému. Východisko ponúka tzv. zelená ekonomika.

Zelená ekonomika je také fungovanie hospodárstva, ktoré zabezpečuje ekonomický rast a rozvoj spoločnosti pri čo najefektívnejšom využívaní prírodných, energetických a materiálnych zdrojov. Ide o relatívne nový koncept; kým v minulosti bol dôraz na čo najväčšiu spotrebu, dnes sa do pozornosti dostáva čo najracionálnejšia výroba.

V Bratislave o globálnych problémoch planéty

Medzinárodnú konferenciu „Prechod na zelené hospodárstvo – Transition to the Green Economy (T2gE)“ zorganizovalo Ministerstvo životného prostredia SR v rámci slovenského predsedníctva v Rade EÚ. Vyše 500 odborníkov, politikov, zástupcov medzinárodných organizácií, univerzít, podnikov, občianskej spoločnosti a investorov z 32 krajín sa začiatkom septembra zišlo v Bratislave, aby diskutovali o udržateľnej obehovej ekonomike.

Na konferencii napr. akcentovali potrebu vytvoriť plán prechodu na zelené hospodárstvo, a to na národnej aj európskej úrovni. Vyzvali na zmeny legislatívy a daňového systému, ktoré by vytvorili lepšie podmienky pre zelenú ekonomiku. Ďalej hovorili o zvýšení recyklácie odpadov, aby sa znovu dostali do



Recyklácia odpadov je základom obehovej ekonomiky.

obehu, o väčšej podpore malých a stredných podnikateľov, ale aj veľkých firiem v snahách o väčšiu materiálovú efektívnosť. Za kľúčové označili financovanie, pričom hybnou silou by tu mohol byť súkromný sektor. Konštatovali, že treba viac investovať do inovácií, vedy a výskumu.

Naše zelené ambície

„Diskusie počas predchádzajúcich dvoch dní znovu potvrdili, že v Európe máme vybudovaný robustný systém na monitoring čiastkových politik, ktoré prispievajú k prechodu na zelenú ekonomiku. Či už je to štatistický, reportingový alebo monitorovací systém stavu životného prostredia alebo správy o pokroku v obehovej ekonomike. Čo nám pravdepodobne chýba, je pravidelná možnosť neformálne hovoriť o výsledkoch, ktoré by pomohli hodnotiť pokrok na ceste k zelenej ekonomike, a o potrebných ďalších krokoch,“ priblížil šéf slovenského envirorezortu László Sólymos.

Keďže Slovensko chce byť stredoeurópskym lídrom v prechode na zelené hospodárstvo, MŽP SR bude v organizovaní podobných fór pokračovať. Týmto nultým ročníkom plánuje založiť tzv. „Bratislavský proces pre zelenú ekonomiku – Bratislava Green Economy Process“, ktorý má vytvoriť stabilnú platformu na výmenu najlepších skúseností, riešení a zhodnotenie pokroku smerom k obnoviteľnému hospodárstvu.

TA

Obrázok: TASR

Európsky balík o obehovom hospodárstve

Európska komisia v decembri 2015 určila z programu Horizont 2020 na vedu a výskum 650 mil. €. Ďalších 5,5 mld. € je zo štrukturálnych fondov; určené sú na odpadové, ako aj obehové hospodárstvo na vnútroštátnych úrovniach.

Potrebujeme dve planéty?

Svet by podľa ochranára a geológa Pavla Širokého zo združenia Za Matku Zem potreboval takmer dve planéty, aby dokázal udržať súčasnú materiálovú a energetickú spotrebu. „Ludstvo spotrebúva tak veľa zdrojov, že príroda nie je schopná ich dostatočne rýchlo obnovovať,“ skonštatoval. Za jeden z najväčších problémov označil fosilné palivá, ktoré sú hlavnou príčinou klimatickej zmeny – najväčšej aktuálnej hrozby. Za nevyhnutné preto považuje znížiť energetickú spotrebu. Ako príklad uviedol samotné Slovensko:

energetická náročnosť nášho priemyslu je takmer dvojnásobne vyššia ako priemer EÚ. „Keby sme sa dostali na priemer Únie, mohli by sme ušetriť približne toľko energie, koľko vyrobí Jaslovské Bohunice a Nováky,“ uviedol.

Podľa jeho slov je ďalším veľkým problémom



automobilová doprava, hlavne osobná. Jej podiel na emisiách CO₂ vzrástol v SR za 20 rokov zo 7 na 15 %. „Doprava je jediná oblasť, kde u nás rastie spotreba energie aj emisie skleníkových plynov,“ zdôraznil. Radí tiež zatepliť obydli, správne vetrať v zime aj v lete, nepoužívať klimatizácie a nekupovať zbytočné elektrospotrebiče.

Podľa ekologických organizácií v tomto roku žije ľudstvo od 8. augusta na tzv. ekologický dlh, t. j. dovtedy spotrebovalo svoje celoročné zdroje. Tento kritický bod nastáva v každom roku čoraz skôr.

TA

Triedenie nápojových obalov po novom



Ak je triedenie a recyklácia potravinových obalov v západnej Európe samozrejmosťou, na Slovensku je občianska uvedomelosť v tomto smere stále v plienkach. Na skládkach končí viac ako polovica z 1,5 milióna denne predaných nápojových kartónov.

Podľa prieskumu, ktorý realizoval jeden z výrobcov nápojových kartónov, triedi na Slovensku tento druh obalov 83 percent obcí. Z toho 43 percent ich hádže do kontajnerov spolu s plastom. Zvyšné obce majú na tento účel vyčlenenú osobitnú zbernú nádobu či miesto. Sedem percent obcí triedi nápojové kartóny spolu s kovom a 13 percent s papierom.

Občania sú v oblasti triedenia nápojových

kartónov z mlieka, zo smotany či džúsov menej zodpovední. Triedi ich len 18,5 percenta obyvateľov, pričom takmer polovica Slovákov netriedi tieto obaly vôbec. Príčinou môže byť aj zmatok v tom, do ktorej zbernej nádoby kartóny patria, keďže doteraz si mestá a obce upravovali pravidlá zberu po svojom.

Podľa nového zákona sa bude nápojový kartón zbierať už len v žltých zberných nádobách na plast, červených s kovmi alebo špeciálnych oranžových. Triedenie spolu s papierom bude od januára 2017 porušením zákona.

www.napojovy-karton.sk

Európa chce čistejší vzduch

Kvalita ovzdušia v Európe sa za desaťročia výrazne zlepšila, ale stále to nie je dosť. Približne 90 % obyvateľov európskych miest je vystavených znečisťujúcim látkam v koncentráciách vyšších, ako sú hladiny považované za zdraviu škodlivé. Dokonca sa predpokladá, že pre výskyt jemných pevných častíc v ovzduší sa pravdepodobne skraca o čakovaná dĺžka života v EÚ o viac ako osem mesiacov.

Znečistenie ovzdušia spôsobuje alebo zhoršuje mozgové mŕtvice, srdcovocievne choroby, astmu a zápal priedušiek. Osoby s ochoreniami srdca alebo pľúc sú zraniteľnejšie, rovnako alergici, starší ľudia a malé deti. Ročne práve pre znečistenie ovzdušia zomrie viac ako 400 000 obyvateľov EÚ predčasne. To je asi desaťkrát viac ako obetí dopravných nehôd. Dopady znečisteného ovzdušia na zdravie sú vyčíslené na 4 miliardy eur na zdravotnú starostlivosť a 16 miliárd eur na stratené pracovné dni.

EÚ preto podniká kroky na mnohých úrovniach – prostredníctvom právnych predpisov, spolupráce s odvetvami, zodpovednými za znečisťovanie, ako aj s medzinárodnými, národnými a regionálnymi orgánmi, MVO a výskumníkmi. Cieľom programu Európskej

komisie (EK) Čisté ovzdušie pre Európu je znížiť do roku 2030 zdravotné vplyvy súvisiace so znečistením ovzdušia o polovicu. Je potrebné znížiť mieru vystavenia ľudí vplyvom znečistenia, a to znižovaním emisií a stanovením limitov a cieľových hodnôt kvality ovzdušia.

Európa môže zabezpečiť dobrú kvalitu ovzdušia napríklad v mestských oblastiach a v dopravných uzloch investovaním do ekologickejších dopravných možností, podporou vozidiel s nízkymi emisiami a verejnej dopravy. Zlepšeniu ovzdušia pomáha obnoviteľná energia a nižšie využívanie uhlia. Množstvo amoniaku emitovaného poľnohospodárstvom sa znižuje lepšími postupmi pri chove dobytka a využívaním hnojív s nízkymi emisiami.

„Znečisťovanie ovzdušia musíme v Európe riešiť spoločne, pretože nepozná hranice. Každý môže prispieť k zmene, ak zaujme ekologickejší prístup k doprave, energetike, priemyslu a poľnohospodárstvu,“ povedal vedúci Zastúpenia EK na Slovensku Dušan Chrenek. „Čisté ovzdušie je základom zdravého života, preto sa Európska únia usiluje zaistiť, aby každý občan mohol dýchať bez zbytočného rizika,“ zdôraznil.

Slovensko-britský fond v „zelenom“ projekte

Fond InfraPartners Management LLP (IPM) podpísal memorandum o porozumení s gruzínskym štátnym fondom Partnership Fund JSC, ktorý pôsobí najmä v infraštruktúrnych projektoch spojených s obnoviteľnými zdrojmi energie. Predpokladá sa, že prvý investičný produkt poskytne kapitálové financovanie pre projekt Eco Green City pri Tbilisi a ďalšie investičné produkty budú založené za účelom podpory ďalších projektov obnoviteľnej energie v celom Gruzínsku.

„Projekt Eco Green City predstavuje veľký infraštruktúrny projekt na pozemku s rozlohou 200 až 250 hektárov v okolí Tbiliského mora, ktorý má zahŕňať zdravotné strediská, školy, obchodné centrá a ekologicky šetrné bývanie. Oblasť bude klasifikovaná ako Eco Green City s tým, že 90 % energie spotrebovanej všetkými zariadeniami bude generovaných solárnymi, veternými, vodnými a bioplynovými zdrojmi energie. Očakáva sa, že v prvej fáze vývoja projektu bude preinvestovaných 100 miliónov amerických dolárov,“ uviedol Managing Partner IPM Marián Boček.

RŽ

Igelitky zadarmo – už asi nie

Ministerstvo životného prostredia SR chce znížiť spotrebu plastových tašiek; v novele zákona o odpadoch navrhuje ich spoplatnenie. Obchodníci by ich tak nemohli k nákupom dávať zadarmo a zároveň museli viesť evidenciu.

Podľa organizácie Envi-pak pripadá na jedného Slováka ročne spotreba 466 tašiek, kým v celej EÚ je to okolo 200. „Lahké plastové tašky sa rýchlejšie stávajú odpadom, preto je potrebné zabrániť vplyvu takéhoto odpadu na životné prostredie. Znížením ich spotreby dochádza aj k nižšej tvorbe odpadu z obalov, čo je v plnom súlade s hierarchiou odpadového hospodárstva, kde na prvom mieste je predchádzať vzniku odpadu,“ odôvodnil návrh envirorezort.

Povinnosť znížiť spotrebu „igelitiek“ vyplýva Slovensku z európskej smernice. Členské štáty si môžu vybrať z dvoch opatrení. Buď prijať také, aby ročná miera spotreby neprekročila hranicu 90 ľahkých plastových tašiek na osobu do konca roku 2019 a 40 do roku 2025, alebo do konca roka 2018 zabezpečiť, že sa nebudú poskytovať k nákupom zadarmo. K tomu smeruje aktuálny návrh, ktorý je v pripomienkovom konaní a mal by byť účinný od 1. marca 2017.

TA

Výrobné firmy v SR zamestnávajú viac cudzincov

Až 98 % firiem oslovených v prieskume je ochotných prijať zamestnancov zo zahraničia.

Na Slovensku prudko rastie počet výrobných firiem, ktoré sú ochotné zamestnať zahraničných zamestnancov. Potvrďuje to prieskum poradenskej spoločnosti McRoy Group, ktorý uskutočnila medzi 195 klientmi. Prijímaniu zahraničných pracovníkov sa nebráni až 98 % z nich. Vlni bolo cudzincov ochotných prijať 75 % oslovených výrobných firiem.

Chýba kvalifikovaná pracovná sila

Málo pracovnej sily na Slovensku zvyšuje ochotu výrobných spoločností obzerať sa po zamestnancoch zo zahraničia. „Nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily na Slovensku sa tak dostal do štádia, že prakticky neexistujú priemyselné firmy, ktoré by si mohli dovoliť úplne vylúčiť zamestnávanie ľudí zo zahraničia,“ tvrdí manažér spoločnosti Branislav Holík. Počet klientov McRoy Group, ktorí využívajú zahraničnú pracovnú silu, sa dokonca medziročne približne strojnásobil. Očakáva sa, že tento počet bude naďalej rásť. Už teraz sú indície, že oproti súčasnému stavu sa môže do konca roka zdvojnásobiť.

Najväčší záujem o cudzincov je vo výrobných firmách, ktoré pôsobia v Bratislavskom, Trnavskom a Nitrianskom kraji, kde je nedostatok pracovnej sily najvypuklejší. Na druhej strane, najnižší dopyt je v Košickom a Prešovskom kraji, za ktorými nasleduje región Banskej Bystrice.

Firmy chcú ľudí z Európy

Najväčší dopyt je po ľuďoch z krajín EÚ, pre ktorých je slovenský pracovný trh otvorený. Ako uviedla spoločnosť, záujem je predovšetkým o Rumunov, ale aj o Maďarov, Čechov či Poliakov. Práve Rumuni však tvoria najpočetnejšiu skupinu zahraničných pracovníkov, ktorí na Slovensko v poslednom období prišli. Nezamestnanosť v Rumunsku je pritom nižšia než na Slovensku: 6,8 % (XII/2015) oproti slovenským 11,5 %. Nejde teda o ľudí, ktorí by si doma nevedeli nájsť prácu, ale o kvalifikovaných pracovníkov, ktorí hľadajú vyšší príjem.



Z krajín mimo EÚ sú najžiadanejší Ukrajinci, ktorí majú povesť pracovitých a šikovných ľudí. Ich zamestnávanie je však pomerne zložitá pre legislatívne obmedzenia. Niektoré firmy majú výhrady k pracovníkom z Bulharska, ktorí podľa nich konajú kolektívne; ak sa rozhodne odísť ich neformálny líder, odídu s ním všetci, čo môže vyvolať problémy. Najväčšou výzvou je obvykle jazyková bariéra. Firmy využívajú tlmočníkov, no niekedy im stačí strojový preklad s využitím smartfónu.

Skúsenosti sú dobré

Vo všeobecnosti však so zahraničnými pracovníkmi firmy problémy nemajú; skúsenosti s nimi sú v drvivej väčšine prípadov pozitívne. Faktom však je, že firmy by najradšej zamestnávali Slovákov, no tých nie je dostatok.

Potvrďujú to aj štatistiky ústredia práce. Kým vlni úrady práce evidovali necelých 22 500 voľných pracovných miest, dnes je ich už takmer 50 000. Je preto veľmi pravdepodobné, že počet zamestnancov zo zahraničia bude na Slovensku ďalej rásť.

Iná otázka je, dokedy bude Slovensko pre ľudí z cudziny zaujímavé, keďže po kvalifikovanej pracovnej sile je dopyt aj v bohatších krajinách, ktoré ponúkajú vyššie platy. Ak sa zmiernia jazykové požiadavky firiem z Nemecka, Rakúska, zo Švédska či z Holandska, dá sa predpokladať výraznejší pohyb kvalifikovaných pracovníkov práve do týchto krajín. Problém slovenských firiem s obsadzovaním voľných pracovných miest sa v takom prípade ešte zvýši.

TA
Foto: TASR

Poistenie majetku nie je luxus, ale potreba

Málokto sa pozastaví nad tým, že musí platiť povinné zmluvné poistenie. Riziká však nečhajú na váš majetok (auto) len v cestnej premávke, ale je ich neodhadnuteľné množstvo aj v bežnom živote a najmä pri podnikaní.

Poisťovne na Slovensku dnes ponúkajú širokú škálu možností poistenia majetku pre všetky subjekty – od občanov po veľké spoločnosti. Poisťiť možno hnutel'ny aj nehnuteľný majetok, a to vlastný aj cudzí. Ide o jedno zo základných poistení, ktoré by mal mať každý zodpovedný majiteľ hnutel'nej či nehnuteľnej veci alebo firmy.

Podnikanie je vysoko riziková záležitosť. Podnikateľské aktivity majú potenciál spôsobiť neporovnateľne vyššie škody oproti situácii jednotlivca. Preto treba poistenie považovať za nevyhnutnosť, znižujúcu škody, ktoré podnikateľ nie je schopný uhradiť z vlastných voľných zdrojov.

Špeciálne alebo komplexné poistenie

Oproti minulým rokom sa situácia na poistnom trhu zlepšila. Poisťovne ponúkajú špeciálne poisťovacie produkty, ktoré sú zamerané na ochranu rôznych rizík pri podnikaní. Niekedy je však jednoduchšie a istejšie – najmä v situácii bežného podnikateľa – uprednostniť komplexný poisťovací program. Taký, ktorý pokrýva najbežnejšie riziká spojené s poškodením a zničením vecí – živelnou pohromou, ale aj krádežou či vandalizmom. Poistenie sa môže vzťahovať na budovy, haly, hnutel'né veci, zásoby, ale aj na rozmanité

iné predmety, ako sú napríklad cennosti, umelecké diela či dokonca peniaze v hotovosti uložené vo firme.

Okrem toho je možné poisťiť aj cudzie veci, ktoré nie sú vo vlastníctve podnikateľa, ale ktoré pri podnikaní používa – napríklad na základe lízingu, prípadne veci, ktoré prevzal za účelom opravy a pod.

Nemenej dôležité pre podnikateľa je poistenie zodpovednosti za škodu, ktoré kryje ujmy spôsobené pri podnikateľskej činnosti tretím osobám. Jeho dve významné funkcie spočívajú v tom, že chráni podnikateľa (alebo aj zamestnancov) proti náhlemu finančnému zaťaženiu náhradou spôsobenej škody a pritom uspokojuje nároky poškodených aj v prípade, ak zodpovedná osoba nemá dost' prostriedkov na uhradenie ujmy.

Takéto poistenie zodpovednosti sa môže vzťahovať (často formou pripoistenia) aj na škodu spôsobenú chybným výrobkom alebo na škodu na životnom prostredí. **MJ/AV**

GWR16091019



Zabezpečíme najlepšie podmienky



RENOMIA

RENOMIA poskytuje komplexné služby v oblasti poistenia a risk managementu

Kladíme dôraz na svoju nezávislosť, ktorá nám vždy umožňuje stáť na strane klienta.

Spolupracujeme so všetkými stabilnými poisťovateľmi a starostlivo posudzujeme desiatky poistných produktov. S vami potom vyberáme tú najvhodnejšiu kombináciu a zároveň uplatňujeme svoje postavenie na trhu pri dohadovaní najvýhodnejších podmienok. Promptne, pre vás a s radosťou.

- Pracujeme vo vašom záujme.
- Detailne poznáme slovenský aj medzinárodný poistný trh.
- Prinášame objektívne informácie.
- Zabezpečujeme rýchlu likvidáciu škôd.
- Poskytujeme všetky druhy poistení podľa potreby.

Vaškovičová: Vzájomný rešpekt prináša úspech

Čítali sme to stokrát: tvrdo pracujte, nevzdávajte sa a rozvíjajte vzťahy. Producentka Mária Vaškovičová touto metódou vybudovala fenomén, ktorý je certifikátom profesionálnych kvalít a prestíže: Krištáľové krídlo.

- Krištáľové krídlo je dvadsať rokov pevnou súčasťou spoločenského života na Slovensku. Vyzdvihuje hodnoty, ktoré nepodliehajú móde, inflácii ani politickým vplyvom, takže toto ocenenie je všeobecne rešpektované. V dnešnej dobe je to vzácna vec. Máte na úspech špeciálny recept?

Veľmi dôležité je byť pracovitejší ako ostatní, veriť si, rešpektovať svojich partnerov a nevzdávať sa vo chvíľach, keď sa človeku

Na značke Krištáľové krídlo veľmi zodpovedne pracujem, som náročná na seba, na porotu a jej výber.

nedará. Vďaka tomu Krištáľové krídlo napreduje. Mojm životným mottom je myšlienka, že všetko, čo stojí za to, aby sa urobilo, stojí za to, aby sa urobilo dobre.

- Ocenenie je natoľko akceptované, že si ani nespomenieme na prípad, že by niekto kritizoval výber laureátov.

Nestáva sa to. Mám však známych, úspešných ľudí, ktorí mi vyčítajú, že oni ešte Krištáľové krídlo nedostali. V mojom okolí je veľa ľudí, ktorí by si ho zaslúžili. Našťastie o tom rozhoduje porota, nie ja. Cenu nerozdávame svojim kamarátom.

Každé ocenenie prechádza fázou od nominácie, kontrolou cez štatút až po rozhodnutie



poroty, ktorá tajne hlasuje. Výsledky sa dozvieme až po otvorení zapečatených obálok hodinu pred priamym prenosom za prítomnosti médií.

- Aká je filozofia vašej spolupráce s partnermi projektu?

Väčšina z našich mediálnych a reklamných partnerov sa stala dlhodobými partnermi nášho podujatia. Stotožňujú sa s našou značkou. Sú to úspešní podnikatelia a osobnosti. Máme k sebe vzájomný rešpekt a úctu,

to je základ dobrej spolupráce. Neviem si predstaviť vývoj Krištáľového krídla bez nich. S mnohými sme sa stali osobnými priateľmi.

- Jedným z ľudí stojacich blízko organizácie Krištáľového krídla je Ladislav Vaškovič, bývalý bankový topmanažér a váš životný partner. Stojí aj on za vznikom tohto ocenenia?

Nie, je to presne naopak. S manželom som sa zoznámila až počas tretieho ročníka Krištáľového krídla. Bol vtedy riaditeľom



Tradičnou dobročinnou akciou je Rallye Krištáľové krídlo.

banky, ktorá bola našim generálnym reklamným partnerom. Zo začiatku bola naša spolupráca čisto profesionálna. Osobne sme sa spoznali až pri odovzdávaní ocenenia. Nevenoval mi pozornosť (smiech), avšak vždy sa s veľkým uznaním vyjadroval o Krištáľovom krídle.

- **Verejnosť si však nepochybne spája úspech vášho projektu aj s podporou a vplyvom vášho manžela.**

Vďaka Krištáľovému krídlu sa naše cesty stretli, ale on ho nijakým spôsobom neovplyvňuje. Viem, že obdivuje to, čo robím.

Mnohí úspešní podnikatelia a osobnosti sa stali našimi dlhodobými partnermi a priateľmi.

Prekvapuje ma, že sa občas stretnem s názorom, že práve on financuje celé Krištáľové krídlo a pre mňa je to len ako hobby. Opak je pravdou. Na tejto značke veľmi zodpovedne pracujem, som náročná na seba, na porotu a jej výber osobností.

- **Výber nominovaných osobností približujú dokrútky počas finálneho galavečera. Ale predsa len: ako sa človek môže stať laureátom Krištáľového krídla?**

Predovšetkým musí byť úspešný v tom, čo robí. Návrh na nomináciu môže zasláť ktokoľvek, kto si všimne jeho výnimočný počin. Finálne rozhodnutie ostáva už na porote. Úlohu hrá aj šťastie – nominovaní sú vždy traja a občas sa stáva, že všetci majú veľmi silný rok. Aj keď by si to zaslúžili všetci, cenu môže získať iba jeden.

- **Takže vás to asi aj mrzí. Je to tak? Spomínate si na konkrétne príklady?**

Samozrejme. Fotograf Tibor Huszár bol napríklad nominovaný v tom istom roku ako výtvarník Jozef Jankovič. Osobne som ho v tom čase navštívila a toto stretnutie bolo pre mňa veľkým zážitkom. Nieslo sa v hlbokej diskusii pretkanej vtipom a životnými skúsenosťami. Cenu Krištáľové krídlo nakoniec získal – zaslúžene – Jozef Jankovič. Tibor za mnou prišiel a hovoril mi, že mu to veľmi prial, ale rovnako by aj on rád stál na pódii. Už nestihol – ešte v tom roku zomrel. Určite by si to bol zaslúžil tiež.



S veľvyslankyňou ČR Líviou Klausovou a manželom počas galavečera.

- **Medzi nominovanými je aj dosť mladých ľudí.**

Áno, je to tak a veľmi sa tomu teším. Oceňujeme osobnosti, ktoré sú na vrchole svojej kariéry, úspechov, počinov. Krištáľové krídlo nie je len o celoživotných úspechoch. Cena je za počin za prislušný rok. Často sa nám stáva, že po tom, ako oceníme nejakú osobnosť, dosiahne vo svete ešte väčšie úspechy – ako Adriana Kučerová, Peter Sagan a najnovšie olympijský víťaz Matej Tóth.

- **Profesionálne pochádzate z kultúrnej sféry. Znamená to, že s najväčším záujmom sledujete kategórie spojené s umením?**

Pravdupovediac, je mi najbližšia kategória Medicína a veda. Mám k nej veľký rešpekt. Táto kategória si zaslúži obrovské uznanie a úctu. Krištáľové krídlo predstavilo širšej verejnosti už viacero svetovo úspešných slovenských vedcov a lekárov.

- **Nie je zrejme náhoda, že ste pred 6 rokmi založili aj nadáciu. Aké sú jej aktivity?**

- **Čo pripravujete v blízkom čase?**

Práca, ktorú robím, ma obohacuje a posúva. Vnímam veľkosť ľudského ducha, vďaka čomu som aj ja prehodnotila svoj pohľad na život. Práve veľkosť a ľudský rozmer osobností mi dodávajú energiu a vyvolávajú potrebu pomáhať.

O manželovi L. Vaškovičovi: naše cesty sa stretli vďaka Krištáľovému krídlu, ale neovplyvňuje ho.

Už 18. septembra nás čaká Rallye Krištáľové krídlo s Matadorom – jazda historických vozidiel, na ktorej sa zúčastní mnoho známych osobností. Jej cieľom je zbierka na pomoc ľuďom s mentálnym postihnutím.

Pripravil: JF

Foto: TASR, Krištáľové krídlo

(Pozn.: časopis Goodwill je mediálnym partnerom Krištáľového krídla)



Matej Tóth získal ocenenie za rok 2015, v ktorom sa stal majstrom sveta.

Ako zarobiť na veľtrhu: 5 krokov

Ako zaplníte váš stánok skutočnými zákazníkmi, ktorí budú chcieť nakupovať?

Čaká vás účasť na veľtrhu a vy si nie ste ani trochu istí návratnosťou vynaložených investícií? Reálne posudzujte možnosti, ktoré sa ponúkajú, a načrtnite si cestu vašich budúcich zákazníkov.

Nespoliehajte sa na organizátorov a návštevníkov

Najčastejšou chybou vystavovateľov je, že sa spoliehajú na návštevníkov veľtrhu. Veď organizátori vám predsa sľúbili návštevnosť 60 000 ľudí.

Bohužiaľ, 60-tisíc ľudí neprejde okolo vašej expozície a už vôbec sa pri nej nemusí zastaviť, pokiaľ im na to nedáte dôvod. Navyše... koľko z týchto návštevníkov bude skutočne vašimi potenciálnymi zákazníkmi?

Nakreslite si cestu zákazníka

Každý váš zákazník, či už budúci alebo súčasný, musí prejsť procesom rozhodovania, kým nakúpi. Túto „cestu“ zákazníka podľa mňa najlepšie vystihol Avinash Kaushik. Cesta zákazníka má podľa neho nasledujúce fázy: SEE – THINK – DO – CARE.

V prvej fáze, SEE, vás potenciálni zákazníci ani nepoznajú. Vaším cieľom je zaujať a získať kontakt. Vo fáze THINK vaši budúci zákazníci premýšľajú o vašom produkte alebo službe. Vašou úlohou je odbúrať námietky a inšpirovať k nákupu. Ak sa vám všetko

podarí, zákazníci sa dostanú do fázy DO – chcú nakupovať. V tomto prípade je na vás predložiť neodmietnuteľnú ponuku. Vo fáze CARE všetko opakujete.

Ale naspäť k veľtrhu. Veľmi záleží na tom, ako dlho trvá cesta vašich zákazníkov od fázy SEE do fázy DO. Ak predávate na veľtrhu párky v rožku, tak cesta vašich zákazníkov zrejme veľmi dlhá nebude. Ak však predávate automobily, cesta zákazníkov bude trvať až niekoľko rokov.

Väčšina návštevníkov pre vás bude vo fáze SEE – to znamená, že ich musíte zaujať.

Ako zaujmete návštevníkov?

Predovšetkým sa snažte zaujať iba vašu cieľovú skupinu. Určite nemusíte osloviť každého zberača pier alebo študenta, ktorý sa ulial zo školy.

Čím zaujmete? Pozitívnu emóciou, ktorú si budú vaši návštevníci môcť vyskúšať. Dajte návštevníkom ochutnať pocit, keď použijú vaše riešenie ich problémov. Ako sa budú cítiť po kúpe vášho produktu alebo vyskúšajú vašu službu?

Posledné výskumy ukazujú, že človek sa rozhoduje na základe emócií. Vzbudte emócie a máte napoly vyhraté. Len si dajte pozor na to, ktoré emócie vzbudíte. Potrebujete vzbudiť pozitívne emócie, ktoré človeka inšpirujú k postupu do ďalšej fázy – THINK.

Propagujte v rámci veľtrhu vašu jedinečnú príležitosť vyskúšať si „pozitívnu emóciu“. Či už je to nasadenie do auta alebo ovládanie strojného mechanizmu. Dajte ľuďom pozitívne emócie vďaka skúsenosti, ktorú na veľtrhu môžu zažiť. Použite napríklad veľtrhové billboardy, ak je vo vašej cieľovej skupine každý návštevník veľtrhu. Keď je vaša cieľová

skupina užšia, použite maskotov, kamelotov či hostesky na vašu propagáciu. Ich úlohou bude smerovať návštevníkov na vašu expozíciu aj z iných pavilónov. Hostesky môžu osloviť iba úzku skupinu zákazníkov, ktorú si vopred stanovíte.

Ak oslovíte návštevníka a on prejaví záujem, bude chcieť vedieť viac. Pre vás je to znamenie, že sa prepol do premýšľajúcej fázy THINK.

Rozmýšľa už návštevník o vašom produkte/službe?

Návštevník v premýšľajúcej fáze bude hľadať dôvody, prečo nakúpiť alebo nenakúpiť. Možno sa mu v hlave objaví hneď niekoľko námietok k vášmu produktu či službe. Vašou úlohou je – pýtať sa. Zistiť, čo je skutočným motívom vášho návštevníka. Aké sú jeho skryté námietky, ktoré vám ešte nepovedal?

Pri kratšej ceste zákazníkov môžete prejsť ihneď k otázkam; pri dlhších cestách, ktoré trvajú niekoľko rokov, vám bude stačiť kontakt s príslušným ďalším schôdzky.

Nebojte sa pozvať na veľtrh aj ďalšie kontakty, ktoré ste nazbierali na iných eventoch a uviazli vám vo fáze THINK. Veľtrh je výborná príležitosť stretnúť sa a pokračovať v inšpirácii vašich skoro-zákazníkov k nákupu – do fázy DO.

Keď chce návštevník kupovať?

Tak to je super! Avšak ponuku budete musieť položiť vy. Len naozaj málokedy sa stane, že by návštevník prišiel s otvorenou peňaženkou a povedal: „Chcem 20 kusov toho a 10 kusov tamtoho.“ (Samozrejme, ak nie ste predajcom párkov v rožku). Je teda na vás položiť ponuku. Ako na to? Vytvorte veľmi lukratívnu a výhodnú ponuku. Dajte návštevníkovi možnosť porovnania. Tým, že jednu ponuku zvýhodníte a navyše ju časovo obmedzíte, napríklad: limitovanou akciou len pre veľtrh.

Na záver

Pozvite na vašu expozíciu všetky vaše kontakty na už existujúcich zákazníkov alebo aj tých, ktorí uviazli vo fáze THINK. Propagujte v rámci veľtrhu pozitívne emócie, ktoré môžu návštevníci skúsiť, keď prídu do vašej expozície.

Netlačte na pílu. Inšpirujte zákazníkov k postupu do ďalšej fázy a nikdy si nezabudnite vziať kontakt. A keď je návštevník v nákupnej nálade, jednoducho mu to predajte.

Jan Gabaj
agentúra GD
Foto: DMAG



Strojársky veľtrh bude najväčší za posledných päť rokov

Od 3. do 7. októbra čaká návštevníkov brnianskeho výstavniska najrozsiahlejšia prehliadka priemyselných technológií za posledných päť rokov.

Párne ročníky Medzinárodného strojárskeho veľtrhu sú tradične bohatšie, pretože sa súčasne konajú špecializované veľtrhy IMT, FOND-EX, WELDING, PLASTEX a PROFINTECH. Organizátori očakávajú 1 670 vystavovateľov, z toho takmer polovicu zo zahraničia.

MSV Brno je stabilne významným miestom prezentácie slovenských podnikov. V tomto roku ich na MSV bude najviac po českých, čínskych a nemeckých. Prihlásených je asi 90 firiem zo SR; obsadia približne 1 400 m². Z nich najväčšiu expozíciu (200 m²) si objednali Železiarne Podbrezová. Veľké stánky budú mať aj

TRENS SK a po roku sa vracajúca spoločnosť MAKINO. Slovenské firmy majú záujem aj o veľtrh platov PLASTEX, kde vystavujú spoločnosti Interplastics, ICOSA, Hrtech, GERGONNE SLOVENSKO, Plastcom, ICS ice cleaning systems, Sartech Slovakia alebo Ing. Častulík. Na veľtrhu WELDING budú mať veľké stánky firmy Messer Eutectic Castolin Slovensko a PRVÁ ZVÁRAČSKÁ. Novými vystavovateľmi sú Setro, Straaltechnik International Slovakia (veľtrh PROFINTECH) a NAJPI (veľtrh FOND-EX). Spoločná prezentácia slovenských firiem bude na ploche 150 m². Organizátorom oficiálnej účasti je SARIO; tradičný Slovenský deň bude v utorok 4. 10. 2016.

Hlavná téma – Priemysel 4.0

Témou ročníka je, rovnako ako vlni, Priemysel 4.0. Pred rokom nový smer ukazovala špeciálna výstava, v tomto roku bude prezentovaný priamo v expozíciách vystavovateľov. Pozornosť sa zameria na kľúčové inovatívne technológie automatizácie, robotizácie, digitalizácie a zasieňovania.

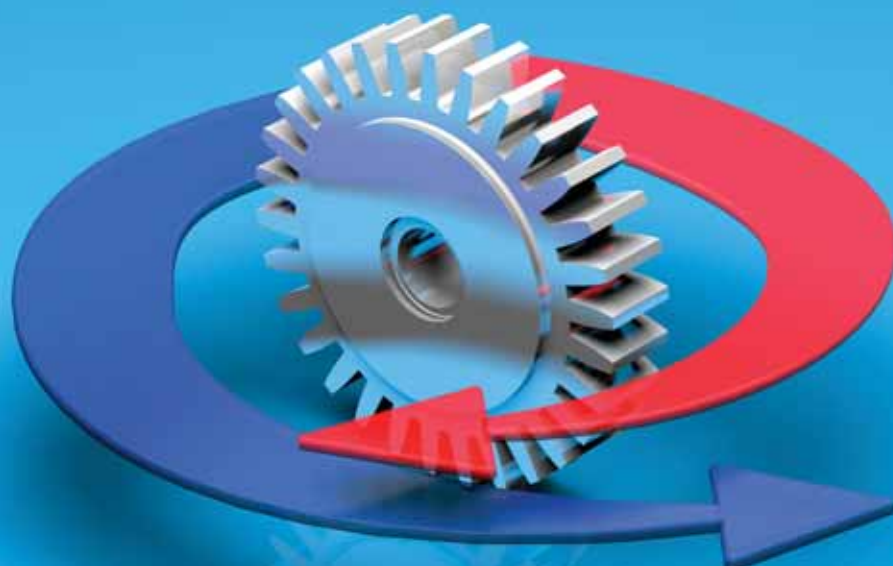


Partnerská krajina – Čína

Oficiálny „Pavilón Číny“ v hale A1 predstaví významné holdingy a technologické firmy. Súčasťou bude účasť malých a stredných firiem z provincie Zhejiang v pavilóne H. Celková výstavná plocha Číny bude 2 700 až 3 000 m² s viac než 150 vystavovateľmi a partnermi. To je najväčšia účasť partnerskej krajiny v histórii MSV. Návštevníkov čakajú aj výstava 3D digitálnej technológie, projekt Packaging Live, Electro-Park a premiérová aj expozícia Multifunkčné obrábanie. Tradične sa uskutoční veľtrh JobFair.

LP

Zaregistrujte sa pred svojou návštevou veľtrhu, ušetríte čas a peniaze. www.bvv.cz/msv

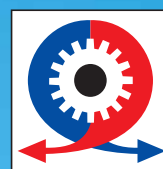


3.–7. 10. 2016

Brno – Výstavnisko

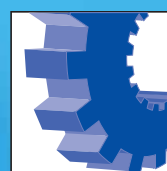
www.bvv.cz/msv

ufi
Approved
Event



MSV 2016 **AUTOMATIZACE**

58. medzinárodný
strojársky veľtrh



IMT 2016

10. medzinárodný
veľtrh obrábacích
a tvárniacich
strojov



Čína – partnerská
krajina MSV 2016

C
E
E
C

Central
European
Exhibition
Centre

BVV

Veľtrhy
Brno

Zákazník odmieta byť piatym kolesom na voze

Zákazník sa mení, no firmy na to nie vždy dokážu adekvátne reagovať. Hovorí o tom špecialista na consumer insight, branding a komunikačné stratégie Marian Timoracký.

- **Až 88 % firiem verí, že zákazníkom poskytujú excelentné služby a zážitok – ale len 8 % ich klientov si myslí to isté. A už roky sa hovorí, že zákazník sa neustále mení. Aký je teda dnes?**

Je čoraz náročnejší. Požaduje vysokokvalitné výrobky za čo najnižšiu cenu. Všetko chce kúpiť výhodne, rozumej: so zľavou. Tovar chce mať okamžite – najlepšie ihneď. Dostupnosť 24 hodín denne a sedem dní v týždni považuje za samozrejmosť. Takto by som mohol pokračovať ešte dlho.

- **Čo je dôvodom, že nároky zákazníkov sa tak rýchlo zvyšujú?**

Očakávania zákazníka formuje jeho predošlá skúsenosť – a to aj s inými, často diametrálne odlišnými obchodníkmi či poskytovateľmi služieb. Ak ste napríklad predajcom nábytku,

Očakávania zákazníka formujú jeho skúsenosti s najrýchlejšími a najflexibilnejšími segmentmi.

zákazník vás neporovnáva iba s ostatnými predajcami nábytku, ale aj so zákazníckym servisom banky, s trackingom stavu zákazky v e-shope či so špeciálnou starostlivosťou vo wellness klube. Veď predsa, „keď mi bez problémov dokážu vymeniť tovar za tri dni v e-shope s cyklistickým oblečením, prečo to nie je schopný urobiť kamenný obchod s nábytkom?“.

Ak teda firma chce v dnešnom svete zaujať svojho zákazníka, nielenže ho musí pozorne



Marian Timoracký

počúvať a komunikovať s ním, ale musí sa snažiť angažovať ho aj pri zlepšovaní svojich výkonov.

- **Ktoré nástroje, využívané v minulosti na komunikáciu s klientmi, dnes už nefungujú?**

Ak sa na vec pozrieme v širších súvislostiach, vidíme, že svet, v ktorom dominantnú rolu hrali korporácie, banky a veľké obchodné reťazce, prestáva existovať. Vo vzťahu predajca – kupujúci čoraz významnejšiu úlohu začína hrať kupujúci, teda zákazník či spotrebiteľ. Je informovanejší, skúsenejší, a teda aj skeptickejší, má viac možností na výber. Jednoducho povedané, už sa nedá tak ľahko dobehnúť.

Metódy nátlakového predaja, vnucovania produktov, všetky tie telefonáty s ponukou ponožiek z bambusových vlákien, otravné bannery a reklamy dnes už pomaly doznievajú. Nepopieram, v niektorých prípadoch ešte stále môže byť takýto agresívny predaj účinný, no vo všeobecnosti je trend práve opačný. Iniciátorom kúpy sa v čoraz väčšom meradle stáva samotný zákazník.

- **V tomto kontexte je čoraz populárnejšia personalizácia služieb. Nejde však iba o marketingovú bublinu? Nie je predsa možné personalizovať vždy, všetko, všade a pre každého.**

Generický prístup má stále svoje opodstatnenie na masovom trhu, kde zákazník nie je

na produkte príliš emocionálne zainteresovaný a očakáva od neho konštantnú kvalitu bez ohľadu na to, či si ho kúpi v Pezinku alebo v Pekingu. Lenže, ako nám ukazujú napríklad Nike a iní, aj v mass markete sú oblasti, do ktorých preniká personalizácia. Je to napríklad možnosť sám si navrhnuť tenisisky, mať možnosť meniť si podľa nálady remienok na hodinkách či kryt na telefóne a pod.

Metódy nátlakového predaja a vnucujúce sa reklamy sú dnes už obsolentné.

Na trhu služieb je však personalizácia v súčasnosti absolútnou prioritou. Dnes už považujeme za samozrejme sťahovať a používať v mobile iba tie aplikácie, ktoré sú pre nás užitočné, používať v komunikácii s bankou hlasovú biometriu, využívať personalizované social news magazíny atď. Navyše, každý zákazník, hoci aj ten najmenej náročný, sa vždy poteší, keď dostane niečo neštandardné, niečo navyše, niečo, čo presne zodpovedá jeho individuálnym potrebám.

- **Zásadným nástrojom na spoznanie zákazníka a na následnú tvorbu personalizovanej ponuky sa mali stať technológie založené na Big Data. Hovorilo sa o nich všade, očakával sa od nich zásadný prelom v komunikácii s klientom. No v ostatnom čase akoby na trhu v tejto oblasti zavládla skepsa.**

Svet je preplnený dátami. Zákazníci dnes po sebe zanechávajú toľko digitálnych stôp, že



firmy nie sú schopné využiť ich potenciál. Aj pri nasadení tých najlepších data minerov sa im len zriedkakedy podarí vydolovať poznatky vedúce k novým obchodným príležitostiam. Paradoxne sa tak záujem marketérov obracia smerom k „small dátam“. Ide o snahu priblížiť sa v maximálnej možnej miere k reálnemu svetu zákazníkov.

V službách je personalizácia absolútnou prioritou a rýchlo preniká aj do mass marketu.

Firmy potrebujú zachytiť maličké detaily v správaní zákazníkov, ktoré môžu viesť k odhaleniu každodenných rituálov, k popísaniu a pochopeniu správania reálnych ľudí v konkrétnych životných situáciách a problémov, ktoré riešia. Marketingovou výzvou je: ako dosiahnuť, aby sa váš produkt alebo služba stali prirodzenou súčasťou týchto zvyklostí – pričom zdôrazňujem slovko „prirodzene“. Budúcnosť vidím vo vzájomnom dopĺňaní sa veľkých a malých dát.

- **Kde je tu úloha sociálnych sietí, ktoré mali práve v kombinácii s Big Data tvoriť jeden z kľúčových komunikačných kanálov so zákazníkom?**

Asi nepoviem nič nové, ak v tejto súvislosti poukážem na to, že klasický lineárny purchase funnel už nefunguje. Dnešná cesta zákazníka ku kúpe sa skôr podobá Brownovmu pohybu, teda neusporiadanému pohybu častíc v tekutine, ktorý len zdanlivo vyzerá ako chaos. Googlenie, browsovanie, čítanie recenzií, porovnávanie, pozorné sledovanie hodnotení a následné overovanie si skúseností na sociálnych sieťach sa stáva štandardnou súčasťou zákazníkovej cesty ku kúpe.

Na prvý pohľad by sa mohlo zdať, že firmy snažiacie sa predáť nejaký tovar, nemajú na tejto ceste žiadnu šancu ovplyvniť zákazníka vo svoj prospech. Iste, Facebook nie je priamy predajný kanál. Treba ho vnímať skôr ako nástroj community manažmentu či touchpoint, ktorý môže zmeniť postoj zákazníka k značke, produktu alebo k službe.

- **Kde je v tomto kontexte úloha klasického korporátneho webu?**

Hoci mnoho firiem to ešte stále nepostrehlo, éra webov typu „Vitajte na internetových stránkach našej spoločnosti...“ je už dávno za nami. Na internete – a tu predovšetkým – má zákazník dnes väčšie slovo ako všetky tie



vaše pekné reči o vás na korporátne webe. Ak na jednej strane dáte na misku váh autentickú výpoveď zákazníka, ktorý popisuje svoju – či už pozitívnu alebo negatívnu – skúsenosť, a na druhú misku váh „reklamčinu“, ktorou seba a svoje produkty vychvaľujete do nebies, je jasné, na čiu stranu sa priklonia sympatie publika.

Budúcnosť korporátneho webu vidím skôr v publikovaní obsahu s pridanou hodnotou a v následnom generovaní business leadov než v „príhovoroch generálneho riaditeľa k návštevníkom stránky“.

- **Správajú sa v tomto Slovensko a slovenský zákazník inak ako zahraničie?**

Často sa na Slovensku stretávam so skeptickým pohľadom na zlepšovanie customer experience. Mnohí argumentujú: veď načo sa snažiť zlepšovať zákaznickú skúsenosť, keď zákazníkovi aj tak ide iba o čo najnižšiu cenu. Ja sa s takýmto postojom nedokážem stotožniť.

Po prvé: nie je pravda, že u nás ide všetkým iba o čo najnižšiu cenu. Už dávnejšie sme na Slovensku identifikovali sedem nákupných stratégií a orientácia na šetrnosť je len

jednou z nich, navyše aj to nie najpočetnejšou. Po druhé: je preukázané, že zákazníci, ktorí – a teraz hovorím o trhu služieb – mali iba tú najlepšiu zákaznickú skúsenosť, generujú o 140 % vyššie tržby než tí, ktorí boli vyslovene nespokojní.

Iniciátorom kúpy sa dnes v čoraz väčšom meradle stáva samotný zákazník.

A po tretie: hoci je to ťažké – áno, priznávam, tých 40 rokov komunizmu je v nás hlboko zakorenených – myslím si, že poslaním nás, ľudí z marketingového poradenstva, je posúvať hranice zákaznickej skúsenosti čoraz vyššie. Nateraz aspoň do rovnovážneho vzťahu medzi firmami a ich zákazníkmi. Inak povedané: aby zákazník nebol piatym kolesom na voze.

Prípravila: ID

Foto: Miriam Trnková, Pixabay

Pozn. rozhovor je prevzatý z časopisu Datalan News. Marian Timoracký ho poskytol v rámci konferencie Datalan IT Forum 2016.

Firemný blog: robte ho poriadne alebo vôbec

V prvých rokoch publikovali príspevky na blogoch skôr zaujatí jednotlivci; už dávno sa blogovanie stalo obľúbeným nástrojom na šírenie informácií o firme a zvyšovanie návštevnosti jej webstránky.

Len málo spoločností má pritom k dispozícii profesionálneho „textára“ s marketingovými skúsenosťami a majiteľ to po čase prestane zvládať. A tak sa najmä v menších firmách stáva, že individuálnych nadšencov nahradia takí zamestnanci, pre ktorých je to neraz veľmi nepríjemná povinnosť.

Ako z toho von?

Ponechať firemný blog na pleciach jediného človeka nebýva optimálne riešenie, najmä ak je to preňho jedna z mnohých povinností. Viacerí

Pred publikovaním dôležitého blogu otestujte jeho pútavosť u ľudí vo vašom okolí.

autori dokážu prinášať rôzne pohľady, prezentovať individuálne skúsenosti. Považujem za ideálne, ak šéf alebo zakladateľ blogu, u ktorého môžeme predpokladať najviac skúseností, dokáže nadchnúť pre blogovanie väčšiu či menšiu skupinu ľudí, a týmto pomôže získať potrebnú zručnosť a vedomosti. Cvičenie robí majstra a častým písaním sa rýchlo získa prax.

Samozrejme, mal by zabezpečiť dve veci. Po prvé, aby skúsený človek obsah textov editoval, ustriehol prípadné chyby, ale aj napravil štýlistické omyly. Zároveň sa treba postarať, aby autori príspevkov dostali čo najviac informácií, navštívili prednášku, prípadne webinár, a dostalo sa im povzbudenie.

Čo musia autori príspevkov zvládnuť

Každý raz začínal a musel najprv pochopiť, ako veci fungujú. Na internete nie je problém niečo uvuverejniť, problém je dosiahnuť, aby si váš text



niekto prečítal. Každý autor by si mal položiť niekoľko otázok ešte skôr, než stisne tlačidlo „publikovať“.

1. Užitočnosť

Bude mať môj text praktický zmysel pre ľudí, ktorých by som rád oslovil? Možno ste vcelku zručný pisateľ textov a máte jasný úsudok, no nikdy by ste nemali stratiť zo zreteľa svojich čitateľov. Netvrdím, že nemôžete písať super zaujímavé príspevky, ktoré pravdivo odrážajú politickú situáciu, približujú vaše dovolenkové destinácie či ukazujú kulinárske umenie. Ak ste však blog zakladali pre to, aby napomáhal marketingovo-predajným cieľom vašej firmy s IT službami, asi sa k cieľu príliš nepriblížite.

Pri písaní príspevkov nezapúšťajte na ich účel – pomáhať marketingovo-predajným cieľom firmy.

Blog môže – a mal by – byť do istej miery osobný, nevešajte však na jeho firemnú verziu všetko, čo vám napadne. Aby sme teda dokončili uvedený príklad – skúste radšej hovoriť o riešení najčastejších problémov používateľov PC, inšpirujte ich novými možnosťami v digitálnom svete, vzdelávajte ich v tom, čo im pomôže lepšie pracovať.

2. Upútajte pozornosť

Upúta môj titulok, udržím dostatočne dlho pozornosť? V záplave informácií nemá čitateľ inú možnosť, len si vyberať. Aj keby chcel, všetko dostupné prečítať nedokáže, a preto sa rozhodne na základe prvých viet – či častejšie len pár slov obsiahnutých v titulku. Nie je to

Na blogu by sa mali podieľať viacerí autori, prezentujúci rôzne pohľady a skúsenosti.

vždy jednoduché, preto odporúčam najprv pripraviť niekoľko alternatív nadpisov a z nich vyberať či kombinovať tie, ktoré najlepšie vystihnú podstatu.

Ak píšete skutočne veľký a dôležitý blog, dá sa to, samozrejme, profesionálne otestovať a zmerať. Ale aj keď nemáte takúto možnosť, spýtajte sa aspoň ľudí okolo seba, čo by ich zaujalo najviac.

3. Uľahčite čítanie blogu

Je príspevok pre čitateľov stráviteľný? Nezapúšťajte, že čítanie na obrazovke môže byť namáhavé, preto by text mal byť členitý, na dôležitých miestach zvýraznený. Keďže väčšina ľudí nečíta systematicky a očami preskakuje jednotlivé pasáže, sú medzititulky mimoriadne dôležitým prvkom.

Grafici hovoria, že jeden dobrý obrázok nahradí tisíc slov, a majú pravdu. Ilustrácie voľte premyslene, nie sú na stránke na ozdobu. Dnes už nie je problém získať slušné fotografie z databázy, trochu zručnejší užívateľ PC ľahko vytvorí ilustrácie, diagramy či porovnávacie vizualizácie. Dôležité je, aby každý takýto prvok prispieval k informácii, ktorú podávate, a nestal sa len zbytočným odvedením pozornosti.

4. Pravdivosť a referencie

Sú tvrdenia, ktoré v článku uvádzam, dôveryhodné? Každý deň počúvame stovky reklamných sľubov, opisy úžasných a neuveriteľných výsledkov, ktoré pre nás zabezpečia všemožné

výrobky. Niet divu, že ľudia sú skeptickí a neberú texty na internete tak vážne ako v minulosti. Snažte sa preto doložiť svoje tvrdenia výsledkami konkrétnych výskumov, štúdiami, citátmi z hodnoverných zdrojov či referenciami renomovaných odborníkov.

Dobre pôsobia aj referencie ľudí, ktorí už vaše služby využili a sú ochotní napísať pár slov o svojich skúsenostiach. Že by to mali byť slová prirodzené, a nie hyperbolicky pochvalné, hádam už netreba pripomínať.

Jana Škutková
www.marketingovo.sk
Obrázky: Pixabay



naša anketa

Téma: goodwill

1 Aký význam pripisujete goodwillu firmy? Je dnes dôležitejší ako v minulosti?

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



Erika Lindauerová
riaditeľka, HP Inc.
na Slovensku
a v Českej republike

1 V dnešnej dobe je goodwill ešte dôležitejší ako kedykoľvek predtým. Dobré meno je pre firmu nielen úspechom, za ktorým sa skrývajú roky práce, ale aj veľkou konkurenčnou výhodou. Zároveň so sebou prináša zodpovednosť voči vašim klientom a tiež zamestnancom, pre ktorých je prísľubom kvality a zárukou splnených očakávaní.

2 Dobré meno firmy vytvárajú najmä samotné produkty a služby, ich kvalita, úroveň, prístup k zákazníkom a zamestnancom, ktorí sa vysokou mierou podieľajú na reputácii spoločnosti. V HP Inc. dodržiavame zásady etického kódexu, každý zamestnanec musí prejsť príslym školením.

Nemenej dôležitý je aj vplyv firmy na jej externé prostredie. Sme zelená firma, ktorá sama aktívne recykluje a zároveň podporuje recykláciu aj u svojich zákazníkov a partnerov. Svoju úlohu pri budovaní dobrého mena zohráva aj finančná podpora a pomoc Pro bono. V HP môže každý zamestnanec

dobrovoľníckym aktivitám mesačne venovať až 4 hodiny zo svojho ročného pracovného

Goodwill prináša zodpovednosť voči klientom; je pre nich prísľubom kvality.

času. Z vlastnej skúsenosti môžem konštatovať, že dobrovoľnícke aktivity prehlbujú vzťah zamestnanca s firmou, posilňujú kolektív a tímového ducha a, samozrejme, zanechávajú dobrý pocit.



Boris Hrdý
riaditeľ, Bratislavská
arcidiecézna charita

1 Naša organizácia nepatrí medzi štandardné firmy, ktorých cieľom je produktivita a zisk. Dobré meno je však bytostne spojené s našim pôsobením rovnako ako pri podnikoch z podnikateľského prostredia.



Neziskový sektor zaznamenáva rozvoj a s rastúcim množstvom ponuky „nonprofit“ organizácií sa začínajú čoraz viac skloňovať pojmy ako kvalita, dobré meno a v istom zmysle aj konkurencia.

Hodnotu našej organizácie a jej úspešné pôsobenie odráža aj goodwill, hoci nie úplne v ekonomickom význame tohto slova. Registrované množstvo neziskových organizácií je, viac ako kedykoľvek predtým, výzvou aj pre nás, aby sme budovanie dobrého mena považovali za neoddeliteľnú súčasť nášho pôsobenia.

2 V oblasti služieb, v ktorej pôsobíme, je potrebné neustále dbať na ich kvalitu. Kvalita buduje, udržiava a chráni náš goodwill. U nás sa ju snažíme zabezpečovať najmä kvalitou ľudí, dodržiavaním zákonov a férovosťou. Naším zamestnancom vytvárame primerané pracovné podmienky, dávame priestor na ďalšie vzdelávanie, oceňujeme klientmi pozitívne hodnoteného zamestnanca.

Aj v neziskovom sektore sa čoraz viac skloňujú pojmy ako kvalita a dobré meno.

V sociálnych službách nie je vôbec jednoduché zabezpečiť dostatok motivovaných, odborné pripravených a osobnostne vhodných zamestnancov na výkon tejto služby. Je však v našom záujme starať sa o personál, ktorý v konečnom dôsledku vytvára obraz o našej organizácii. Naším cieľom je byť nápomocní tým ľuďom, ktorí sa ocitli v nepriaznivej životnej situácii, byť im nablízku. Aj tak môžeme budovať goodwill našej organizácie.

2016: nové pravidlá pre e-shopy

Zmeny v povinnostiach obchodníkov voči zákazníkom aj úradom

Rozvoj a rast počtu internetových obchodov – e-shopov – podnecuje legislatívu k častým úpravám a novelám, prinášajúcim zmeny a úpravy práv a povinností ich prevádzkovateľov.

Prostrediu internetových obchodov sa v súčasnosti venuje celý rad zákonov. Ako príklady možno uviesť zákon o elektronickom obchode, zákon o ochrane spotrebiteľa, zákon o ochrane osobných údajov.

Alternatívne riešenie sporov

V poslednom období priniesla výrazné novinky novela zákona o ochrane spotrebiteľa pri predaji tovaru alebo poskytovaní služieb na základe zmluvy uzavretej na diaľku alebo zmluvy mimo prevádzkových priestorov predávajúceho. S účinnosťou od 1. februára 2016 majú e-shopy informačnú povinnosť zverejniť na svojich webstránkach informácie pre spotrebiteľa o možnosti využitia alternatívneho riešenia sporov (ARS) a tiež informácie o platforme RSO.

Právna úprava alternatívneho riešenia sporov je obsiahnutá v novom zákone o alternatívnom riešení spotrebiteľských sporov. Zmyslom zákona o alternatívnom riešení sporov je upraviť

Webstránky e-shopu musia upozorniť na možnosť alternatívneho riešenia sporov.

právo spotrebiteľa obrátiť sa na obchodníka so žiadosťou o nápravu, ak nie je spokojný so spôsobom, ktorým predávajúci vybavil jeho reklamáciu, alebo ak sa spotrebiteľ domnieva, že obchodník porušil jeho práva. Pokiaľ obchodník nereaguje na žiadosť spotrebiteľa do 30 dní, je spotrebiteľ oprávnený podať návrh na alternatívne riešenie sporu subjektu alternatívneho riešenia sporov.

Cieľom úpravy je predchádzať súdnym sporom a vyriešiť spor mimosúdne, dohodou. Výhodami ARS sú najmä rýchlosť, efektívnosť, menšia formálnosť a bezplatnosť. Navrhovateľom ARS



môže byť len spotrebiteľ. Pod obchodníkom, ktorý je povinný zverejniť možnosť využitia ARS, sa nemyslí len prevádzkovateľ e-shopu, ale aj prevádzkovateľ kamennej predajne.

Platforma RSO – riešenie sporov online

Oddelene od systému ARS je potrebné vnímať platformu „riešenie sporov online“ (známu pod skratkou „platforma RSO“). Predstavuje jednotné miesto, na ktorom budú môcť spotrebiteľia, ale aj obchodníci zo štátov EÚ podávať sťažnosti a podnety voči druhej zmluvnej strane. Sťažnosti a podnety sa budú podávať prostredníctvom formulára, ktorý je dostupný na webe (<https://webgate.ec.europa.eu/odr/main/?event=main.home.show>) v jazykoch všetkých členských štátov EÚ. Odkaz na platformu RSO musí byť ľahko prístupný na webstránke e-shopu. Pred samotným podaním podnetu sa subjekt podávajúcí podnet musí zaregistrovať prostredníctvom autentifikačnej služby európskej komisie (ECAS).

Výhodami riešenia sporov prostredníctvom platformy RSO sú najmä rýchlosť, jednoduchosť a finančná nenáročnosť. K nesporným výhodám ďalej nepochybne patria aj odbúranie jazykovej bariéry voči osobe z iného štátu EÚ a obojstrannosť. Pod obojstrannosťou sa rozumie skutočnosť, že nielen spotrebiteľom, ale

aj obchodníkom je poskytnuté právo podávať podnety voči zákazníkovi.

Ako má obchod narábať s osobnými údajmi zákazníka

Prevádzkovatelia e-shopov pri predaji tovaru alebo služby uzatvárajú v styku s fyzickou osobou nepodnikateľom spotrebiteľskú zmluvu a v súvislosti s dodaním tovaru alebo služby nevyhnutne vyžadujú jej osobné údaje. V tejto

Riešenie sporov online je konkrétna platforma komunikujúca vo všetkých jazykoch EÚ.

súvislosti už od 1. júla 2013 platí, že prevádzkovateľ spracúva osobné údaje bez súhlasu dotknutej osoby, ak je spracúvanie osobných údajov nevyhnutné na plnenie zmluvy, v ktorej vystupuje dotknutá osoba ako jedna zo zmluvných strán, alebo v predzmluvných vzťahoch s dotknutou osobou alebo pri rokovani o zmene zmluvy.

Na rozdiel od predchádzajúcej úpravy, od 18. júla 2016, platí, že prevádzkovateľ e-shopu nemá povinnosť oznamovať informačný systém osobných údajov e-shopu Úradu na ochranu

osobných údajov. V zmysle nového chápania prevádzkovateľov e-shopov, ktorí nepoužívajú osobné údaje na marketingové účely, si prevádzkovateľ e-shopu o informačnom systéme

Prevádzkovateľ e-shopu spracúva osobné údaje aj bez súhlasu zákazníka, ak to vyžaduje plnenie zmluvy.

vedie len evidenciu. Úrad na ochranu osobných údajov zverejňuje na svojom webovom sídle tlačivo „Evidencia informačného systému osobných údajov“, ktoré po vyplnení prevádzkovateľ e-shopu na úrad nezasiela, ale si ho uschová u seba.

Jednoduchšie podnikanie, rovnaká ochrana

Novinky v úprave alternatívneho riešenia sporov nepochybne prinesú nielen spotrebiteľom, ale aj obchodníkom a prevádzkovateľom e-shopov menšiu náročnosť v súvislosti s riešením spotrebiteľských sporov a možnosť vyriešiť spory mimosúdnu cestou.

Navyše, nové chápanie prevádzkovateľov e-shopov, ktorí nepoužívajú osobné údaje na marketingové účely, so sebou prinieslo žiaduce zníženie miery byrokracie e-shopov voči Úradu na ochranu osobných údajov. Zmeny v súvislosti s prevádzkovateľmi e-shopov majú za cieľ zjednodušiť podnikanie e-shopov a zároveň zabezpečiť ochranu spotrebiteľov.

JUDr. Katarína Bystrická
Právne centrum, s. r. o.
Obrázky: Pixabay



Stvorený na prácu – aj pre náročných

ASUS ZenBook UX310 je najnovší prírastok do rodiny biznis notebookov. Toto ultratenké zariadenie si vás získa typickým celokovovým telom a ideálnou veľkosťou s 13,3-palcovým displejom, hmotnosťou 1,45 kg a hrúbkou 18,35 mm.

Vo výbave má najnovšie procesory Intel Core šiestej generácie a dedikovanú grafickú kartu GeForce 940MX. Vďaka tomu zvládne akékoľvek aplikácie, ktoré budete pri práci používať. ZenBook UX310 nezabúda ani na bohatú konektivitu a jeho moderné komponenty zaručujú dlhú životnosť. Tento notebook vás bude na cestách sprevádzať dlhé roky.

VN

Online nakupovanie a kybernetické riziká

Top kybernetickými rizikami sú platby a nákupy cez internet, kyberšikana a odcudzenie identity. Vyplývalo to z prieskumu Uniqa poisťovne. „Až 62 % prípadov spotrebiteľských sporov, ktoré riešia poisťovne, sa týka nákupov cez internet a až 65 % ľudí sa pri použití

platobnej karty na internete obáva, že sa stane obeťou podvodu,“ priblížil Róbert Koch z oddelenia poistenia majetku poisťovne.

Podľa interných údajov spoločnosti Eset pritom Slováci patria, spolu s obyvateľmi nemecky hovoriacich krajín, k opatrným používateľom internetu. „Snažia sa chrániť a aktívne sa zaujímajú o softvérovú bezpečnosť,“ vysvetlil Peter Stančík, špecialista digitálnej bezpečnosti z Esetu. „Paradoxne, tento prístup vedie často k falošnému pocitu bezpečia, čo sa prejavuje v trochu laxnejšom postoji voči aktuálnym hrozbám, akým je napríklad sociálne inžinierstvo,“ doplnil.

Hrozbou je podľa prieskumu aj tzv. odcudzenie virtuálnej identity. „Ukázalo sa, že 45 % prípadov odcudzenia identity sa týka získavania pôžičky či hotovosti a až 90 % ľudí nevie, ako sa môžu v prípade takéhoto útoku brániť,“ uviedol R. Koch. Fenomén sociálnych sietí a diskusných fór podľa neho zároveň spôsobil nárast tzv. kyberšikany – zasielanie útočných mailov a SMS, vytváranie dehoonestujúcich stránok a blogov, zverejňovanie fotiek a videí s cieľom niekoho poškodiť. „Prieskum poisťovne ukázal, že až 60 % ľudí sa bojí, aby o nich na internete nekolovali nepravdivé informácie,“ dodal expert z Uniqa.

TA

Partnerstvo SUSE a Mirantis

Spoločnosti Mirantis, ponúkajúca komplexné riešenie OpenStack, a SUSE, priekopník v oblasti Linuxu a open source, oznámili novú spoluprácu. Jej cieľom je ponúknuť zákazníkom, ktorí používajú riešenia OpenStack, podporu pre platformu Linux na podnikovej úrovni.

Obe firmy budú spolupracovať v technickej oblasti, aby sa SUSE Linux Enterprise Server stal vývojárskou platformou vhodnou na nasadenie riešení Mirantis OpenStack. Súčasne budú spolupracovať na podpore operačných systémov Red Hat Enterprise Linux a CentOS, vďaka čomu sa Mirantis chce stať jednotiacim bodom pre všetkých, ktorí potrebujú podporu OpenStack pre rôzne popredné distribúcie Linuxu.

JR

Aplikácia ukazuje obchody so zľavami

Mobilné nakupovanie cez smartfóny a tablety sa stáva dôležitým predajným kanálom aj na Slovensku. V prvom polroku 2016 medziročne vzrástol počet prístupov z mobilov o vyše 67 % a z tabletov o takmer štvrtinu. Pokiaľ ide o zrealizované nákupy z mobilov, ich počet vzrástol viac ako o polovicu a nákupy cez mobilnú aplikáciu až o rekordných 354 %.

„Podľa našich dát, ak sa zákazník stane mobilným shopperom, počet jeho objednávok prudko vzrastie. Dôvodom je to, že nakupovanie cez mobil a aplikáciu je rýchlejšie, jednoduchšie a ľudia tak môžu nakupovať kedykoľvek a kedykoľvek,“ povedal Štefan Miho z portálu Zľavomat.sk. Klienti si podľa neho obľúbili funkciu lokálnych zliav, ktorá im na mape ukáže zaujímavé nákupné inšpirácie z ich okolia.

Počet prístupov z mobilov a tabletov tvorí už približne polovicu celkovej návštevnosti portálu. Najčastejšími značkami mobilných telefónov podľa prístupov boli Samsung, Apple, Sony, HTC, LG, Huawei a Lenovo.

KS

Nastáva doba UHD

Technológia vysokého rozlíšenia (High Definition – HD) sa vyvíjala posledných 20 rokov a najnovším trendom je Ultra HD (ultra vysoké rozlíšenie). Ultra HD sa v porovnaní s HD šíri „rýchlosťou svetla“.

Ultra HD (UHD alebo 4K UHD) poskytuje štyrikrát vyššie rozlíšenie než vysielanie v HD formáte, predtým nevidané farby, plynulejší a jasnejší obraz a prepracovanejšie detaily. Jedným z hlavných ťahúnov vývoja technológie HD



V roku 2015 sa predalo 31 miliónov UHD zariadení, v r. 2016 sa predpokladá 54 miliónov.

v Európe bola spoločnosť SES Astra, ktorej sa z vysokého rozlíšenia podarilo urobiť televízny štandard. Najlepšou voľbou pre príjem signálu v Ultra HD kvalite je satelitné vysielanie. Satelit umožňuje prijímať široké spektrum programov, ponúka dostatočnú šírku pásma pre špičkový obraz aj zvuk a je dostupný na celom území Slovenska.

Evolúcia rozlíšenia

Rok 2015 je možné v tomto smere označiť za revolučný. Pribudlo vtedy asi 20 % televíznych kanálov v HD rozlíšení. Ich počet podľa odhadov spoločnosti Euroconsult len v Európe v rokoch 2015 – 2019 ďalej vzrastie o 75 %. Rozširuje sa satelitná kapacita; napríklad operátor SES plánuje ešte do konca roka 2016 vypustiť dve nové družice a v roku 2017 ďalšie štyri.

Vďaka priaznivej cene si stále viac ľudí kupuje Ultra HD televízne prijímače, hoci ich pôvodným zámerom bolo zaobstarat' si len televízor s plochou obrazovkou. Predpoveď pre rok 2016 je 54 miliónov predaných UHD zariadení, v roku 2015 to bolo 31 miliónov¹. Obrazovky s Ultra HD rozlíšením sú navyše ideálne pre zobrazenie v High Dynamic Range (HDR) – vysokom dynamickom rozsahu, čo je technológia, ktorá zvyšuje svetelnosť obrazu a umožňuje realickejšie zobrazenie obsahu.

Šport a filmy v špičkovej kvalite

Prirodzeným motorom rozvoja HDTV bolo vždy vysielanie športu a možno očakávať, že to bude rovnako aj s Ultra HD. Počas letnej olympiády v Londýne v roku 2012 britská BBC premiérovito vysielala v UHD na veľkoplášnych obrazovkách. Tento rok sa športu v UHD dočkali aj Slováci – RTVS ako jedna z dvoch televíznych spoločností v Európe ponúkla divákovi prenosy z letných olympijských hier v Riu de Janeiro v UHD. No napríklad Japonci už sledovali dianie z Ria v 4x vyššom rozlíšení, ako je 4K Ultra HD – teda v 8K.

Zážitok zo sledovania dostáva nový rozmer pri filmoch v Ultra HD kvalite. Podobne intenzívne je možné užiť si dokumentárne filmy zobrazujúce exotické krajiny a zvieratá. Už dnes je dostupných viac ako 1 200 filmov a seriálov vo formáte UHD a ich počet stále rastie.

Na spôsobe príjmu záleží

So zvyšujúcim sa dopytom po UHD sa musí vyrovnáť aj infraštruktúra. UHD kvalitu umožňuje rozvoj technológie kompresie videa. Najnovší kompresný formát/kodek, High Efficiency Video Coding (HEVC) je oproti svojmu predchodcovi H.264 ešte výkonnejší. HEVC znižuje šírku pásma o polovicu a umožňuje tak cenovo prijateľné vysielanie v UHD kvalite. Predpokladá sa, že predaj HEVC set-top boxov tento rok dosiahne 5 miliónov zariadení, čím sa zlepši prístup k novému a vylepšenému zážitku zo sledovania¹.

Napriek vyššej kompresii si technológie ako HD a Ultra HD vyžadujú rozšírenie pásma, aby bolo možné divákovi prinášať takú vysokú kvalitu. Priemerná celosvetová rýchlosť pripojenia je

5,6 Mbit/s², iba 68 % domácností v EÚ však má k dispozícii pripojenie na internet s rýchlosťou prekračujúcou 30 Mbit/s³.

Aby bolo možné odvysielať prenos naživo v HD kvalite prostredníctvom pozemnej siete, je potrebná stabilná prenosová rýchlosť 10 Mbit/s, teda vyššia než je dosah a priemerná rýchlosť pozemného širokopásmového pripojenia. Odvysielanie jedného filmu v HD kvalite pre 2,5 milióna divákov prostredníctvom pozemného

RTVS ako jedna z mála ponúkla prenosy z olympiády v UHD; Japonci ju už sledovali 8K UHD.

širokopásmového pripojenia by, navyše, stálo tisíce eur. V porovnaní s tým je možné prostredníctvom satelitu odvysielať film v HD kvalite neobmedzenému počtu divákov približne za 10 eur. Jediným obmedzením sú hranice satelitného pokrytia. Dopyt po kvalite a spôsobe prenosu, aký si vyžaduje, je kľúčovým faktorom nevyhnutnosti satelitnej technológie pre úspech videoarchitektúry.

HD rozlíšeniu sa darí a Ultra HD je stále rozširujúcejšie. Televízny priemysel musí uvažovať o vyššom rozlíšení ako o kľúčovom trende, ktorý pretrvá.

MI

Foto: SES Astra

Pozn.: ¹SES analytika, Q4 2015; ²Akamai, 2015;

³ Európska komisia, 2015

Samsung Galaxy Note7 prekonáva limity

Vylepšené pero S Pen, odolnosť IP68 a ešte spoľahlivejšia ochrana dát

Ak patríte k užívateľom, ktorým smartfón nahrádza osobného asistenta, Samsung Galaxy Note7 je určený práve pre vás.

Displej s obojstranným zakrivením a s 5,7-palcovou uhlopriečkou otvára možnosti, aké doteraz neboli dostupné. A to najmä vďaka vylepšenému peru S Pen s 0,7 mm hrotom, ktoré navodzuje pocit ako pri písaní skutočným perom. Využijete ho napríklad pri komunikácii s cudzincom, nakoľko pri jeho podržaní nad textom systém poskytuje jeho okamžitý preklad. Vďaka peru S Pen budú nielen akékoľvek poznámky, ale aj grafy či skice zaznamenané s maximálnou presnosťou. Vaše nápady môžete vďaka špeciálnej funkcii zapisovať kedykoľvek, a to bez toho, aby ste museli obrazovku odomykať. Dokonalý dojem dotvára QHD Super AMOLED displej, ktorý má tie najlepšie zobrazovacie schopnosti.

Odolný displej, špičkový fotoaparát

Hoci plocha displeja je extra citlivá na dotyk, smartfón Galaxy Note7 vrátane inteligentného pera S Pen je odolný voči vode a prachu (certifikácia IP68). Extra ochranu poskytuje tvrdené sklo Gorilla Glass 5, ktoré je v porovnaní s predchádzajúcou verziou odolnejšie.

Súčasťou smartfónu je špičkový fotoaparát s technológiou snímača Dual Pixel so svetelnosťou objektívu F1.7. Tie spolu s rýchlym

automatickým zaostrovaním pracujú súčasne tak, aby boli vaše fotografie ostré aj pri nepriaznivých svetelných podmienkach.

Ako prvý smartfón na svete je zabezpečený snímačom očnej dúhovky.

Vzhľadom na rozmanité funkcie smartfónu ponúka Galaxy Note7 až 64 GB internej pamäte s možnosťou rozšírenia až na 256 GB pomocou microSD karty. Galaxy Note7 využíva aj najnovšiu technológiu rýchleho bezdrôtového nabíjania.

Biometrická ochrana: nový level

Ak ste sa v minulosti stretli so Samsung KNOX, viete, že ide o extrémne spoľahlivú bezpečnostnú platformu. Jej súčasťou je aj biometrická autentifikácia, ktorá okrem zabezpečenia údajov pomocou odtlačkov prstov posúva úroveň ochrany na úplne nový level.

Galaxy Note7 totiž ako prvý smartfón na svete disponuje snímačom očnej dúhovky. So Samsungom Galaxy Note7 sa už nikdy nemusíte obávať krádeže citlivých dát – a rovnako ani akejkolvek náročnej pracovnej výzvy.

www.samsung.sk



Konektivita a big data naberajú explozívne tempo

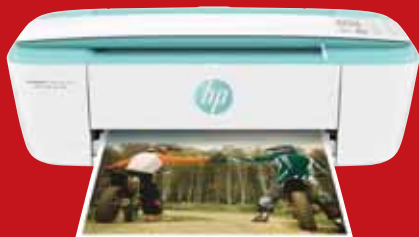
Do roku 2020, teda za necelé štyri roky, bude na Zemi pripojených 50 miliárd zariadení a strojov, ktoré budú generovať obrovské množstvo dát. Napríklad pripojené autá budú generovať denne 4 terabyty dát a pripojená fabrika môže vyprodukovať viac ako 1 petabyte dát denne. Pre porovnanie, MP3 prehrávač s kapacitou jeden petabyte hudby by mohol prehrávať hudbu počas 2 000 rokov.

Stretnutie Intel Developer Forum, ktoré sa konalo v auguste v San Franciscu, upozornilo na tri faktory, ktoré budú charakterizovať evolúciu technológií potrebných pre smart a „pripojený“ svet. Po prvé, computing bude všade a vo všetkom. Vyše 50 miliárd vecí a zariadení bude mať viac ako 200 miliárd pripojených senzorov a všetky budú generovať obrovské množstvo dát. Ďalej, výpočtový výkon, analytika a možnosti úložísk budú vedieť konfigurovať dáta do zmysluplných štruktúr, ktoré pomôžu dosahovať rýchlejšie a informovanejšie rozhodnutia. Napríklad,

rádovo v milisekundách bude trvať komunikácia medzi dvoma autami, ktorá v konečnom dôsledku zabráni nehode.

A napokon, všadeprítomná konektivita medzi zariadeniami komunikujúcimi cez internet a cloud je tretím faktorom budúcich technológií. Základy pre inteligentný a pripojený svet sú položené vďaka 5G technológiám. 5G je ďalšou generáciou bezdrôtovej siete, ktorá rozvinie potenciál pre miliardy zariadení a umožní užívateľom vychutnávať si až neuveriteľné zážitky.

TA



Malá, no štýlová multifunkčná tlačiareň

Spoločnosť HP predstavila najmenšiu multifunkčnú tlačiareň, ktorá zmení vašu domácu kanceláriu. V porovnaní s ostatnými atramentovými all-in-one tlačiarňami vo svojej triede má HP DeskJet 3720 len polovičnú veľkosť. Ponúka kombináciu tlače, skenovania a kopírovania s množstvom funkcií a jednoduchým intuitívnym ovládaním aj pri tlači z mobilných zariadení. Jej kompaktné rozmery umožňujú tlač prakticky všade.

Používatelia môžu tiež priamo zo sociálnych sietí alebo zo svojho fotoaparátu pomocou priloženej aplikácie HP Social Media Snapshot upravovať, tlačiť a zdieľať svoje fotografie. **VN**



Gears Of War do rúk aj na uši

Microsoft ohlásil špeciálnu edíciu konzoly Xbox One s motívom hry Gears Of War a o pár dní oznámila divízia HyperX spoločnosti Kingston uvedenie nového headsetu CloudX Revolver GoW špeciálne pre konzolu Xbox s rovnakým herným motívom.

Hra Gears of War 4 patrí medzi dychtivo očakávané herné tituly tohto roka a spúšťa novú éru franšízových produktov s Gears motívami. Hardvér je v predaji od leta, hra vychádza v októbri 2016. Slúchadlá určite zaujmú nielen fanúšikov tejto legendárnej hry, pretože majú čo ponúknuť aj po zvukovej stránke a nie je problém používať ich s PC alebo konkurenčnými konzolami Playstation. **VN**

Extra tenký so super výkonom

Aj keď je HP Spectre 13 extrémne štíhly, nerobí kompromisy medzi elegantným dizajnom, výkonom a funkčnosťou. Precízne vyrobené hliníkové šasi je tenké len 10,4 mm, no vďaka inovatívnej hybridnej batérii disponuje výdržou až 9 a pol hodiny. Spodná časť notebooku z karbonových vlákien vytvára tenký profil, ktorý je súčasne ľahký aj odolný. Hmotnosť celého zariadenia je necelých 1,1 kg.

Výrazne vyšší výkon než mobilné procesory prinášajú procesory Intel Core i5 a i7. O exkluzívny zážitok sa postará nielen Full HD



displej bez okrajov s uhlopriečkou 13,3" (33,8 cm), ale aj zvuk od Bang&Olufsen.

VN

Minidron s rozlíšením 4K



Čínska spoločnosť Wingsland Technology predstavila minidron S6, ktorý má v zloženej podobe veľkosť ako smartfón, takže je ľahko skladovateľný a prenosný. Ide zrejme o najtenší dron na svete; jeho hrúbka nepresahuje

26,8 mm, hmotnosť s batériou je len 230 g. Pritom je vybavený 13 MP fotoaparátom s nízkym skreslením a rozlíšením 4K.

Štyri vrtule dronu sú na sklápacích ramienach. Má všetky funkcie bežného dronu: inteligentné ovládanie orientácie, automatický návrat domov, funkciu nasleduj ma a pristávanie a vzlietanie pomocou jedného tlačidla. Vyrábajú ho v troch technických verziách a v šiestich farebných variantoch; na jeho dizajne sa podieľala módna značka MLGB.

JF

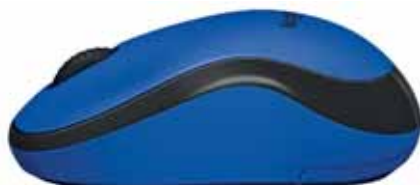
Internet aj bez výpadkov?

Router musí byť výkonný a spoľahlivý – lenže, ako zostať online aj po tom, ako vám vypadne signál? Pomocnú ruku podá multi-WAN router D-Link DWR-953, ktorý má v sebe okrem tradičných portov aj slot pre SIM kartu. Za normálnych okolností pracuje ako bežný sieťový router, no pri výpadkoch spojenia sa vie automaticky prepnúť na mobilný internet a udržať tak vaše spojenie so svetom online. Nakonfigurovať sa pritom dá aj tak, aby kombinoval rýchlosť komunikácie cez kábel s mobilnou sieťou a zrýchlil tak pripojenie na maximum. **JR**



Nový trend – tiché myši

Bezdrôtové myši M220 Silent a M330 Silent Plus sú úplne prvé „tiché“ myši značky Logitech. Myši, ktoré ako prvé na svete získali certifikát Quiet Mark od Noise Abatement



Society, teda Spoločnosti pre potieranie hluku, poskytujú tradičný pocit pri kliknutí, ale ich hlučnosť je o viac ako 90 percent nižšia oproti štandardným myšiam. Môžete s nimi napríklad pracovať aj v spálni bez toho, aby ste rušili spánok vášho milovaného partnera, alebo v tichej kancelárii, kde nebudete klikaním rozptyľovať pozornosť svojich kolegov. Myši majú aj dlhú výdrž batérie – 18, resp. 24 mesiacov. **JR**

Inteligentné využívanie energií

... môže výrazne znížiť účty firmám

Ako sa dajú znížiť náklady na energie? Väčšina firiem by dnes odpovedala: nakúpime komoditu lacnejšie a znížime energetickú náročnosť výroby obstaraním efektívnejších strojov.

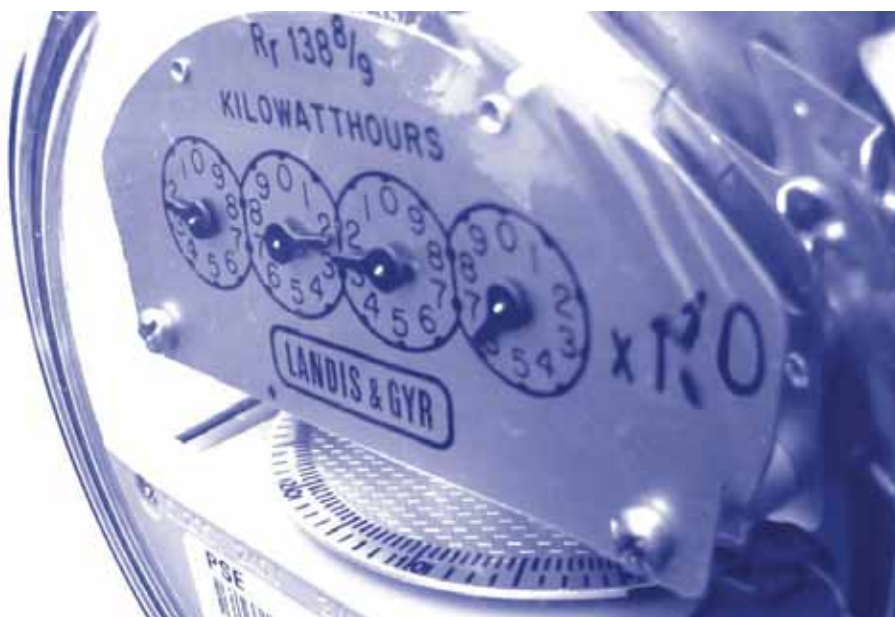
Na pokles cien energií sa však nedá spoliehať donekonečna. Súčasný vývoj na komoditnej burze naznačuje, že cenové dno sme už prekonalí. Len od marca do začiatku augusta zdražela elektrina približne o 5 eur – na cca 30 € za MWh. Ceny plynu v rovnakom

Nízke ceny komodít sú zrejme minulosťou: za päť mesiacov zdražela elektrina o 5, plyn o 3,5 €.

období stúpili o 3,5 eura – na 16,5 až 17 €/MWh. Čo sa týka zvyšovania energetickej efektívnosti nákupom nových strojov, tu treba počítať s vysokými obstarávacími nákladmi.

Na optimalizáciu sa zabúda

Náklady na energie sa však dajú optimalizovať aj bez veľkých investičných nákladov. Stačí sa zamerať na ich inteligentné využívanie, najmä v prípade elektriny. Rozumnejšie rozloženie jej spotreby v čase, v kombinácii s prechodom na variabilnú tarifikáciu, totiž môže priniesť výrazné zníženie účtov bez toho, aby bolo potrebné akokoľvek investovať do nového strojového vybavenia podniku. Dnes sa ešte firmy pri voľbe tarifikácie prikláňajú k jednotarifným produktom. Za elektrinu teda platia rovnako bez ohľadu na čas, v ktorom ju v skutočnosti spotrebujú. Argumentujú tým, že vedia dopredu naplánovať svoje náklady podľa predpokladu spotreby. Okrem toho, klesajúce ceny komodity im znižovali náklady za dodávku bez toho, aby museli spotrebu akokoľvek optimalizovať. Výsledkom je, že dáta o spotrebe využívajú spoločnosti len pri úprave nastavení rezervovanej kapacity a pri optimalizácii nákladov za distribučnú časť poplatkov.



Dá sa to aj inak

Účty za elektrinu sa však dajú znížiť aj jej inteligentným využívaním, konkrétne prechodom na variabilnú tarifikáciu a presunom časti spotreby na čas, kedy sú energie lacnejšie. Úspora môže – v závislosti od prijatých opatrení a typu podniku – dosiahnuť aj niekoľko desiatok percent. Energeticky náročné technologické procesy je totiž možné mierne alternovať v čase. Výraznú úsporu môže priniesť ich posun z ranných na neskoré nočné hodiny, prípadne sa dajú využiť výhodné ceny elektriny počas víkendov. Časové rozloženie procesov môže okrem úspory za cenu komodity znížiť aj technologickú náročnosť pripojenia. Odberateľ totiž pri optimalizovanom odbere dokáže znížiť aj objednanú rezervovanú kapacitu na svojom odbernom mieste. Napríklad hotel nespustí práčovňu počas drahých a energeticky náročných hodín, keď prebieha príprava obeda, ale urobí tak v lacnejších večerných hodinách. Okrem úspory

Veľké úspory prinášajú optimálne využívanie energií v čase a prechod na variabilnú tarifikáciu.

z ceny komodity ušetrí aj na rezervovanej kapacite, keďže nebude mať v rovnakom čase spustených niekoľko náročných procesov. Rovnako v reštaurácii netreba kúriť naplno tesne pred jej otvorením, keď je elektrina

drahá, ale miestnosti temperovať v noci za lepšiu cenu – a neskôr iba dokúriť.

Šanca aj pre menších

Vďaka rozumnému rozloženiu spotreby elektriny môžu ušetriť nielen veľké, ale aj menšie

Inteligentné meracie systémy umožnia do roku 2020 ušetriť na viac ako 600 000 odberných miestach.

firmy. Na Slovensku totiž prebieha inštalácia inteligentných meracích systémov (IMS), ktoré umožnia prechod na variabilnú tarifikáciu. Do konca roka 2016 dostane IMS 80 percent koncových odberných miest kategórie II. a IV. s ročnou spotrebou väčšou alebo rovnou 4 MWh.

Plný roll-out sa má završiť do roku 2020, dokedy by sa malo pokryť aj 80 percent koncových odberných miest kategórie III. – s rovnakou ročnou spotrebou a s rezervovanou kapacitou menšou ako 30 kW. Celkovo bude inteligentnými meracími systémami vybavených približne 600-tisíc odberných miest vrátane domácností. Všetky budú môcť ušetriť len vďaka tomu, že elektrinu budú mierať v dobe, kedy je lacnejšia.

Lukáš Moravčík
obchodný riaditeľ Magana Energia
Foto: SXC

Industry 4.0 je viac ako iba ďalšia automatizácia

Implementácia jej zásad znamená zmenu celého biznisu

Nárast produktivity o 20 %, úspora nákladov o 15 %, eliminácia ľudského faktora – či už z pohľadu chybovosti alebo efektívnejšieho využitia pracovnej sily. Aj o tom je Industry 4.0.

Ide o komplexnú zmenu biznisu, ktorá predstavuje výzvu pre dnešné výrobné spoločnosti. O tom, že ide o skutočne zásadnú zmenu, svedčí i fakt, že digitálna transformácia priemyslu si podľa odhadov len do roku 2020 vypýta v Európe investície presahujúce 700 miliárd eur.

Komunikačná integrácia v reťazci

Na prvý pohľad môže Industry 4.0 vyzerať ako automatizácia výroby smerujúca k zníženiu predovšetkým personálnych nákladov. To je však iba veľmi zúžený pohľad, ktorý nezodpovedá realite. Implementácia zásad Industry 4.0 je totiž o jednote naprieč celým biznisom presahujúcim hranice samotnej spoločnosti. Je o zmene myslenia, ktoré by malo viesť k zmene doterajších zaužívaných postupov – a nie o produktoch, ktoré nesú nálepku Industry 4.0 ready.

Firmy budú aj fyzické výrobky dodávať ako službu so zabezpečením ich celého životného cyklu.

Prechod na Industry 4.0 si vyžiada vzájomnú komunikáciu všetkých prvkov reťazca – od externého prostredia firmy cez jej softvérové a aplikačné vybavenie, interných zamestnancov až po všetky stroje a veci zapojené vo výrobe. Platí, že každý z týchto prvkov komunikuje s každým.

Biznis inak

Ako to môže vyzerať v praxi? Predstavte si firmu, ktorá vyrába pneumatiky. Dnes ich predáva klasickým spôsobom – dodáva ich



do obchodnej siete, z ktorej sa dostanú ku koncovému zákazníkovi. Po uplynutí ich životnosti skončia pneumatiky na skládke, prípadne v spaľovni tuhého odpadu.

Prechod tohto podniku na štandardy Industry 4.0 by neznamenal to, že firma škrtne časť svojej pracovnej sily a ľudí nahradí automatizovanou výrobnou linkou. Zmena musí byť zásadná. Spoločnosť napríklad prestane dodávať pneumatiky do distribučnej siete kamenných a online obchodov. Namiesto toho ich ponúkne priamo koncovým zákazníkom ako službu. Po ukončení životnosti pneumatiky od klientov odoberie a následne ich zrecykluje. Zníži tak nároky na vstupný materiál, zákazníkovi ponúkne lepší servis a v konečnom dôsledku zvýši aj objem produkcie. Objednávky pre výrobu sa budú zadávať online, presne podľa dopytu klientov. Tak sa nestane, že určitý typ pneumatík bude plniť skladové zásoby, pričom iného bude nedostatok.

Scenár je veľa

Scenárov, ako môže prechod výrobnéj firmy na Industry 4.0 vyzerať, je však výrazne viac. Ciele zavádzania Industry 4.0 môžu byť totiž v každej firme iné, komplexné i parciálne. Môže ísť o rast konkurencieschopnosti spoločnosti ako takej, no aj o rast jej atraktivity

na trhu. Parciálnym cieľom zas môže byť zavedenie mobilnej alebo prediktívnej údržby, ktorá zvýši plynulosť výroby a predĺži životnosť strojov.

Technická univerzita a klastri firiem vo Viedni čoskoro sprevádzajú inteligentnú továreň budúcnosti.

To, že Industry 4.0 už nie je iba víziou ďalekej budúcnosti, ukáže napríklad pilotná továreň vo viedenskom technologickom centre aspern IQ, ktorú stavia viedenská technická univerzita s partnermi. Továreň pracuje s najnovšou možnou technológiou a využíva špičkové IT priemyselné systémy, vrátane nástrojov business intelligence a dátovej analytiky. Na jej príklade sa bude dať pozrieť, ako môže Industry 4.0 pomôcť výrobnému biznisu.

Jozef Mikulášik
 Director of Solutions for Manufacturing,
 Retail and Transport
 Atos IT Solutions and Services
 Ilustračné foto: Siemens

VRM: inovatívny exportér, ktorý šíri dobré meno Slovenska

Trenčianska firma vyvinula o. i. systém riadenia letiskového areálu na diaľku a púšťa sa do vývoja autopilotov pre autá.

Virtual Reality Media, a. s., Trenčín (VRM) je dodávateľ simulátorov vlastnej konštrukcie určených na výcvik používateľov leteckej a pozemnej techniky – vojenskej i civilnej. Počas svojej vyše 20-ročnej existencie si firma vybudovala dobrú pozíciu na trhoch vyspelých krajín a ich strategických spojencov v treťom svete.

Medzinárodný úspech a opodstatnené vízie

Letecké simulátory od VRM, ktoré uspeli v celosvetovej konkurencii u zákazníkov z 12 krajín (doposiaľ), okrem iného pomáhajú v teritóriách ako Irak či Afganistan pripravovať ich vlastných príslušníkov ozbrojených síl, a tým znižovať potrebu prítomnosti spojencov.

Spoločnosť VRM so slovenskými vlastníkmi a vlastným vývojom zamestnáva desiatky vysokokvalifikovaných ľudí; výsledky ich práce sa priradujú k exportu produktov s vysokou pridanou hodnotou. Firma od svojich počiatkov funguje v prostredí voľnej súťaže, bez akýchkoľvek politických väzieb; na domácom trhu i v zahraničí sa presadzuje kvalitou.

Vrtuľníkový Top Gun

VRM sa v súčasnosti uchádza aj o zapojenie do projektu nadnárodného výcvikového strediska pre pilotov a operátorov moderných vrtuľníkov Sikorsky UH-60 Black Hawk (v tlači dostalo populárnu prezývku „vrtuľníkový Top Gun“) so sídlom na Slovensku. Slovenská republika totiž v súčasnosti realizuje nákup týchto osvedčených vrtuľníkov, a to ako prvá krajina v strednej a východnej Európe. Bolo by preto logické, keby malo uvedené výcvikové stredisko svoju adresu na Slovensku, a tiež, aby bolo vybavené technológiami slovenskej výroby, ktoré sa už veľmi dobre osvedčili.

Treba dúfať, že slovenskí výrobcovia vrátane VRM sa budú aj vďaka takýmto projektom ďalej úspešne presadzovať vo svete špičkových technológií pre segmenty leteckej aj pozemnej dopravy a obrannej techniky.



Riadenie pozemnej prevádzky letiska na diaľku rTower pomôže pri výpadkoch a obsluži malé letiská.

Inovatívne projekty pre dopravu: rTower

Možno povedať, že doterajšie úspechy spoločnosti VRM sú výsledkom jej cesty za napĺňaním ambiciózných vízií, pri súčasnom rešpektovaní a využití daných reálnych možností.

S cieľom uplatniť svoje know-how z oblasti taktických simulácií, počítačom generovaných síl, umelej inteligencie a rozpoznávania objektov aj v ďalších oblastiach vstupuje VRM v tomto roku do viacerých nových projektov vo sfére dopravy. Jedným z nich je „rTower“ (Remote Tower = vzdialená veža) – riadenie prevádzky a pozemnej dopravy na letisku cez vzdialený prístup. Tento jedinečný produkt vznikol na zákazku spoločnosti Hungarocontrol; VRM nedávno v Budapešti veľmi úspešne odprezentovala jeho demo verziu.

Projekt vzdialenej veže je mimoriadne zaujímavý, pretože systémy riadenia pozemného pohybu objektov po letisku a v blízkej oblasti okolo letiska občas vypadnú a rTower potom slúži ako plnohodnotný záložný systém. Doprava objektov na letisku je komplexný problém – zahŕňa dopravu cestujúcich k lietadlám, presun batožiny, logistiku cateringu, vozidlá leteckej bezpečnosti a požiarnikov a ďalšie objekty a logistické celky v komplexnom systéme. Pomocou rTower je tiež možné riadiť letiská s menšou letovou prevádzkou bez potreby budovať na nich drahú infraštruktúru.

Autá riadené počítačom a systém profesora Sitára

VRM vstúpila aj do sféry automatického riadenia automobilov. Otcom myšlienky je v tomto prípade akcionár spoločnosti Pavol Grman. Na jednej strane, úspech „rTower“ v Maďarsku, ale následne neúspešné stretnutia so zástupcami automobiliek na Slovensku boli impulzom k spolupráci s profesorom Branislavom Sitárom, špičkovým slovenským vedcom, pôsobiacim vo výskumnom centre CERN a na Matematicko-fyzikálnej fakulte UK.

B. Sitár už v roku 2008 patentoval návrh automatického dopravného systému, v ktorom dopravu riadi centrálny počítač komunikujúci s palubnými počítačmi jednotlivých vozidiel. Samozrejme, za 8 rokov išiel vývoj vo svete dopredu – Elon Musk, Google a aj mnohé špičkové automobilky sa dnes predhávajú v technických riešeniach bezpilotných automobilov. V tejto súťaži nie je miesto pre malých, slabých ani pomalých. Projekt spoločnosti VRM preto zahŕňa spoluprácu so silnými partnermi z priemyslu, ako aj využitie komponentov od špičkových dodávateľov.

Slovensko už mnohokrát prekvapilo – a spojenie vedy, výskumu a špičkových technologických firiem môže priniesť nielen medzinárodný úspech autorskému tímu a firme, ale aj prestíž a ďalšie zviditeľnenie Slovenska vo svete. Vznikajúce konzorcium sa preto o. i. pokúsi získať pre uvedený projekt aj podporu štátu. **JB**

Európska a globálna logistika v Dunajskej Strede

Tibor Majzún, riaditeľ pre severovýchodnú Európu skupiny cargo-partner a jej výkonný riaditeľ na Slovensku, približuje aktivity a zámery tohto logistického operátora.

- **Vo vašom najväčšom areáli na Slovensku, v Dunajskej Strede, už dokončujete novú halu. Aké sú jej určenie a parametre?**

Táto hala s veľkosťou 7 200 m² s vnútornou výškou 14 metrov bude využívaná ako klasický regálový sklad, kde celková kapacita regálového systému bude cca 14 500 paliet. Pôvodná hala s veľkosťou 7 000 m² a vnútornou výškou 7,5 metra bude slúžiť ako krátkodobý prekládkovo-manipulačný priestor.

Skupina cargo-partner má 2 500 zamestnancov v 26 krajinách a obrat nad 600 mil. EUR.

Náš logistický areál teda bude mať už čoskoro dovedna 14 200 m² skladovacích hál. Pritom pozemok má rozlohu 60 000 m² a umožňuje ďalšiu výstavbu až do cieľovej veľkosti cca 30 000 m² skladovej plochy.

- **Kedy začne nová hala slúžiť svojmu účelu?**

Máme postavenú hrubú stavbu, strechu a koncom augusta sme zabetónovali podlahu. Po asi mesačnom zrení betónu budeme v októbri inštalovať regálový systém a ostatné systémy –protipožiarny, zabezpečovací atď. Uvedenie do prevádzky predpokladáme na prelome októbra a novembra.

- **Predstavte, prosím, vašu spoločnosť. Ako dlho už pôsobí na Slovensku a s akými výsledkami?**

Skupina cargo-partner má centrálu v Rakúsku a sieť kancelárií v 26 krajinách Európy, Ázie a v USA. Sme stredne veľká rodinná



Kontajnerový terminál v D. Strede má denné vlakové spojenie s veľkými prístavmi Európy.

firma s 2 500 zamestnancami a obratom v roku 2016 viac ako 600 miliónov eur. Na Slovensku pôsobíme od roku 1993 a máme tu 195 zamestnancov v kanceláriách v Bratislave, Žiline, Košiciach a Dunajskej Strede. Náš minuloročný obrat bol 42,9 milióna eur. Špecializujeme sa na leteckú a námornú prepravu tovaru pre našich klientov; tento segment predstavuje asi 85 % našej fakturácie. Okrem toho, samozrejme, organizujeme kamiónovú prepravu, colno-deklaračné služby a skladovo-logistický servis v našich skladoch v Bratislave a Dunajskej Strede.

- **Môžete to bližšie špecifikovať? Aká je deľba práce medzi vašimi prevádzkami?**

Náš bratislavský sklad v Petržalke využívame okrem iného ako prekládkové a distribučné miesto pre letecké zásielky, ktoré prioritne smerujeme cez letiská Viedeň, Frankfurt a Mníchov. Pre potreby námorných preprav sme vybudovali prekládkový crossdock s veľkosťou 7 000 m² v Dunajskej Strede, ktorý je priamo prepojený s kontajnerovým terminálom firmy Metrans s každodennými vlakovými linkami do prístavov Hamburg, Bremerhaven, Koper. Minulý rok sme previezli pre našich klientov viac ako 13 700 TEU kontajnerových zásielok – čo je asi 260 TEU týždenne. Pre lepšiu predstavu – jeden ucelený kontajnerový vlak je schopný prepraviť do 100 TEU. Okrem toho v Dunajskej Strede prekladáme a rozvážame kusové LCL zásielky, ktoré vozíme v priamych zberných kontajneroch

predovšetkým z Číny, juhovýchodnej Ázie, Japonska, ale aj z USA. V roku 2015 sme takto prepravili asi 35 000 m³ tovaru, čo predstavuje 700 plno naložených 40-sto-pých kontajnerov.

- **Takže vlakom dopravujete bližšie ku klientom tovar, ktorý by sa inak musel viezť v kamiónoch.**

Áno. To, že môžeme tieto zásielky vykladať, triediť a rozvážať priamo z Dunajskej Strede, nám a v neposlednom rade našim klientom ušetrí 1 – 2 dni tranzitného času a na prepravu medzi kontajnerovým terminálom a skladoom nepotrebuje používať kamión. Len

Po dostavbe novej haly s vnútornou výškou 14 m bude tá súčasná slúžiť na krátkodobé prekládky.

v prípade zberných kontajnerov sme takto v roku 2015 ušetrili približne 70 000 kilometrov kamiónových preprav. Nemusíme si vysvetľovať, čo to predstavuje v prepočte na spotrebu paliva a ostatné náklady. Šetríme tým naftu aj životné prostredie.

No a novú halu staviame jednoducho preto, že kapacita tej súčasnej je už vzhľadom na naše prepravné objemy nedostatočná.

Pripravil: JF

Foto: cargo-partner

Dunaj – významná dopravná tepna Európy

Vďaka veľtoku, ktorý preteká aj cez Slovensko, možno lacno prepravovať na veľké vzdialenosti objemné a náročné zásielky.

Vodná doprava má výhodu v tom, že je ekologická a ekonomická. „Nezaťažuje životné prostredie hlukom, výfukovými spločinami ani inými negatívnymi vplyvmi,“ zdôvodnila Helena Tomková zo spoločnosti Slovenská plavba a prístavy (SPaP). Tento druh dopravy podľa nej prepraví veľké množstvá tovarov s nízkymi nákladmi na pohonné látky a s minimálnym počtom zamestnancov.

Po Dunaji sa pritom prepravujú aj extrémne veľké a ťažké zásielky ako elektromotory, lokomotívy, električky či atómové reaktory. Teda napr. zásielky od 5 do 10 000 ton, ktoré iné druhy prepravy nezvládnu. „Navyše, Slovensko je prepojené s významnými prístavmi, a tak vieme dopraviť tovar od Amsterdamu v Severnom mori až do Izmailu v Čiernom mori,“ doplnila H. Tomková.

Za najväčšiu prekážku intenzívnejšieho rozvoja lodnej prepravy u nás považuje to, že Dunaj je na slovenskom území pomerne krátky (172 km). „Ponúka len malý priestor na rozmach vnútroštátnej plavby,“ zhodnotila. Ďalším nedostatkom sú napr. nevybudované plavebné komory. V rámci rozvoja dopravnej infraštruktúry



VD Gabčíkovo zjednodušilo plavbu na slovenskom úseku Dunaja.

je podľa SPaP vodná doprava na Slovensku v súčasnosti na periférii záujmu.

Pomôžu eurofondy

Prichádza čas, kedy by Slovensko mohlo čerpať zdroje na rozvoj vodnej dopravy z fondov Európskej únie. Rezort dopravy už ohlásil úmysel takto prefinancovať projekty na Dunaji za 150 miliónov eur a predložil výzvu na predkladanie žiadostí o prostriedky v takejto výške. Hradené by mali byť z Operačného programu Integrovaná infraštruktúra na roky 2014 až 2020. Ministerstvo totiž zaradilo Dunaj a slovenské verejné prístavy (Bratislava, Komárno, Štúrovo) medzi priority tohto programu.

Ako však informovala hovorkyňa Karolína Ducová, rezort eviduje požiadavky na prefinancovanie aj ďalších projektov, ktoré sa týkajú predovšetkým zlepšenia podmienok na vodnej ceste

a rozvoja prístavov, a to prostredníctvom fondu CEF – Nástroja na prepájanie Európy.

Čo prináša rieka

Dunajský región má pre Európu veľký hospodársky význam. V povodí rieky totiž žije 115 miliónov obyvateľov a v týchto krajinách (bez Nemecka) vzniká HDP vo výške 1,3 bilióna €. Hlavné mestá Viedeň, Bratislava, Budapešť, Belehrad, Sofia a Bukurešť tvoria spolu silnú os ekonomického rozvoja.

Dunaj je tiež hlavným „doplňáčom“ zásob podzemnej vody Žitného ostrova – jedinečnej zásobárne tejto dnes už strategickej komodity. Jeho ďalšou devízou pre SR je hydroenergetický potenciál. Vodné dielo Gabčíkovo výrobou lacnej, ekologicky čistej energie prispieva k našej energetickej bezpečnosti.

TA

Foto: TASR

SmartCity360°
THE GATEWAY TO INNOVATION

MEET PROFESSIONALS AND SPECIALISTS
22 - 24 NOVEMBER 2016 | BRATISLAVA - SLOVAKIA

WWW.SMARTCITY360.ORG

Trendy a výzvy európskej logistiky

Nové trasy prepravy tovarov vynútené ruskou -ukrajinským konfliktom, protiruské sankcie a rýchly rozvoj e-commerce – to sú najväčšie výzvy, ktorým dnes čelí logistika v Európe.

Podľa Asociácie maďarskej logistiky by sa mal začať cieľový rozvoj prostredníctvom bežných aktivít, ktoré sú spojené s efektívnou spolupracou medzi medzinárodnými logistickými operátormi. Bez toho nebude možné zvýšiť konkurencieschopnosť európskej logistiky. Najvýznamnejším medzníkom pre toto odvetvie je rozvoj kombinovanej dopravy a ponúkaných spojení, rovnako ako zavedenie spoločného elektronického systému monitoringu cestnej prepravy tovaru v Európe.

Konflikt na Ukrajine a ruské embargo

Prepravné koridory v Európe sa následkom prebiehajúceho konfliktu na Ukrajine zmenili. Ruské prístavy v Baltskom mori zaznamenali nárast dopravy; význam spojení Moskva – Brest – Berlín vzrástol, zatiaľ čo cesty na juh Európy, pretínajúce územie Ukrajiny, v objeme významne poklesli.

Vojnové sankcie medzi Európskou úniou a Ruskom, ktoré pretrvávajú viac než rok, tiež zmenili logistickú mapu Európy. Niektorí operátori reagovali rýchlo a operatívne prispôbili svoje dodávateľské reťazce. Boli vytvorené nové služby, ktoré obchádzajú embargo.

Ruský trh je v mnohých produktoch (najmä poľnohospodárskych) sebestačný a pokiaľ je to nutné, tovary získava mimo Európy. Rýchlo vybudoval nové spojenia s Čínou a Ďalekým východom. Jedným z nich je Hodvábná cesta – spoločná čínsko-ruská investícia presahujúca 6 miliárd dolárov, ktorá by mala byť dokončená v roku 2018. Toto môže viesť k úplnému vylúčeniu európskych spoločností z mnohých oblastí ruského trhu, a to na roky alebo i desaťročia.

Silný rozvoj online obchodu

Podľa najnovších štatistík, týkajúcich sa e-commerce, prebieha 40 % súčasného



celosvetového obchodovania online – s použitím počítačov, smartfónov, tabletov a iných mobilných zariadení. Viac než miliarda zákazníkov už používa kanály e-commerce a predpokladá sa ich nárast.

Pred niekoľkými rokmi predstavoval obrat, tvorený online obchodovaním, asi jednu miliardu dolárov. V súčasnosti táto suma presahuje 1,2 miliardy dolárov, čo svedčí o rýchlom vývoji tohto sektora.

Stále väčší počet firiem chápe príležitosti trhu e-commerce a rozširuje svoju ponuku o online objednávky so službami dodávky až do domu alebo o vyzdvihnutie tovaru na výdajných miestach. Z tohto dôvodu môžu popri kuriérskych spoločnostiach profitovať z rozvoja tohto sektora i logistickí operátori, ktorí doposiaľ fungovali v iných oblastiach.

Možnosti kombinovanej prepravy

Prepravná politika EÚ počíta do roku 2030 s odklonom 30 % zásielok, v súčasnosti prepravovaných po komunikáciách na vzdialenosť viac než 300 km, na železničnú sieť a lode a do roku 2050 s 50 percentami takýchto zásielok. Na základe toho pripravila Asociácia maďarskej logistiky návrh rozvoja kombinovanej prepravy. Prišla s nasledujúcimi odporúčaniami, zameranými na podporu zavádzania cieľov EÚ a zlepšenie konkurencieschopnosti kombinovanej prepravy:

- Pri železničnom tranzite by sa mali viac brať do úvahy národné uzávierky dráh a mali by byť efektívnejšie koordinované.
- Nariadenia týkajúce sa cezhraničnej

železničnej dopravy by mali byť zjednodušené a ich zavedenie urýchlené.

- Dohody medzi krajinami o hraničných prechodoch by mali byť aktualizované.
- Výberové konania na vybrané spojenia v medzinárodnej železničnej doprave, ktoré nie sú využívané na dennej báze, by sa mali zlepšiť.
- Doba na podanie ponuky by mala byť skrátená a realizácia by mala byť urýchlená.
- Je nevyhnutná modernizácia vozového parku nákupom vagonov prestavaných na prepravné kontajnery a návesové súpravy. To umožní riešiť prepravu návesov, ktoré sa nemôžu dvíhať použitím žeriavov, čo by otvorilo nové možnosti spolupráce v železničnej a cestnej doprave.

Monitorovací systém cestnej prepravy

Spoločný monitorovací systém cestnej prepravy tovaru v Európe by mohol byť významným prínosom pre zlepšenie konkurencieschopnosti a efektívnosti sektora. Zároveň to obmedzí daňové podvody a úradom umožní dohliadať na pohyb tovaru v jednotlivých krajinách.

Nové moderné IT systémy pomôžu zjednotiť elektronické verzie nákladných listov, faktúr a výberu mýtného (ViaTolls).

Koppány Ajtony Biró, Asociácia maďarskej logistiky
(spracované podľa bulletinu Raben Autoportret)
Foto: HHLA



ROZŠIRUJEME SKLADOVÉ KAPACITY V DUNAJSKEJ STREDE!



Najlepšia poloha - Najlepšie spojenie

- ▶ 14.200 m² skladovej plochy k dispozícii pre váš tovar
- ▶ len 46 km juhovýchodne od Bratislavy
- ▶ na pozemku s rozlohou 60.000 m²

Uskladnite svoj tovar v modernom logistickom centre a profitujte z unikátnej polohy - ako jediný na Slovensku vám ponúkame úsporu nákladov aj času vďaka polohe priamo pri kontajnerovom termináli so železničným napojením na prístavy Hamburg, Bremerhaven, Koper a Rijeka.

Roboty ako doručovací kuriéri

Príde dodávkový robot a dovezie očakávaný balík. Čo mnohým znie ako science fiction, v Nemecku sa stane skutočnosťou.

Hermes, divízia obchodného koncernu Otto, začala v Hamburgu pokusne doručovať balíky nevelkými robotmi so šiestimi kolesami. Tovar, objednaný vo vybraných obchodoch, privezú roboty po chodníkoch na uvedenú adresu. Výhodnosť takejto služby by malo potvrdiť testom vyše 100 naplánovaných dodávok.

Ako budú reagovať ľudia?

Odpoveď na túto otázku bude podľa Franka Rauscha, predsedu správnej rady spoločnosti Hermes Deutschland, zameranej na dodávky balíkov, jedným z najdôležitejších výsledkov testu, ktorý má trvať do konca roka.



Roboty doručia zásielku do hmotnosti 10 kg, pohybujú sa rýchlosťou 6 km/h.

Dodávkový robot vyvinul estónsky podnik Starship Technologies. Jeho hlavný manažér Ahti Heinla predpokladá, že ľudia aj v Nemecku budú lepšie prijímať pozemný dopravný prostriedok než drony – preto, lebo „bude prichádzať priateľskejším spôsobom“. To sa potvrdilo aj počas testov robotov v Londýne, vo Washingtone a v Talline. „Roboty najazdili celkovo 8 000 kilometrov. Ich systémy fungovali dobre,“ povedal A. Heinla. Zatiaľ

uvezú najviac 10 kg a pohybujú sa rýchlosťou 6 km/h. K nehodám nedošlo.

V Hamburgu dostanú roboty počas testov sprievodcu. Pod kontrolou ich bude mať operátor v centrále. K cieľu sa dostanú po naprogramovaní trasy za pomoci kamier a senzorov. Pred prekážkou zastavia a potom ju dokážu obísť.

Spôľahlivosť a úspora času

To sú ďalšie argumenty, ktoré by podľa F. Rauscha mohli prispieť k dlhodobému využitiu tejto služby. Firma sa bude prispôbovať času dodávky, ktorý si určia zákazníci. Na ich adresy im bude z obchodov posielat' tovar do pol hodiny od objednania. Zákazník dostane SMS s kódom na otvorenie

nákladného priestoru robota, nebude to môcť urobiť skôr. Ak by sa o to niekto pokúsil násilím, spustí sa alarm.

Pohyb po naprogramovanej trase umožňujú senzory a kamery, prekážku robot dokáže obísť.

V období starnutia spoločnosti vidí Hermes v robotoch ponuku služieb, ktorá sa môže neskôr rozšíriť aj na dopravu liekov a potravín.

TA

Foto: Starship Technologies

Expanzia P3 v ČR pokračuje

Spoločnosť P3, vlastník, developer a správca logistických nehnuteľností v Európe, začal vo svojom parku Praha D11 výstavbu nového skladu. Budova s rozlohou 40 000 m² je druhým a najväčším skladom v parku. Viac než tretinu (15 000 m²) realizujú výstavbou na mieru (build-to-suit) pre francúzsku firmu FM Logistic, ktorá je popredným medzinárodným zmluvným poskytovateľom logistických služieb.

V novej budove budú aj kancelárske priestory a nová zóna s regulovanou teplotou na skladovanie potravinárskych výrobkov. Zvýšený priestor bude dostupný na prenájom.

AČ

Industry 4.0 v logistike

Logistiku čakajú veľké výzvy. V prvom rade to bude zmena princípov riadenia a toku výroby. Simulácia a optimalizácia logistických procesov sú už na programe dňa. K tomu treba počítať technologické zmeny v obslužných

zariadeniach. Jasná identifikácia komponentov a okamžitý prehľad, kde a v akom stave sa nachádzajú, budú samozrejmosťou.

Aj spoločnosť Gebrüder Weiss sleduje tieto trendy. Momentálne pripravuje spustenie nového WMS systému, ktorý zjednoduší servis v oblasti vychystávania. Tiež pracuje na riešení, ktoré jej partnerov pripojí na cloud, čo by zlacnilo prevádzku. Vyvíja i aplikáciu, kde je možné vidieť pohyb zásielky až po jej vyskladnení, napr. aj v mobilnom telefóne.

ES

**KVALITA
A SPOĽAHLIVOSŤ
SÚ ZÁKLADOM
NÁŠHO ÚSPECHU**



 **16 877**
www.sps-sro.sk

 **SLOVAK
PARCEL
SERVICE**

Budúcnosť šoférovania bez šoféra sa začína

Na riešení problémov bezpečnej prevádzky autonómnych áut pracujú najlepšie mozgy IT, komunikačného a automobilového priemyslu.

Internet vecí je súbor inteligentných zariadení, ktoré sú pripojené do cloudu. Toto pripojenie znamená, že čokoľvek nejaká „vec“ robí, môže sa zachytiť vo forme dát, zmerať v reálnom čase a sprístupniť odkiaľkoľvek. Takéto prepojené veci sú čoraz bežnejšie a stávajú sa našou každodennou samozrejmosťou. „Veci“ môžu byť úplne malé a jednoduché, ako povedzme hodinky alebo smartfón s pripojením na internet. Môžu však byť aj veľké a zložitejšie, ako napríklad auto.

Dozrel čas na revolučnú zmenu

Nasledujúca vlna technologickej inovácie prinesie zmenu v tom, ako budeme vnímať jazdu autom. V súčasnosti môže byť šoférovanie frustrujúce. Spomeňte si na to, ako ste naposledy uviazli v dopravnej zápche alebo zabúdli na ceste k vášmu cieľu. Šoférovanie tiež môže byť nebezpečné. Každoročne

Pripojené automobily budú už čoskoro dôležitou súčasťou internetu vecí.

zomrie v USA viac než 30-tisíc ľudí pri dopravných nehodách, ktorým sa dalo zabrániť. Viac ako 90 % všetkých automobilových nehôd je spôsobených ľudskou chybou. Štúdia EÚ hovorí, že nepozornosť a ospalosť sú každý rok príčinou 13 % úmrtí na cestách. Tieto faktory robia šoférovanie zrelým na zmenu a inováciu.

Dnes robíme dôležitý krok smerom k našej vízii priniesť nový zážitok zo šoférovania. Na to, aby sa táto vízia naplnila, autá a všetko to, k čomu sa pripájajú, budú potrebovať super-výkonné, bezpečné a spoľahlivé elektronické mozgy, vďaka ktorým budú dostatočne inteligentné, aby sa správali ako ľudskí šoféri.



Platformou e-auta budúcnosti je aj koncept BMW i Vision Future Interaction.

Čo má vedieť múdre auto

Autá sa rýchlo stávajú najinteligentnejšími pripojenými zariadeniami na svete. Využívajú na to technológiu senzorov a výkonných procesorov, pomocou ktorých vnímajú a priebežne reagujú na svoje okolie. Fungovanie takýchto áut si vyžaduje komplexný rad technológií: senzory, ktoré zahŕňajú LIDAR, sonar, radar a optické zariadenia; ďalej tzv. sensor fusion hub, ktorý zhromažďuje milióny dátových bodov; mikroprocesor, ktorý spracúva dát; a nakoniec zariadenie schopné učiť sa algoritmy, ktoré si vyžaduje enormné množstvo výpočtovej sily, aby mohlo prinášať inteligentné a použiteľné dáta. Tieto technológie sú komplexné, pretože pripojené autá, ktoré sa vedia rozhodovať, musia byť schopné prevádzky v rušnom a zložitom mestskom prostredí. Jednoducho povedané, pripojené auto musí disponovať takou inteligenciou, aby dokázalo rýchlo reagovať na prekvapenia a vyhýbať sa nehodám. To zahŕňa:

- vyhodnotenie okolia vrátane rozpoznania bezohľadných šoférov alebo potreby obchádzky,
- rýchle identifikovanie možností ako uhnutie, brzdenie, otočenie alebo v budúcnosti aj priame komunikovanie s autom iného vodiča,
- určenie správneho rozhodnutia a jeho vykonanie.

Aliancia Intel – BMW na štarte ekosystému

V spoločnosti Intel veríme, že existuje neuveriteľná príležitosť pretvoriť zážitok z jazdy autom. Domnievame sa, že na naplnenie tejto vízie bude potrebné vytvorenie globálnych ekosystémov. Dnes podnikáme prvý krok – partnerstvo s BMW Group a Mobileye, aby sme našu technológiu nasadili už do nasledujúcej generácie produktov s označením Highly Autonomous Driving a Fully Autonomous Driving. Naším spoločným cieľom je nastaviť priemyselný štandard na definovanie otvorenej platformy pre autonómne šoférovanie.

Autá budú môcť vnímať okolie vďaka citlivým senzorom a výkonným procesorom.

Intel ponúka širokú škálu možností na spoluprácu v tejto oblasti: výpočtovú techniku v rámci automobilu; systém pripojiteľnosti; robustný cloud a množinu riešení pre strojové učenie; veľkú šírku pásma a systém pripojiteľnosti s nízkou latenciou; výkonnú pamäť a technológiu FPGA, ako aj bezpečnostné technológie.

Táto spolupráca znamená významný krok pre automobilový priemysel. Intel ponúka end-to-end výpočtovú technológiu pre pripojené autá – od uzamykania až po dátové centrum.

Spolupráca Intelu, BMW a Mobileye pokrýva tri hlavné sféry: procesory, vizuálnu analytiku a vozidlo.

Mobileye prináša špičkovú vizuálnu analytiku a BMW sa postará o to najdôležitejšie – zážitok z jazdy.

Umelá inteligencia na cestách a jej výzvy

Budúcnosť vysoko autonómneho šoférovania je sľubná, existujú však nemalé výzvy, ktoré je potrebné riešiť celosvetovo. Napríklad – dokážete naučiť autonómne auto, aby reagovalo na nepredvídateľných ľudských šoférov, ktorí sú opití, píšu za volantom textové správy alebo porušujú predpísanú rýchlosť? Kedy budeme mať detailné mapy všetkých



Inteligentné auto vie vyjsť z garáže a pristaviť sa, kde potrebujete.

ciest na svete? Ako urobiť z ciest inteligentnú sieť, ktorá bude komunikovať a upozorňovať autá na výskyt nebezpečenstva a premávku? Toto sú výzvy, s ktorými sa pasujú experti nielen z automobilového a technologického priemyslu. Ich riešenie nebude ľahké a vyžiadajú si veľké zdroje a najlepšie konštruktérske

mozgy. Ale riešenie veľkých problémov je presne to, čo v Inteli robíme a čo ma naplňa nadšením. Tešíme sa na spoluvytváranie budúcnosti pripojených áut.

Brian Krzanich
CEO, Intel
Foto: BMW

Autopriemysel: zmeny v certifikácii

Združenie OEM výrobcov automobilov – International Automotive Task Force (IATF) – dokončilo dokumenty na prechod na nový štandard pre dodávateľov v segmente automotive. Ešte v apríli sa na konferencii v Ríme zišli zástupcovia členských organizácií s cieľom predstaviť a preskúmať návrh revízie normy pod novým označením: IATF 16949. Asi 200 delegátov zo 44 certifikačných orgánov zároveň schválilo plán kontinuálneho prechodu všetkých certifikovaných spoločností a certifikátov z normy ISO/IEC 16949:2009 na nový štandard. Na overenie spôsobu rekvalifikácie auditorov, na výkon pilotných auditov a na vyhodnotenie spôsobu prechodu na nový štandard vybrali spoločnosť TÜV SÜD.

Všetky organizácie, doteraz certifikované podľa ISO/TS 16949:2009, musia pre zachovanie kontinuity certifikátov úspešne prejsť na novú verziu IATF 16949 do 14. septembra 2018. Pri tom majú dve možnosti. Prvou je prechod na nový štandard v rámci ich existujúceho auditného cyklu (platného certifikátu podľa doterajšej normy). Inak povedané, prechod môžu realizovať pri ďalšom plánovanom dozornom alebo recertifikačnom audite. Možný je aj prechod na novú normu kedykoľvek, avšak prechodový audit musí byť dokončený skôr, ako je termínové

načasovanie pre recertifikačný audit v pôvodnom auditnom cykle. **PH**

Úspešné uvedenie Škody Kodiaq

V náročnej štylizovanej šou, ktorá nadchla 800 pozvaných hostí, predstavila 1. septembra v Berlíne značka Škoda svoje nové SUV – Kodiaq. Auto upúta emocionálnym dizajnom s ostrými líniami, expresívnou robustnou maskou chladiča či klinovitými svetlometmi. V interiéri automobilka stavila na „moderný, čistý a výrazný“ dizajnový jazyk s inovatívnymi prvkami konektivity a infotainmentu.

S dĺžkou 4,70 m, veľkorysým priestorom interiéru s až siedmimi miestami na sedenie a s najväčším batožinovým priestorom (2 065 l) vo svojej triede je Kodiaq prvým veľkým SUV mladoboleslavskej automobilky. Na trhu sa má objaviť začiatkom budúceho roka. **RR**



Triezvy interiér Škody Kodiaq



Hyundai i30 novej generácie

Kórejská automobilka predstavila verejnosti Hyundai i30 novej generácie, navrhnutý, vyvinutý a testovaný v Európe. Zaujme novým prvkom dizajnu – kaskádovitou maskou chladiča, ako aj účinnými prepĺňanými motormi, vrátane nového benzínového štvorvalca 1.4 T-GDI s výkonom 103 kW (140 k).

Vozidlo predstavuje inteligentnú voľbu pre zákazníkov hľadajúcich dynamické jazdné vlastnosti a komplexné bezpečnostné vybavenie. Kvalitu a spoľahlivosť dokumentuje päťročná záruka bez obmedzenia počtu najazdených kilometrov.

Model by mal mať oficiálnu svetovú premiéru na parížskom autosalóne a na trhu bude od začiatku roka 2017. **JF**

Zlato má dôveru investorov

Zlato je v tomto roku pre investorov lákavou investíciou. Hoci sa jeho cena nevrátila na maximá z roku 2011, podľa analytikov predstavuje stále bezpečný prístav. Dôvodom sú obavy o vývoj globálnej ekonomiky. „Zlato v roku 2016 priťahuje veľa pozornosti, keďže jeho cena v priebehu roka vzrástla približne o štvrtinu a táto komodita svojim výkonom prekonala niekoľko hlavných tried aktív,“ upozornili analytici spoločnosti Fidelity.

Záujem o zlato potvrdzujú aj štatistiky organizácie World Gold Council (WGC). Podľa nej od januára do konca júna investori nakúpili 1 064 ton zlata. Dopyt bol dokonca o 16 % vyšší než v 1. polroku 2009, po vypuknutí finančnej krízy.

„Zlato môže fungovať ako bezpečný prístav počas obdobia kolísania trhov a môže poskytovať silné vyrovnávacie výnosy voči akciám. To sa hodí, keď mnohé akciové trhy vyzerajú draho,“ nazdáva sa Nick Peters z Fidelity. Akcie sú totiž podľa jeho slov príliš citlivé na trhové udalosti. „Nie je nepravdepodobné, že uvidíme opakovanie volatility, ktorá tu bola začiatkom roku 2016 alebo aj v minulom roku,“ dodal.

JF

Slováci neradi menia banku a poisťovňu

Slovenskí klienti ostávajú svojim poskytovateľom finančných služieb dlhodobo verní. Rozhodujúcimi faktormi pre zachovanie priazne ich aktuálnej banke či poisťovni sú pritom cena a spoľahlivosť. Na druhej strane, tí, ktorí uvažujú o zmene, argumentujú vysokými poplatkami, cenami produktov a nezaujmom o zákazníka. Nakoniec však ku konkurencii aj tak odchádza približne len štvrtina z nich. Ostatní vraj na to nemajú čas alebo takúto zmenu považujú za komplikovanú. Pre spoločnosť Home Credit (HC) to zistil prieskum agentúry STEM/Mark.

Privysoké poplatky donútili uvažovať o zmene deväť z desiatich Slovákov s pôžičkou. Otázka ceny je kľúčová aj v prípade poistenia vozidiel a životného poistenia, kde približne 70 % opýtaných zvažovalo zmenu pre vysoké ceny. Podľa Michala Kozuba z HC zákazníkov môžu vyburcovať k odchodu ku konkurencii aj iné okolnosti. Napríklad pri životnom poistení uvádzalo veľké množstvo ľudí ako dôvod nedostatočný záujem o klienta, ale aj nepružnosť pri riešení problémov.

TA

Prichádza Banka 3.0

Finančné odvetvie dnes pretvárajú mocné sily technológií. Ak chcú zostať banky konkurencieschopné, musia sa transformovať, a to je veľká výzva. Počas podujatia Huawei Connect v Šanghaji to povedala Diana Yuanová, odvetvová marketingová manažérka spoločnosti Huawei. Jej firma predstavila nové cloudové riešenie pre koncept Banka 3.0 (Bank 3.0).

Prominentným rečníkom na podujatí bol Brett King, priekopník v tejto oblasti a autor knihy Banka 3.0. „Banka už nie je miesto, kam chodíte – procesy súvisiace s bankou vykonávate. To znamená, že Bank 3.0 radikálne zmení správanie sveta, zákazníkov a spotrebiteľov,“ uviedol vo vystúpení. „Bankové karty ani hotovosť už nebudú existovať. Zákazníci už nebudú využívať banku ako finančný kanál. Namiesto toho sa bankovníctvo stane životným štýlom. A banky sa s touto zmenou spotrebiteľskej paradigmy musia vyrovať



a využívať technológie ako mobilný internet, inteligentné prístroje a interakcia zariadení, aby sa zákazník dostal do centra procesov.“ Banky teda podľa B. Kinga musia revolučne zmeniť svoje pobočky, procesy, riadenie a systémy. „Pomocou inovácií dokážu banky zvýšiť vlastnú efektivitu, zlepšiť zákaznickú skúsenosť, dosiahnuť obojstranne výhodnú situáciu, ako aj novú konkurencieschopnosť v ére digitalizácie,“ zdôraznil. S tým súvisí aj prechod bankových inštitúcií na plne cloudové služby.

ZX

Klienti v USA sú zvyknutí na návštevu banky



Americké banky by chceli znížiť počet klientských pracovísk, ale narážajú na návyky klientov. Banky sa ich snažia presvedčiť, aby viac využívali internetbanking, zdá sa však, že mnohí z nich nie sú pripravení vzdať sa pravidelných návštev „svojej banky“. To komplikuje finančným ústavom snahu o zoštíhlenie a redukciu nákladov.

Banky v USA od roku 2009 znížili počet svojich pobočiek o 6 %, uviedol federálny úrad

pre poistenie vkladov FDIC. Na konci minulého roka tam bolo otvorených 93 283 bankových pobočiek, najmenej za posledných 10 rokov. Podľa analytikov musia banky ráznejšie redukovať počet klientských pobočiek, aby si udržali solídne zisky v čase, keď sú úrokové sadzby nízke a regulačné úrady od nich požadujú vyššie rezervy.

Riaditelia bánk však argumentujú, že pobočky majú stále dôležitú úlohu pri získavaní nových klientov. Ich zatvorenie by viedlo k poklesu tržieb o viac, ako by boli úspory z tohto kroku. Faktorom je aj to, že americkí zákazníci stále používajú šeky. Podľa Medzinárodného menového fondu sú Spojené štáty v redukcii bankových pobočiek niekde v strede poľa vyspelých štátov. Zatvorili ich relatívne viac ako banky v Nemecku, vo Francúzsku či v Kanade, ale menej ako banky v Taliansku, Írsku a Grécku.

TA

Európania sa poisťujú viac

Každý obyvateľ Európy zaplatil v minulom roku na poistnom v priemere 2 010 eur, čo je medziročne o 0,9 % viac. Podľa združenia Insurance Europe celková hodnota uhradeného poistného dosiahla 1,2 bilióna eur, čiže o 1,3 % viac než v roku 2014. Poisťovne vyplatili plnenie v celkovej výške 976 miliárd eur. Priemerné poistné na životné poistenie

dosahuje 1 223 eur na hlavu, najdrahšie ne-životné poistenie predstavujú vozidlá, a to na úrovni 221 eur. Kapitálové investície zhruba 3 700 európskych poisťovní vlani medziročne vzrástli o 1,7 % na 9,8 bilióna eur. Až 80 % z tejto sumy investovali poisťovne v prospech klientov so životným poistením do dlhopisov, akcií a fondov.

TA

Na kvalite bývania záleží

V mnohých súvislostiach sa zvykne hovoriť, že kvalita je dôležitejšia ako kvantita. Platí to aj v bývaní. Kvantita v zmysle rozlohy bytu alebo domu je síce podstatná, jeho kvalita v podobe zdravého, komfortného a ideálne aj energeticky úsporného bývania je pre pocit celkovej spokojnosti rozhodujúca.

Bývanie je jednou zo základných ľudských potrieb, zvlášť v našich zemepisných šírkach. Požiadavky na úroveň bývania sa rokmi menia, ani v tomto segmente sa vývoj nezastavil. No zmennili sa aj možnosti financovania, ktoré sú dnes oveľa dostupnejšie a umožňujú zabezpečiť si bývanie podľa individuálnych predstáv. Dobrý projekt či nápad, vhodné materiály a odborné



vyhotovenie dokážu aj z jednoduchého staršieho bytu alebo domu vytvoriť skutočný domov zodpovedajúci súčasným trendom. Z hľadiska úžitkového i estetického. Je ten správny čas investovať do vlastného bývania, ktoré vyhovuje vašim potrebám a vkusu. Získať ho môžete kúpou, prestavbou či renováciou. Potrebne financie získate teraz vo Wüstenrot stavebnej sporiteľni vo forme úveru na bývanie už za 1,99 % p. a. na 5 rokov. Zvýhodnený úrok je rovnaký pre každého – pre klientov rôzneho veku, s rôznou výškou príjmu, z rôznych kútov

Slovenska. Je to finančný záväzok na viac rokov, no zároveň každý mesiac je byt alebo dom kúpený na úver zas o trochu viac váš. Súčasná situácia na finančnom trhu je priaznivo naklonená takémuto zásadnému rozhodnutiu. Využite situáciu a urobte krok k vlastnému príbytku, ktorý je aj ekonomicky výhodnejší ako rôzne dočasné riešenia!

Wüstenrot stavebná sporiteľňa poskytuje úvery na bývanie aj bez predchádzajúceho sporenia, a to až do výšky 200 000 eur/osobu. Kúpa bytu alebo výstavba domu však nie sú jedinou cestou k bývaniu podľa vlastných predstáv. Aj renováciou či modernizáciou príbytku môžete výrazne zvýšiť svoj bytový komfort, celkový dojem a hodnotu životného priestoru. Potrebne financie na realizáciu takejto zmeny môžete získať aj bez založenia nehnuteľnosti, sporiteľňa aj bez dokladovania príjmu. Z úveru stavebnej sporiteľne môžete financovať všetko, čo je pevnou súčasťou bytu alebo rodinného domu.

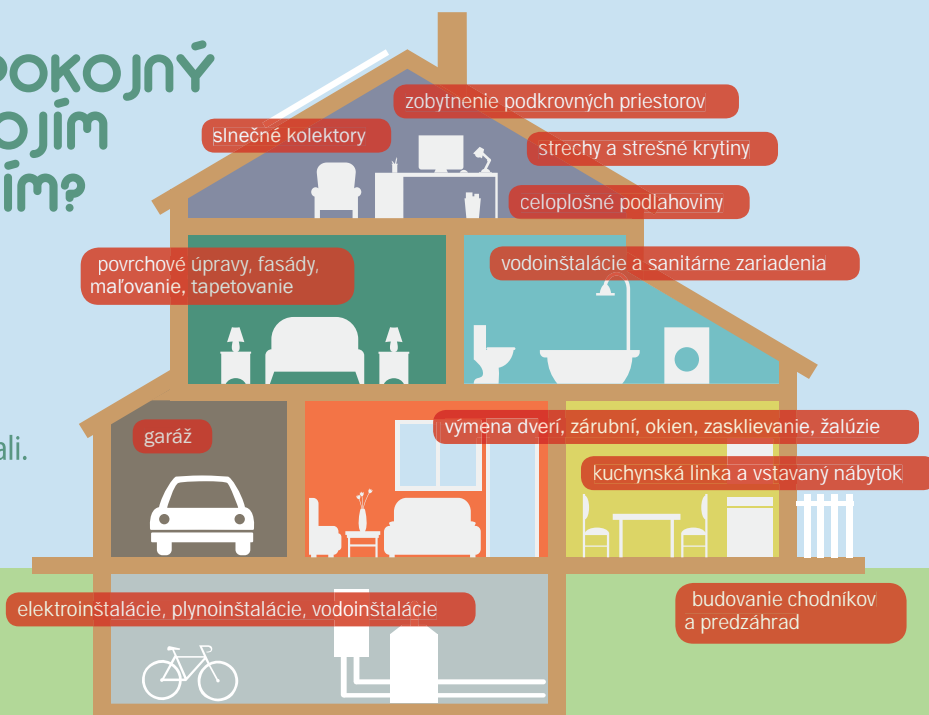
*6060 (0850 60 60 60),
www.wuestenrot.sk

Život sa mení rýchlo.

STE SPOKOJNÝ SO SVOJÍM BÝVANÍM?

Finančné prostriedky zo stavebného sporenia, stavebný úver alebo okamžitý úver na bývanie majú podstatne širšie využitie, ako by ste možno čakali.

Okrem najznámejších účelov použitia ako sú: kúpa bytu, domu či pozemku, výstavba, rekonštrukcia alebo modernizácia bytu/domu či refinancovanie staršieho úveru na bývanie, **môžete z financií od stavebnej sporiteľne vybudovať, príp. obnoviť svoje bývanie od podlahy až po strechu.** Rôzne izolácie, rozvody, vykurovanie (ústredné, lokálne, krby, pece), vzduchotechniku..., ale tiež osadiť prvky bezpečnosti (zárubne, dvere, signalizácia), upraviť dom alebo byt na bezbariérový, prestavať nebytové priestory na byt, vybudovať alternatívne zdroje energie (pre potreby bývania), ale aj zimné záhrady, terasy, oplotenie a chodníky, garáž, vnútorný bazén či saunu ako súčasť domu.



Umožníme vám vybudovať skutočný domov – miesto, kam sa vždy s radosťou vrátite.

wüstenrot

Stavebné sporenie je stále atraktívne. Prečo?

Ide o jeden z najkomplexnejších finančných produktov; poskytuje viac než len zhodnotenie vkladov, ktoré však tiež nie je zanedbateľné.

Oplatí sa dnes vstupovať do stavebného sporenia? Isteže, doba, keď štátna prémie v percentách dosahovala dvojciferné čísla, je preč, ale stavebné sporenie možno vari ešte stále považovať za dosť atraktívny spôsob, ako si môžu mnohí ľudia výhodne a bezpečne uložiť vlastné finančné prostriedky.

Výnosy zo sporenia

Z hľadiska výnosov je stavebné sporenie stále jedným z najvýhodnejších produktov na slovenskom finančnom trhu, tvrdí Prvá stavebná sporiteľňa, a. s. „Nové zmluvy dnes môžu klienti uzatvoriť s veľmi zaujímavým úrokom až 1,75 % ročne, čo je pri termínovaných vkladoch v obchodných bankách v súčasnosti nemožné. Spolu so štátnou prémie vytvárajú úroky každoročné zhodnotenie vkladov klienta až do výšky 3,26 %,“ uviedla PSS v odpovedi na otázku o výhodnosti stavebného sporenia.

„Stavebné sporenie je komplexnejší finančný produkt; poskytuje viac než len zhodnotenie vkladov, ktoré však tiež nie je zanedbateľné,“ upozorňuje Wüstenrot stavebná sporiteľňa. Táto inštitúcia deklaruje zhodnotenie vkladov v prvom roku sporenia až 4 %, resp. až 9 % pri prirátaní štátnej prémie. „To je pri súčasných úrokových mierach na trhu nadštandardné. Ide pritom o zúčinenie vkladov, ktoré je úplne bez rizika, vopred známe a garantované,“ uviedla WSS.

„Pre klientov je dlhodobá atraktívna možnosť získať štátnu prémie pri sporení. Zároveň je stavebné sporenie veľmi flexibilnou možnosťou, ako si šetriť, keďže klient môže realizovať mimoriadne vklady kedykoľvek v akejkoľvek výške bez poplatku,“ upozornila ČSOB Stavebná sporiteľňa. Aktuálne ponúka úrok na sporení do 1,8 % p. a.

Výhody v rôznych smeroch a porovnaníach

Stavebné sporiteľne vidia viacero výhod stavebného sporenia. PSS k tomu uvádza: „Z našich prieskumov, ale aj rozhovorov s klientmi jednoznačne vyplýva, že za najdôležitejšie výhody tohto finančného systému možno považovať:

- štátnu prémie,
- výhodné úročenie vkladov,
- zákonnú ochranu vkladov,
- sporenie pre deti ako prípravu na ich budúcnosť,
- zákonný nárok na stavebný úver s úrokovou sadzbou už od 2,9 % ročne,
- možnosť využiť nasporené prostriedky aj so štátnou prémie a úrokmi po 6 rokoch na akýkoľvek účel,
- možnosť uzatvoriť zmluvu v sporení Lišiak online.“

V kontexte rozhodnutia Národnej banky Slovenska, ktorá hodlá od budúceho roka ešte viac obmedziť množstvo a rozsah poskytovaných hypoték, nadobúda stavebné sporenie opäť väčší význam. „Dokonca bude (NBS) trvať na tom, aby žiadateľ o hypotéku mal istú časť prostriedkov nasporenú. Napríklad, banka klientovi poskytne 80 % hodnoty nehnuteľnosti vo forme hypotéky a zvyšných 20 % bude musieť dofinancovať zo svojich zdrojov. V tomto svetle je stavebné sporenie najvhodnejším nástrojom, ako kvalitne zhodnotiť vlastné peniaze a umožniť si v budúcnosti zaobstaranie vlastnej nehnuteľnosti,“ upozorňuje PSS.

Finanční analytici sú pri stavebnom sporení menej optimistickí, no aj oni priznávajú jeho pozitíva. „Kedysi bolo najschodnejšou cestou, ako sa dostať k vlastnej streche nad hlavou,“ konštatuje Maroš Ovčarik z portálu FinančnýKompas.sk, hoci neskôr túto

štafetu prebrali hypotéky. Možnosť dofinancovania je však aj podľa neho jednou z významných výhod stavebného sporenia. Na získanie úveru niekde až do 50-tisíc eur totiž klient pri splnení určitých podmienok nemusí zakladať nehnuteľnosť. „To znamená, že ak klient nezíska od banky hypotéku na 100 % kúpnej ceny nehnuteľnosti a nemá dosť vlastných prostriedkov, je tu možnosť dofinancovať investíciu práve úverom od stavebnej sporiteľne,“ vysvetlil.

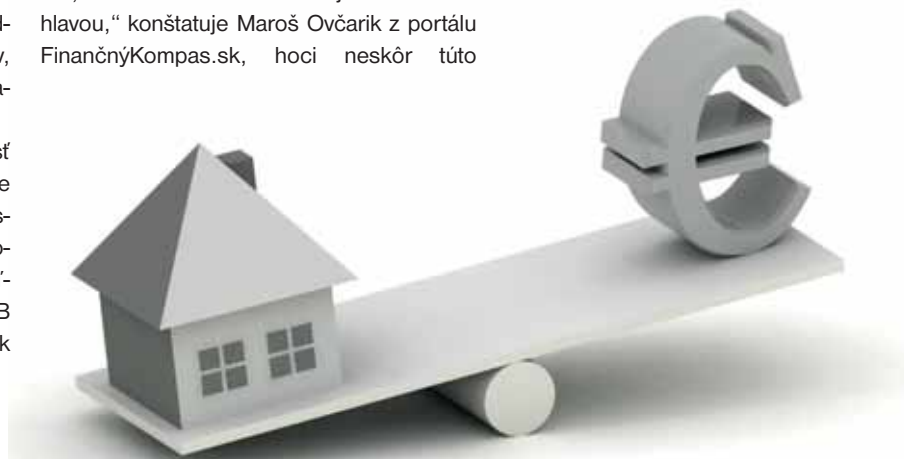
Prístupné úvery

Nárok na získanie stavebného úveru považujú stavebné sporiteľne za silný tromf. „Sporením si klient vytvára podmienky na získanie výhodného stavebného úveru s garanciou

Klient si sporením vytvára podmienky na získanie výhodného stavebného úveru s garanciou úroku.

úroku na celú dobu splácania. Je to jediný úver na bývanie, na ktorý má klient (splnením vopred známych podmienok) právny nárok, to znamená, že poskytnutie úveru mu nemôže byť zamietnuté,“ konštatuje WSS. „Vďaka tomuto produktu majú šancu získať úver na bývanie za naozaj dostupných podmienok aj klienti, ktorí nespĺňajú vekový alebo iný limit pre poskytnutie dotovanej hypotéky a pod. Častými dôvodmi na uzavretie stavebného sporenia sú tiež rôzne rekonštrukcie a modernizácie domácností, ale aj dofinancovanie hypoúverov a refinancovanie starších úverov, napríklad aj za účelom zrušenia ľarchy v katastri nehnuteľností,“ dodáva.

LA



Aj vy si môžete dopriať lepšie bývanie

Kto by nechcel bývať vo vlastnom? V priestranom a slnečnom byte na dobrej adrese či v rodinnom dome na pokojnom vidieku v blízkosti prírody? Alebo, kto by si nechcel svoje už existujúce bývanie zmodernizovať a upraviť presne podľa vlastných predstáv?

Je zrejmé, že rozhodnutie sa pre kúpu alebo výstavbu nového bývanie je podmienené nielen výberom nehnuteľnosti, ale tiež správnu voľbou spôsobu financovania. Zvyčajne je to



najväčšia investícia v živote a zaslúži si maximálnu pozornosť. Pozrime sa preto na aktuálnu úverovú ponuku Prvej stavebnej sporiteľne, ktorá je jednou z najlepších na slovenskom bankovom trhu. Hovoríme o úveroch určených na kúpu bytu alebo výstavbu rodinného domu, prípadne na zásadnú rekonštrukciu už existujúceho bývanie. Úroková sadzba týchto úverov „štartuje“ už od 1,59 % ročne a je fixovaná na 5 rokov. Aj vďaka tomu ponuka PSS, a. s., patrí k najvýhodnejším. Pokojne si ju porovnajte s inými.

Naozaj štedrá ponuka

Rovnako, ako v prípade hypotekárnych úverov, aj úver na bývanie od PSS, a. s., s úrokovou sadzbou od 1,59 % ročne je potrebné zabezpečiť rodinným domom, bytom alebo stavebným pozemkom. Vďaka nemu vám vieme poskytnúť financie do 170-tisíc €. Manželom alebo životným partnerom na jednu nehnuteľnosť dokonca dvojnásobok, teda až do 340-tisíc €. Prostriedky do výšky 90 % z úveru vám uvoľníme krátko po podpise úverovej zmluvy, aby ste mohli čo najskôr začať uskutočňovať svoje zábery s novým bývaním. Zvyšok dostanete po zdokladovaní účelu ich využitia.

PR

TIP PRE VÁS

Vďaka úveru na bývanie s úrokovou sadzbou od 1,59 % ročne môžete splatiť svoje staršie a nevýhodnejšie úvery z iných bánk, ktoré ste v minulosti použili na financovanie bývanie.

ÚVER NA BÝVANIE OD 1,59 %

Bývajte tak, ako ste vždy chceli.

S novým úverom na bývanie s úrokovou sadzbou už od 1,59 % sa váš život zmení od základov.

Meníme vaše bývanie na domov.

Infolinka: 02/58 55 58 55

Viac na www.pss.sk



**PRVÁ STAVEBNÁ
SPORITEĽŇA**

Reprezentatívny príklad: Úver na bývanie s povinným poistením vo výške 100 000 € (medziúver), nasporovanou sumou 5 000 € a hodnotiacim číslom 3. Celková doba splatnosti je 30 rokov (360 splátok). Počas prvých 12 rokov a 9 mesiacov (fáza medziúveru) je mesačná splátka 411,05 €, vrátane mesačnej splátky poistenia vo výške 50 €, čo zodpovedá úrokovej sadzbe 1,59 % p. a., ktorá je fixná na 5 rokov. Nasledujúcich 17 rokov a 3 mesiace (fáza stavebného úveru) je mesačná splátka 411,05 € vrátane mesačnej splátky poistenia vo výške 50 €, čo zodpovedá úrokovej sadzbe 2,9 % p. a., ktorá je fixná počas celej fázy stavebného úveru. Spotrebiteľ zaplatí celkovo 155 134,01 €. RPNM vo fáze medziúveru je 2,33 %, RPNM vo fáze stavebného úveru je 4,65%. Suma poplatkov zahrnutá do celkových nákladov spotrebiteľa je 19 230,30 € (zahŕňa poplatok za spracovanie úveru, rizikové životné poistenie, povolenie vkladu práva k nehnuteľnosti do katastra nehnuteľností, odhadovaný priemerný poplatok za znalecký posudok a pomernú časť poplatku za uzatvorenie zmluvy o stavebnom sporení).

Využitie prostriedkov zo stavebného sporenia je široké

Prostriedky zo stavebného sporenia sa najčastejšie využívajú na financovanie rekonštrukcií a obnovy staršieho bývania.

Podľa Prvej stavebnej sporiteľne smeruje do rekonštrukcie domov a bytov asi 60 % prostriedkov vložených do bývania. Nasleduje kúpa nehnuteľností, tretie miesto má nová bytová výstavba.

V byte a v rodinnom dome

Stavebné sporenie podľa PSS stále plní svoju úlohu komplexnej podpory bývania. Je s ním možné financovať dosť širokú paletu krokov smerujúcich k riešeniu alebo skvalitneniu bývania. Sú to najmä kúpa, výstavba, stavebné úpravy a modernizácia bytu či rodinného domu, prípadne súvisiacich drobných stavieb, kúpa stavebného pozemku alebo jeho príprava na výstavbu domu.

Možno ho použiť aj na úhradu podielu bytovému družstvu na účel nadobudnutia bytu, na financovanie územnej a projektovej dokumentácie. Týka sa to aj dodatočnej úhrady záväzkov súvisiacich s uvedenými účelmi.

V bytovom dome

Úvery zo stavebnej sporiteľne sú pre bytové domy neraz jedny z mála dostupných finančných zdrojov na nevyhnutnú renováciu. Súčasný stav bytového fondu na Slovensku si vyžaduje nemalé investície do údržby, opráv (renovácie alebo výmeny výťahov, kotlov, strechy, úprav spoločných priestorov), znižovania nákladov na energie (zatepľovaním fasád) atď.

Čo môžete financovať v bežnom byte



Medziúvery a stavebné úvery umožňujú financovať širokú škálu účelov. Ako upozornila Wüstenrot stavebná sporiteľňa, vlastníci a správcovia, spoločenstvá vlastníkov bytov (SVB) či bytové družstvá majú pritom na výber dobu splatnosti úveru od 7 do 25 rokov, ako aj formu jeho zabezpečenia, a to aj bez založenia bytov či bytového domu. Stačí napríklad vinkulácia dvojnásobku mesačnej splátky medziúveru. Navyše, SVB v rámci medziúveru získava jednu štátnu prémie na štyri byty.

Podpora energetickej efektívnosti

Medzi dnes čoraz populárnejšie možnosti použitia úverov od stavebnej sporiteľne patria aj špeciálne účely, ako sú alternatívne zdroje energie pre potreby bývania. Môžu to byť slnečné kolektory, zariadenia spaľujúce biomasu, tepelné čerpadlá a pod. Do takto

hradených finančných nákladov je možné zahrnúť aj vystavenie energetického certifikátu

Financovať možno aj stavebné úpravy, modernizáciu bytu aj drobné stavby pri dome.

– ktorý je v súčasnosti aktuálny pre sprísnenie požiadaviek na energetickú hospodárnosť budov a týka sa rodinných a bytových domov, nových aj rekonštruovaných. Navyše, z úverov stavebného sporenia možno financovať aj stavbu oplotenia, chodníkov, zimných záhrad a predzáhrad rodinných domov. Klienti PSS radi využívajú aj úvery na zariadenie domácnosti, presnejšie, na kúpu bielej a čiernej techniky.

LA

Obrázok: PSS

Realitný trh: Bratislava dominuje

Dynamika realitného trhu v Bratislave a okolí pravdepodobne predbieha zvyšok Slovenska o tri až štyri roky. Uviedol to prezident Národnej asociácie realitných kancelárií Slovenska (NARKS) Ján Palenčár v hodnotení Indexu realitného zdravia (IRZ). Asociácia zostavuje tento index každý mesiac podľa hodnotenia realitných kancelárií. Môže mať hodnotu od

1 do 5, kde 1 predstavuje najlepšie fungujúci a prosperujúci trh.

Realitní profesionáli označili vývoj na trhu v júlovom útlme známku 2,66, pričom rozdiel medzi regiónmi je až 0,3 bodu. Skóre 2,51 (Bratislava) ku 2,81 (regióny) podľa NARKS ukazuje, že schodok sa znižovať nedarí a zrejme tak skoro ani nepodarí.

Širšie okolie Bratislavy je s viac než 60-percentným podielom zároveň naďalej najsilnejším regiónom z hľadiska priemyselného

developmentu. „Aktuálne je vo výstavbe vyše 157 000 m² novej priemyselnej plochy. Až 97 % smeruje práve do širšieho okolia hlavného mesta,“ informoval Samuel Šporka z firmy Goodman. Tento development sa nachádza v Lozorne (42 %), nasleduje Senec (28 %), Malacky (18 %) a Bratislava (12 %). Na konci júna bolo na Slovensku 60 000 m² voľnej priemyselnej a logistickej plochy a miera neobsadenosti bola 3,81 %.

TA

Budovy sa u nás zateplujú už 25 rokov

Podiel obnovených bytových domov na Slovensku dnes tvorí viac než 55 % a obnovou doteraz prešlo aj vyše 30 % rodinných domov. So zatepľovaním budov sa v SR začalo pred 25 rokmi. V septembri si toto výročie pripomenulo Združenie pre zatepľovanie budov (OZ ZPZ). Obnova budov prináša podľa jeho predsedníčky Zuzany Sternovej 30- až 50-percentné úspory tepla pri vykurovaní. A ak sa v plnom rozsahu uplatnia opatrenia na dosiahnutie ultranízkoenergetickej úrovne výstavby, úspory môžu dosiahnuť až 70 %. „Vytvárajú sa predpoklady na zabezpečenie výstavby a obnovy na úrovni budov s takmer nulovou potrebou energie,“ uviedla Z. Sternová.

Obnova budov vrátane zatepľovania má podľa nej významný dosah na predĺženie životnosti, ale aj bezpečnosti pri užívaní budov a na zlepšenie funkčných parametrov existujúcich budov. Po prvý raz sa aplikovalo zateplenie celoplošne na obvodovom plášti budovy v rokoch 1991 až 1994 na pilotnom projekte na bratislavských Kramároch.

TA/JF

Hala pre Faureciu

V priemyselno-logistickom parku pri Lozorne otvorili v auguste novú halu. Francúzska spoločnosť Faurecia v nej bude od januára vyrábať sedačky pre automobilku Volkswagen v Bratislave. Vo výrobnej hale, ktorú postavila spoločnosť P3, nájde prácu asi 1 300 ľudí.

„Projekt viac ako zdvojnásobuje množstvo ľudí, ktorí pracujú v parku. Momentálne máme vo výstavbe ďalšie dve haly; keď ich dokončíme, bude mať spolu 215 000 m². Verím, že v tomto okolí budeme zamestnávať zhruba 3 000 ľudí u našich nájomcov,“ uviedol výkonný riaditeľ P3 pre strednú a východnú Európu Peter Bečár.

Faurecia si bude v Lozorne prenajímať 27 000 m² plochy, na ktorých bude vyrábať sedačky pre SUV, na začiatku pre Audi Q7. Na to presunie asi 600 ľudí z iných prevádzok, zvyšok prijme.

JF

Internet vecí aj pre výťahy

Spolupráca IT firiem a dodávateľov výťahov v oblasti internetu vecí (IoT) povedie k používaniu inteligentnejších a bezpečnejších výťahov. Do sféry priemyselného internetu vecí patrí plejáda zariadení v podnikoch aj stavbách – a typickým príkladom sú výťahy a eskalátory. Spoločnosť Huawei ohlásila vývoj takých riešení pripojenia výťahov, ktoré budú otvorené, flexibilné a škálovateľné. Majú podporovať jednotné pripojenie a správu miliónov výťahov na celom svete.

Technológia IoT prenáša prevádzkové dáta z výťahov v reálnom čase a umožňuje také

simulácie, ktoré zabezpečia napríklad lepšiu preventívnu údržbu. Využíva na to analýzu veľkých dát na báze cloudových technológií. Výrazne sa tak zvýši bezpečnosť výťahov, a to pri oveľa nižších prevádzkových nákladoch.

ZX

Záujem o priemyselné brány rastie

Slovenský výrobca brán ELBA, a. s., z Kremnice zaznamenal v prvom polroku 2016 nárast predaja v segmente priemyselných brán o cca 36 %. ELBA je lídrom vo výrobe priemyselných sekčných a rolovacích brán; na slovenskom trhu pôsobí už od roku 1993. Rolovacie brány sú obľúbené pre svoju jednoduchú konštrukciu s malým množstvom komponentov a hospodárnosť. Sekčné (sekciónálne) brány zasa ponúkajú úsporu priestoru, vďaka usporiadaniu lamiel v zloženom stave.

Brány ELBA vďaka dlhoročným skúsenostiam



výrobcu a použitiu kvalitných materiálov spĺňajú požiadavky zákazníkov v každej oblasti – bezpečnosti, spoľahlivosti aj životnosti. Vyznačujú sa aj dobrými tepelnoizolačnými vlastnosťami, nenáročnou údržbou a vysokou odolnosťou voči vlámaniu. Spoločnosť dodáva aj ďalšie produkty tzv. zatváracej techniky ako plotové brány, požiarne uzávery, bezpečnostné mreže, tesniace límce, vyrovnávacie mostíky, závory a ďalšie.

VP




výroba , rekonštrukcie , montáž




VÝTAHY ZEVA spol. s.r.o.
Beckovská 38
821 04 Bratislava 2

tel.: +421 2 4820 8620
 fax: +421 2 4820 8623

e-mail: zeva@zeva.sk

www.zeva.sk

- ✦ opravy a generálne opravy starých výťahov
- ✦ postupná modernizácia starých výťahov, ktorej výsledkom je nový výťah
- ✦ výroba, dodávka a montáž nových výťahov
- ✦ výroba slovenských elektrokomponentov pre výťahy
- ✦ výroba slovenských riadiacich systémov pre výťahy
- ✦ držiteľ certifikátu kvality ISO 9001
- ✦ firma s 20 ročnou tradíciou




Slovensko zvládne aj veľké kongresy

Otvorené dvere pre medzinárodné konferencie a veľké firemné podujatia

MICE predstavuje veľmi výkonné a výnosné odvetvie cestovného ruchu. Zahŕňa predovšetkým kongresovú turistiku, konferencie, ale aj výstavy a veľtrhy.

Keby sme zráтали, čo sa najčastejšie v médiách pre laickú verejnosť spomína pri pojme rozvoj cestovného ruchu na Slovensku, asi by vyhrala klasika: ďalšie nové hotely, aquaparky či lyžiarske strediská na trhu, ktorý je niekde možno už nasýtený. Pri pojme MICE by sa však zrejme zháčili aj mnohí, ktorí si ináč pokladajú za povinnosť o turizme pravidelne hovoriť. MICE je skratka pre Meeting,

Kongresov sú do roka tisíce, takmer nepoznajú sezónnosť a „hluché“ mesiace.

Incentives, Conference & Exhibitions, čo predstavuje veľmi výkonné a výnosné odvetvie cestovného ruchu. Patria sem predovšetkým kongresová turistika, konferencie, ale aj výstavy, veľtrhy či rôzne veľké odborné stretnutia.

Odvetvie MICE sa začalo rozvíjať po druhej svetovej vojne súčasne s rozvojom podnikania, výrobnéj kooperácie, medzinárodného obchodu a s rýchlym šírením nových poznatkov a vzdelávania. V neposlednom rade to umožnil aj rýchly nástup predovšetkým leteckej dopravy, väčšie lietadlá, ktoré dovoľovali rýchle pohodlné presuny na väčšie vzdialenosti, čím sa začali vyplácať aj relatívne krátke pobyty.

Výnosný biznis

Štatistiky a analýzy Svetovej obchodnej organizácie uvádzajú, že kongresová turistika je v poradí tretím odvetvím, ktoré sa najdynamickejšie rozvíja a výnosy predstavujú mnohomiliónové sumy. Kongresov sú do roka tisíce, takmer nepoznajú sezónnosť, prázdniny, „hluché“ mesiace. Počet ich účastníkov



je v niektorých destináciách a obdobiach roka oveľa vyšší než turistov v autokaroch, mikrobusech či osobných autách.

V hlavných mestách, dôležitých obchodných či priemyselných centrách v regiónoch, ale aj v kúpeľoch, prímorských či horských strediskách využívajú a plnia predovšetkým štvor- a päťhviezdičkové hotely, využívajú kvalitné reštauračné a iné služby. Zvyšujú v nich zamestnanosť i kvalifikáciu personálu, vyťažujú letiská, lietadlá, luxusné autokary. Pre kongresových hostí sa usporadúvajú koncerty a ďalšie kultúrne podujatia, výlety za pamiatkami do okolia. Kongresoví hostia tiež viac nakupujú než bežní turisti.

Údaje zo západoeurópskych kongresových miest hovoria, že pobyt jedného účastníka pár dňového podujatia prináša iba samotnému miestu konania bez dopravy najmenej 1 000 a často aj 1 500 eur. To je niekoľkonásobne viac, než zvyčajne minie bežný turista. Keďže účastníkmi kongresov, veľtrhov,

Pobyt jedného účastníka veľkého kongresu prináša lokalite obvykle najmenej 1 000 €.

firemných podujatí a prezentácií sú vzdelaní, solventní predstavitelia stredných a vyšších spoločenských vrstiev, ak ich mesto pobytu zaujme, vracajú sa po čase opäť – súkromne, s rodinami, priateľmi a so známymi za poznaním či relaxom.

Boj o návštevníka

Najviac veľkých medzinárodných podujatí MICE (vlani až 925) sa koná v USA, v globále ich väčšinu, podľa analýz Medzinárodnej kongresovej asociácie ICCA, hostí západná Európa. V prvej desiatke „kongresových“ krajín je šesť európskych lákadiel najmä pre zámorských hostí: Nemecko, Veľká Británia, Španielsko, Francúzsko, Taliansko a Holandsko. Do tejto desiatky sa už pretlačila aj ekonomicky čoraz dôležitejšia Čína.

Na Slovensku sme schopní robiť menšie konferencie a podujatia so silným zážitkom.

O usporiadateľov každého veľkého kongresu na našom kontinente je ostrý boj aj medzi jednotlivými metropolami. V roku 2015 bol na čele Berlín (195 podujatí) nasledovaný Parížom, Barcelonou, Viedňou a Londýnom. Z postkomunistických krajín (ak nepočítame Berlín) bol vlani najväčší záujem tradične o Prahu (11. miesto so 123 veľkými podujatiami) a Budapešť (19. a 95 podujatí).

Bratislava v top 100 a 200

Slovensko usporiadalo v minulom roku dovedna 26 veľkých kongresov, ktoré registrovala štatistika ICCA, z toho v Bratislave ich bolo 16. Oproti nedávnej minulosti ide o pokles, ale stále sa (Bratislava) drží v európskej top 100 – aktuálne na 92. mieste – a zároveň medzi svetovými top 200, kde obsadila

Dokončenie na s. 52 ➔

NAJLEPŠÍ VÝHLAD PRE VÁŠ BIZNIS
V HOTELOCH TATRY MOUNTAIN RESORTS



Firemné podujatia V ZASNEŽENÝCH TATRÁCH



Konferencie,
ubytovanie a aktivity
pod jednou strechou



Bezkonkurenčné
zľavy
a benefity



Individuálny prístup
zameraný na prania
a predstavy klienta



Pravá tatranská
lyžovačka s najlepšimi
cenami skipasov



Unikátne adrenalínové
zážitky aj uvoľňujúce
wellness procedúry

KONTAKTUJTE NÁS A VYŽIADAJTE SI NEZÁVÄZNÚ CENOVÚ PONUKU!

EVENT@TMR.SK · 0904 438 545 · 0911 054 392

Ponuka platí pre nové rezervácie s ubytovaním v hoteloch Tatry Mountain Resorts a Hoteli Bešeňová s minimálnou rezerváciou 15-tich izieb v termíne od 1.11.2016 do 12.4.2017.
Výška zliav a konečná cenová kalkulácia je závislá od termínu, obsadenosti hotela a veľkosti rezervácie.

www.tmrhotels.com

➔ *Dokončenie zo s. 50*

163. priečku spolu s dobrou spoločnosťou 11 ďalších miest vrátane Kantonu, Jakarty, Štrasburgu, nemeckého Kolína a – Las Vegas. Spomedzi európskych postkomunistických destinácií (okrem Nemecka) je až na 17. mieste. Slovenská republika je pritom až v druhej polovici poradia európskych štátov – na 33. mieste – a vo svetovom rebríčku 67. Problémom Slovenska v tomto smere sú kongresové kapacity. Hlavnému mestu napríklad chýba skutočná veľká kongresová hala a pri nej aj patričné možnosti na ubytovanie. Sme však pripravení a schopní robiť semináre, menšie konferencie, školenia, podujatia so silným zážitkom. Odborníci z Ministerstva

dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR poukazujú na medzinárodné štatistiky, podľa ktorých segment menších podujatí, na ktoré Slovensko priestory a infraštruktúru má, tvorí takmer dve tretiny všetkého kongresového a incentívneho turizmu.

Hľadanie zážitkov a spoľahlivých služieb

Najmä mladšia generácia kongresových hostí hľadá prekvapujúce zážitky, kým tí starší žiadajú skôr komfort v uzavretej spoločnosti. Ľudia, ktorí takto zavítali do Bratislavy, boli často príjemne prekvapení a ich pohľad na krajinu sa po osobnom zážitku veľmi zmenil.

Tak sa ich dá aj ľahšie presvedčiť, aby prišli na Slovensko s medzinárodnými podujatiami. Popri špičkovej kvalite dáva v MICE šancu na úspech len originalita nápadov a ochota hľadať stále niečo nové. Bratislava v druhom polroku 2016 prechádza ostrou skúškou ako hosťiteľ množstva podujatí spojených s predsedníctvom v Rade EÚ. Zdá sa, že svoju úlohu kompetentní zvládajú dobre, a treba dúfať, že takáto propagácia mesta aj krajiny bude impulzom pre zvýšenie ich popularity u organizátorov ďalších špičkových podujatí kongresovej turistiky.

Ján Janko
Foto: PBY

CR na Slovensku: kvalita sa zlepšuje, treba jej ešte pomôcť

Hotelieri chcú uspokojiť požiadavky čoraz náročnejšieho zákazníka

Dostanú návštevníci slovenských zariadení cestovného ruchu za svoje peniaze dosť dobré služby? Ich kvalita je najmä vecou prevádzkovateľov – ale akékoľvek nedostatky kazia meno celej destinácii aj krajine.



Cestovný ruch ako hospodárske odvetvie má množstvo výhod – obvykle prináša vyššiu pridanú hodnotu, prostredie zaťažuje menej ako výroba, jeho produkciu nemožno presťahovať niekam do Ázie. Je to však aj odvetvie náročné na komunikáciu s klientom a napĺňanie jeho rôznorodých požiadaviek. Zvládajú dnes toto všetko Slováci?

S akým personálom sa stretávame

„Kvalita poskytovaných služieb na Slovensku sa pomalými krokmi zlepšuje, ale ešte stále nie je v mnohých prípadoch na dostatočne dobrej úrovni. Ide najmä o obrovské disparity kvality poskytovaných služieb v cestovnom ruchu naprieč regiónmi,“ konštatuje odborník na oblasť cestovného ruchu František Stano. „Mám na mysli najmä neochotu alebo nekompetentnosť personálu. Poskytovatelia služieb si nie vždy uvedomujú, že dnešný zákazník – turista má už veľa vlastných

skúseností a informácií, na základe ktorých sa rozhoduje o využití služby,“ pripomína. Samotní hotelieri vidia viac ako len pomalé kroky v zlepšovaní služieb. Problém je však podľa nich aj v rozdieloch medzi jednotlivými zariadeniami. Podľa riaditeľa trencianskeho hotela Eizabeth Jána Svobodu došlo v nedávnych rokoch oproti minulosti až k „rapíd-nemu zlepšeniu“ služieb. „Prispelo k tomu niekoľko faktorov. Na Slovensko sa vrátilo množstvo mladých ľudí so zahraničnými pracovnými skúsenosťami a priniesli so sebou aj štandardy kvality. Okrem toho, slovenský zákazník je čoraz náročnejší; porovnáva naše služby s tými, ktoré pozná z dovoleník v zahraničí, a tým núti prevádzkovateľov k zlepšovaniu služieb,“ vysvetľuje.

Funguje tlak krízy a konkurencie?

Je tu aj ďalší faktor, na ktorý upozorňuje riaditeľ hotela Dubná skala v Žiline Marek Imre:

„Myslím si, že k zlepšeniu kvality zariadení cestovného ruchu na Slovensku v poslednom desaťročí vo veľkej miere prispela práve hospodárska kríza. S poklesom tržieb sa vytvoril väčší tlak na kvalitu poskytovaných služieb – a zariadenia, ktoré kládli dôraz na kvalitu, si zlepšili svoju pozíciu na trhu.“ Aj podľa neho prispievajú k vyššej kvalite zamestnanci, ktorí sa vrátili domov so skúsenosťami na čerpanými v zahraničí.

Aj napriek týmto pozitívam sa dosť často najmä na internete objavuje kritika na adresu niektorých prevádzkovateľov. Kto teda kazí tie v globále pozitívne trendy? M. Imre má jasnú odpoveď: „Bohužiaľ, stále existuje mnoho zariadení, ktoré ich majitelia prevádzkujú len pre potešenie vlastného ega a ako prezentáciu svojho spoločenského statusu. Tieto zariadenia prevádzkujú nekompetentní ľudia a často svoje služby poskytujú za ceny a v kvalite nezodpovedajúce situácii na trhu. Práve takéto typy zariadení vrhajú horšie

Dokončenie na s. 54 ➔



SLOVENSKÝ SYSTÉM
KVALITY SLUŽIEB
V CESTOVNOM RUCHU

Ponúkame zákazníkovi vyššiu kvalitu poskytovaných služieb ako konkurencia?

Akým spôsobom riadime kvalitu poskytovaných služieb vo vlastnom podniku?

Odchádza náš zákazník vždy spokojný?

Vracia sa nám zákazník opakovane z dôvodu kvality našich služieb?

Zaujíma nás vôbec, čo si o našich službách zákazník myslí?

www.systemkvalitycr.sk

Čo je to Slovenský systém kvality služieb v cestovnom ruchu?

Slovenský systém kvality služieb v cestovnom ruchu (SSKS CR) je inovatívny manažérsky nástroj, ktorý pomáha subjektom pôsobiacim v turizme kontinuálne zvyšovať kvalitu poskytovaných služieb. Jeho ideovým východiskom je osvedčený nemecký systém ServiceQualität Deutschland, ktorého licenciu zakúpilo a pre slovenské podmienky prispôbilo Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR. SSKS CR vychádza z jednoduchých zásad riadenia kvality, ktorých základom je poznanie potrieb zákazníka a neustále zlepšovanie kvality. Systém je zameraný na „mäkké“ zručnosti a je pomyselnou nadstavbou na technické normy.

Pre koho je Slovenský systém kvality služieb určený?

Do Slovenského systému kvality služieb v cestovnom ruchu sa môžu zapojiť malé, stredné i veľké podniky pôsobiace v cestovnom ruchu, ktoré si uvedomujú dôležitosť kvality poskytnutej služby a kontrolu. Systém je otvorený pre sektor gastro prevádzok, hotelov a ubytovania, sektor zimných lyžiarskych stredísk, sektor kúpalísk a akvaparkov, sektor sprievodcov a turistických informačných centier. Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR je však v prípade záujmu pripravené rozširovať systém aj o ďalšie sektory CR.

Čo prinesie certifikácia zapojenému subjektu?

Certifikované organizácie získajú nástroj na riadenie kvality služieb, čím môžu zvýšiť svoju konkurencieschopnosť a získať tak spokojného a lojálneho zákazníka. Okrem toho, každý certifikovaný subjekt, ktorý sa do systému zapojí, získa certifikát a značku kvality Q, ktorú môže využívať na svoje marketingové účely.

Ako sa zapojiť do Slovenského systému kvality služieb v cestovnom ruchu?

Do systému sa dá zapojiť cez internetový portál www.systemkvalitycr.sk, kde sú k dispozícii všetky informácie i online nástroje potrebné k registrácii. Registrácia a samotný proces certifikácie prebieha online formou.



MINISTERSTVO
DOPRAVY, VÝSTAVBY
A REGIONÁLNEHO ROZVOJA
SLOVENSKEJ REPUBLIKY

➔ *Dokončenie zo s. 52*

svetlo na kvalitu zariadení cestovného ruchu na Slovensku," tvrdí.

Cesty k zvyšovaniu štandardov

„Veľmi dôležitým faktorom pri zvyšovaní kvality služieb je uvedenie si a pochopenie potreby kvalitu neustále zvyšovať. Za toto by mal byť zodpovedný nielen manažment organizácie, ale i zamestnanci, ktorí priamo prichádzajú do styku so zákazníkom," nazdáva sa F. Stano.

Dôležitým faktorom je podľa neho aj postoj a náročnosť zákazníka. „Pokiaľ sa zákazník nezačne sťažovať na zle poskytnutú službu, subjekt nemá možnosť mu oprávnenú sťažnosť kompenzovať. V takomto prípade podnikateľ nevie nastaviť procesy tak, aby zabezpečil zvýšenie kvality v budúcnosti," vysvetľuje F. Stano, ktorý v minulosti pôsobil aj ako predseda predstavenstva Bratislavskej organizácie cestovného ruchu (BTB).

Ako ďalšiu cestu označil zavádzanie systémov riadenia kvality. Sú podľa neho „podporným nástrojom, pomyselnou barličkou pre všetky subjekty, ktoré si uvedomujú potrebu kontinuálneho zvyšovania kvality poskytovanej služby“.

Certifikácia a systémy kvality

Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR v súčasnosti rozbieha Slovenský systém kvality služieb v cestovnom ruchu podľa vzoru najmä nemeckého a českého systému. Je založený na dobrovoľnej certifikácii a následnom priradení značky kvality. Reakcie z brandže sú rôzne. J. Svoboda z hotela Elizabeth aktivitu rezortu víta; nový

systém môže podľa neho pomôcť najmä menším a nezávislým hotelom pri implementácii procesov do svojho riadenia.

„Akákoľvek iniciatíva tohto druhu pozitívne ovplyvní spôsob poskytovania služieb. Navyše, slovenský systém kvality je prevzatý z Nemecka. Dôležitá bude jeho implementácia do praxe a záujem poskytovateľov zapojiť sa," konštatuje. Na druhej strane, pridelená

Kvalite pomáha, že na Slovensko sa vrátilo veľa pracovníkov so zahraničnými skúsenosťami.

nálepka nemusí byť podľa neho pre hosťa podstatná. „Určite nebude rozhodujúci faktor pre klienta, či uvidí nálepku na dverách alebo nie. O jeho spokojnosti rozhodne kvalita produktu a kvalita poskytnutého servisu a o tie sa podelí so svojimi známymi. A práve zavedenie systému prispieva k zdokonaľovaniu týchto procesov.“

V známom žilinskom hoteli sú skeptickejší. „Do takejto certifikácie by sme sa pravdepodobne nezapojili," konštatuje M. Imre. „Pre rozhodnutie klienta o tom, či využije naše služby alebo nie, sú dôležité najmä online recenzie. Primárnym cieľom každého poctivého hoteliera je poskytnutie najlepšej kvality služieb, čo mu zákonite zabezpečí prílev hostí a pozitívny hospodársky výsledok. Certifikácia v slovenských hoteloch bola potrebná

v divokých 90-tych rokoch, ale v časoch online trhu a zdieľania skúseností takýto certifikát je už prežitok," argumentuje.

Kto má kontrolovať hviezdčky?

M. Imre odkazuje aj na domáce a medzinárodné pravidlá, platné pre ubytovacie zariadenia v súčasnosti. „Vyhláška o kategorizácii ubytovacích zariadení poskytuje dostatočnú legislatívnu oporu v tejto oblasti. Avšak v rámci jednotného európskeho trhu je nevyhnutnosťou túto vyhlášku zosúladiť s kategorizáciou podľa Hotelstars Union. Keď spĺňanie požiadaviek tejto legislatívy bude primerane kontrolovať Slovenská obchodná inšpekcia a bude dobre odkomunikovaná kampaňou zo strany profesijných organizácií, tak sa hostia postupom času naučia, že štvorhviezdčkový hotel v Žiline a štvorhviezdčkový hotel v Mníchove spĺňajú rovnaké požiadavky na kvalitu," zdôrazňuje.

J. Svoboda poukazuje aj na administratívnu záťaž a občas zbytočne tvrdý prístup štátnej správy. „Určite by sme uvítali transformáciu vzťahov medzi prevádzkovateľmi a kontrolnými orgánmi z kontrol a udeľovania sankcií na diskusiu a poradenstvo. Našu oblasť podnikania ovplyvňuje a zatažuje také kvantum legislatívnych predpisov, že menšie zariadenia ich ani pri najlepšej vôli nemajú šancu sledovať," pripomína.

To pripúšťa aj expert F. Stano. „Je pravdou, že množstvo často nezmyselných predpisov a nariadení nenecháva vždy podnikateľom dostatočný časový i mentálny fond na riešenie problematiky kvality," potvrdzuje. **JF**

Foto: TASR

Štýlový hotel pri bratislavskom jazere

Grand Hotel Pressburg je štýlový hotel s vidieckou atmosférou v atraktívnej lokalite s príjemným prostredím na okraji hlavného mesta Slovenska.

Hotel s dobrou reštauráciou a možnosťou posedenia v prírodnom exteriéri leží na brehu jazera Veľký Draždiak v miestnej časti Bratislava-Petržalka.

Reštaurácia Csárda

Kulinárske špeciality slovenskej a maďarskej kuchyne uspokojia aj toho najnáročnejšieho gurmána. Reštaurácia vo vidieckom štýle disponuje aj vlastnou vinotékou

s kvalitným vínom. Okrem reštaurácie si hostia môžu vychutnať dobrú kávu či pohár vína aj v zimnej záhrade, Lobby bare alebo na letnej terase v tieni stromov s výhľadom na jazero.

Štýlová oslava v rodinnom kruhu

Hotel je dobrou voľbou aj pre organizáciu rodinných udalostí, ako sú oslavy, svadby, jubileá, promócie či krstiny. Všetky podujatia je možné usporiadať v priestoroch prispôbených počtu ľudí alebo vonku v záhrade. Najmä svadobný obrad pod holým nebom uprostred rozkvitnutej záhrady sa stane nezapomenuteľným zážitkom. V kombinácii s hosťovaním a ubytovaním na jednom mieste výrazne uľahčí novomanželom organizáciu tohto slávnostného dňa.

Grand Hotel Pressburg je zároveň miestom,

kde sa môžu zastaviť bratislavské rodiny po príjemnej prechádzke na kávu s chutným dezertom a pokochať sa upravenou záhradou. Pre deti je k dispozícii detské ihrisko.

VŠ



Reštaurácia
Csárda Pressburg



rodinné oslavy, stretávky a detské párty
firemné večierky a teambuildingy
kongresy a konferencie
svadby



*Pochutnajte si na kulinárskych špecialitách slovensko–maďarskej kuchyne
v reštaurácii zariadenej v útulnom vidieckom štýle.*

*Naše gastronomické špeciality si môžete vychutnať v reštaurácii Pressburg
alebo na letnej terase v prostredí plnom stromov s výhľadom na jazero.*

Tím šefkuchára Eduarda Varhaníka sa teší na vašu návštevu.

★ ★ ★ ★
Grand Hotel Pressburg
BRATISLAVA

Antolská 2, Bratislava – Petržalka (Lúky)
reception@hotelpressburg.sk, +421 2 68 29 79 99
Pondelok – Nedeľa 11:00 – 22:00

Dovolenka na severe je čoraz populárnejšia

Jozef Zelizňák cestuje po celom svete ako turistický sprievodca a popritom prekladá knihy severských autorov. Napríklad Jo Nesbøa. Škandinávia, dnes veľmi populárna destinácia, mu učarovala už dávno.

• **Dá sa povedať, že ľudia majú dnes väčší záujem o dobrodružnejšie poznávacie dovolenky než o vylihovanie na pláži? Majú na to?**

Ten trend pozorujeme už dlhodobo. Je pravda, že poznávacie cestovanie stojí viac peňazí ako all inclusive v nejakej lacnej krajine. Záujem Slovákov súvisí aj s tým, že sú čoraz bohatší. Čo si budeme hovoriť, je to tak. Čoraz viac ľudí má peniaze, aby si doprialo kvalitnú dovolenku a nielen ležanie na pláži a čítanie časopisov prinesených z domu. A je to aj návykové. Keď raz začnete cestovať a poznávať, tak zrazu nechápete, prečo máte zabíjať čas na dovolenke lúštením krížoviek. A tak radšej trávite dovolenku rozširovaním si obzorov.

• **Ktoré sú teraz najvyhľadávanejšie miesta?**

Škandinávia zažíva obrovský boom. V súčasnosti máme v našej cestovnej kancelárii asi štyrikrát viac klientov do Škandinávie ako ešte pred tromi rokmi. Ten záujem je však celosvetový. Na Islande už, napríklad, premýšľajú, ako obmedziť počet turistov na ostrove, lebo ich nemajú kam ubytovať, kde im dať najesť. Všetko je plné. Popularita Škandinávie je šialená.

• **Čím to možno vysvetliť?**

Možno to súvisí aj s nepokojmi vo svete. Severské krajiny pôsobia bezpečne v porovnaní s Francúzskom a so Stredomorím a zároveň vyžarujú pokoj. Nemiešajú sa do žiadnych konfliktov. Preto možno ľudia, ktorí by kedysi nepovedali, že raz pôjdu na dovolenku na sever, zrazu uvažujú nad Islandom.

• **A mimo Európy?**

Je to najmä Kuba, kam chodíme už 15 rokov a vďaka našim kontaktom odolávame aj prílevu turistov z USA. Na Slovensku už – právom – vládne panika, že treba ísť na Kubu. Kto tam nepôjde teraz, o dva roky vstúpi do úplne inej krajiny. Nehovorím, že bude zlá, možno služby budú kvalitnejšie...

• **Ale pre to asi na Kubu veľa ľudí nechce ísť...**

Určite nie. To, čo môže človek zažiť teraz na Kube, o pár rokov už uvidí len v rámci kultúrnych večerov v hoteli. Ľudia, ktorí dnes hrávajú po baroch pre svoju zábavu, tam potom budú hrať za peniaze pre turistov. Neviem, kedy sa to stane, chcel by som, aby sa to stalo čo najneskôr. Ale obávam sa, že je to otázka niekoľkých rokov.

• **Ktorá krajina vás najviac prekvapila?**

Asi Rwanda. Bežne o nej počujeme len v súvislosti s hroznou genocídou, ktorá sa tam stala začiatkom deväťdesiatych rokov. Podvedome ju vnímame ako nebezpečnú. Neuvedomujeme si, že genocída prebehla v čase vojny v Juhoslávii. A myslím si, že žiadny Slovak dnes nepovie, že nepôjde do Chorvátska, lebo tam bola vojna.

• **Čo vás teda na Rwande zaujalo?**

Nečakal som, že nájdem krajinu s veľmi kultivovanými ľuďmi. So systémom, ktorý funguje. Kde dbajú napríklad na také veci, aby v parlamente bolo vysoké zastúpenie žien. Je tam zakázané používať igelitové tašky, rozširujú internet, aby šírili vzdelanie medzi ľuďmi. Návšteva Rwandy bola pre mňa veľkým prekvapením. A návšteva unikátnych horských goríl, ktoré sú hlavným ťahákom krajiny, pre mňa bola zrazu len sprievodným programom. Podobne aj Bangladéš. Čakal som nejakú chudobnejšiu, špinavšiu Indiu a vstúpil som do krajiny veľmi kultivovaného islamu, ktorá bola veľmi príjemná a bezpečná.

• **Ktoré vaše cesty si späťne ceníte najviac a kam by ste sa ešte chceli pozrieť?**

K mojim cestovateľským vrcholom patrili napríklad Patagónia, Severná Kórea,



Jozef Zelizňák

Antarktída. Tých krajín a regiónov je veľa. A rád by som sa niekedy raz vrátil do Sýrie. Je to krajina veľmi príjemných ľudí a krásnych pamiatok. To je môj veľký cestovateľský sen, vrátiť sa do Sýrie, keď tam bude mier.

• **Na svojich cestách sa stretávate s rôznymi národnosťami, kultúrami. Ako vás to obohacuje?**

Naučil som sa vidieť, akým rôznym veciam môžu ľudia veriť. A myslím si, že ideál, ktorému Európa verí – sloboda, rovnosť, bratstvo – robí z nášho kontinentu lepšie miesto na život. V tom, čo sme vybudovali v Európe, sme ďaleko a bolo by fajn, keby sme si to nepokazili. K tomuto poznaniu Európa nedospievala ľahko.

• **Mnohí ľudia na Slovensku však zrejme nemajú pocit, že by im to nejakým pomáhalo...**

Každá spoločnosť môže fungovať lepšie aj horšie. Slovensko má na to, aby sme sa mali lepšie. Na druhej strane, je fakt, že Slovensko patrí medzi krajiny, kde sa žije najlepšie na svete. Funguje tu sociálny štát, ženy sú rovnocenné s mužmi, môžeme slobodne hovoriť, čítať, počúvať aj robiť, čo chceme, nemusíme sa báť ísť večer domov cez park. Nehovorím, že sa s tým treba uspokojiť, ale treba si to vážiť. Je mnoho krajín, kde je to inak. Napríklad Brazília je nádherná krajina, ale akokoľvek ste tam bohatý, v Riu bývate za zamrežovanými oknami; neexistuje, že by ste poslali vašu osemnásťročnú dcéru len tak sa ísť prejsť večer von. Ten pocit bezpečia v Európe je úžasný. Treba si to vážiť a stavať na tom.

Pripravila: TA

Zdravie i relax

Za účinkami českých kúpeľov prichádzajú ľudia z celého sveta

Známe a stále platné – kúpeľné procedúry majú pozitívny vplyv na telo, myseľ aj na celkovú kvalitu života.

Už dávno neplatí, že kúpeľnú starostlivosť vyhľadávajú iba chorí pacienti. S cieľom relaxácie si ju totiž chce vychutnať stále viac ľudí bez zdravotných problémov. Variantom sú pobyty v bežných kúpeľných rezortoch, popularitu si však získavajú rovnako jednorazové kúry dostupné vo wellness centrách. A Česká republika ich v oboch prípadoch ponúka celý rad.

Prvotná funkcia kúpeľov je liečebná

Tofko prírodných liečivých zdrojov, koľkými oplýva Česká republika, inde asi nenájdete. Ich účinkov si boli vedomí už ľudia pred storočiami. Postupom času rástol počet záujemcov, a tak tu vznikla kúpeľná veľmoc, vyhľadávaná hosťami z celého sveta.

Dve tretiny českých kúpeľov tvoria pobytové liečebné kúpele, špecializujúce sa na konkrétne zdravotné ochorenie. Mnoho z nich – napríklad krušnohorský Jáchymov, krkonošské Janské Lázně, Karlova Studánka v Jeseníkoch alebo juhočeská Třeboň – je zasadených do malebnej, lesnatej prírody českých hôr a luhov, ktorá pacientom prospieva čerstvým vzduchom a kvalitnou vodou. Iné tvoria celé mestské komplexy s bohatou históriou a úchvatnou architektúrou, napr. známe Františkove alebo Mariánske Lázně či Luhačovice.

Kombinácia procedúr a voľnočasových aktivít

Mnoho ľudí dnes vyhľadáva kúpele nielen pre zdravie, ale s cieľom odpočinku a regenerácie organizmu. Kúpeľné procedúry sa často dopĺňajú neobvyklými kúrami, masážami, kvalitnou gastronómiou či ponukou voľnočasových aktivít. Túto kombináciu ponúkajú akvaparky.

Jedným z nich je Aqualand Moravia, ktorý vďaka napojeniu na druhý najsilnejší sírny prameň v ČR ponúka liečivý balneo kúpeľ. Obľúbenou

wellness kúrou je aj parný aromatický kúpeľ. Organizmus obohacuje o liečivé silice eukalyptu, mentolu a ďalších prírodných látok, ktoré prospievajú dýchacím cestám a pomáhajú

Dve tretiny kúpeľov v ČR sa špecializujú na konkrétne zdravotné diagnózy.

detoxikácii. Soľné kúpele sú netradičnou špecialitou, kde klímu, priaznivú pre zdravie dýchacieho systému a pokožky, vytvára vzduch presýtený soľnými výparmi s vlhkosťou 70 %.

Tradičnú procedúru predstavujú turecké kúpele Hammam, kde okrem klasického parného kúpeľa nájdete vyhrievaný kamenný stôl slúžiaci na peeling či telové zábaly. Moderným variantom je tzv. Kneippov kúpeľ, ktorý kombináciou teplej a chladnej vody stimuluje obehový systém dolných končatín.

VN

Obrázok: PL

Akvaparky ponúkajú kombináciu kúpeľných procedúr s wellness a relaxačnými aktivitami.



Biologický verus papierový vek

Cítite sa fit? Starostlivosť o zdravie vám pridá roky kvalitného života

Ako sa líši biologický vek od veku zapísaného v občianskom preukaze? Čo treba robiť, aby bol náš život kvalitný a budúca staroba príjemná? A čoho sa, naopak, vyvarovať?

K životu patrí aj starnutie. Zbytočne ho neurýchľujeme, naopak, oddiaľme príchod problémov, spojených s vyšším vekom. Pomôže nám správny životný štýl – a začať sa o seba starať nikdy nie je neskoro.

Kolko sviečok máte na torte?

Vypočítať biologický vek nie je celkom jednoduché. Odráža sa v ňom rad faktorov: zdravotná história človeka, pohybové aktivity, stravovanie, návyky, množstvo stresu či nerestí v podobe fajčenia alebo alkoholu. Rozsiahly dotazník najlepšie spracujú skúsení lekári či výživoví poradcovia, ktorí zároveň dokážu poradiť s prípadnou zmenou. „U mnohých z nás sa biologický a reálny vek líšia,“ hovorí Štěpánka Štěpánová, hlavná výživová poradkyňa Naturhouse a varuje: „Od nášho tela nemôžeme čakať, že pokiaľ sa oň nebudeme starať, vydrží nám pevné a zdravé po mnoho rokov.“

Niektoré štúdie mladých štyridsiatnikov ukazujú, že ich biologický vek sa môže na základe zdravotného stavu, rodinnej anamnézy i životného štýlu pohybovať na úrovni o desať rokov mladšieho, no i šesťdesiatročného človeka.

„Ak raz chceme byť aktívni a svieži seniori, začať musíme už v mladosti. Niektoré zlé návyky vrátane nedostatku spánku alebo prílišný stres nám dokážu ublížiť natoľko, že starneme rýchlejšie, než ako nám pribúdajú sviečky na torte,“ zdôrazňuje Š. Štěpánová.

Nenechať nič na náhodu

Ako sa vyrovnáť napríklad s pracovným zaťažením a so stresom? Ideálne športom alebo aktívnym odpočinkom. „Mnoho vysoko postavených manažérov, ktorí sú pod veľkým tlakom, sa snaží bojovať s takzvaným syndrómom vyhorenia,“ konštatuje Š. Štěpánová. „Vedome venujú svoje peniaze a voľný čas



športovým aktivitám a relaxácii, pretože vedieť odpočívať je dôležité – snád i dôležitejšie než práca. Aspoň pokiaľ si chceme život užiť,“ dodáva.

Jedlo je podstatnou súčasťou nášho života, či sa nám to páči alebo nie. Preto je veľmi dôležité, aké potraviny kupujeme a jeme. „Orechy, ryby, ovocie, zelenina alebo napríklad zelený čaj by rozhodne mali patriť do nášho jedálneho lístka,“ nabáda výživová poradkyňa. „Základom každého jedla by mal byť dostatok zeleniny a kvalitných bielkovín. Naopak, príliš mnoho bieleho pečiva a pridaného cukru nám škodí,“ upozorňuje.

Potraviny, ktoré podporia zdravé telo i myseľ

Orechy sú bohaté na antioxidanty a podľa niektorých štúdií vedú dokonca zabrániť

poškodeniu buniek voľnými radikálmi. Rybí olej a ryby obsahujú omega-3 mastné kyseliny i vitamín B₁₂ a určite by mali byť na našom stole aspoň dvakrát týždenne. Vitamín B₁₂, ktorý nájdeme aj vo vajciach, v mliečnych výrobkoch a mäse, účinkuje napríklad proti

Málo spánku a prílišný stres urýchľujú starnutie; opačne pôsobia šport a aktívny odpočinok.

Alzheimerovej chorobe. Mrkva je výborná nielen na zrak, ale i na funkciu mozgu. Rovnako ako olivový olej, paprika či stopkový zeler obsahujú látku luteolín, ktorá priaznivo pôsobí na pamäť.

Bobuľovité ovocie je bohaté nielen na vitamíny, ale i na ďalšie látky, zlepšujúce našu pamäť i náladu – pôsobí totiž proti depresii. Špenát je zasa skvelým zdrojom vitamínov C a E, ktoré podporujú správnu funkciu mozgového i nervového tkaniva. Smelo si môžeme dopriať i kávu a čaj. Viac než dve šálky čiernej kávy denne síce nie sú vhodné, ale v primeranej miere môžu napomôcť v boji s Alzheimerovou chorobou. Naopak, zeleného čaju (napríklad MatchaTea) si môžeme dať temer neobmedzene. Je skvelý nielen pre mozgovú aktivitu, ale napríklad i v boji s nadváhou či cukrovkou.

PK

Ilustračné foto: TASR (George Clooney a Julia Roberts v Cannes 2016), PBY

Pohyb v prírode pôsobí proti starnutiu.



Strážme si príjem cukrov!

Ešte pred sto rokmi bola priemerná spotreba cukru na našom území pod dvoma kilogramami ročne. Dnes presahuje 31 kg, čo je asi 85 g denne.

Zaujímavé pritom je, že iba 15 % z tohto množstva použijeme doma vo vlastnej domácnosti. Zvyšok prijímame, niekedy i nevedomky, v bežných potravinách – a to aj v takých, v ktorých by sme to nečakali.

Namiesto bieleho voľte prírodný

Veľká časť prijímaného cukru pochádza zo sladkých nápojov, preto je podľa výživových poradcov vhodné skončiť s ich konzumáciou, a to vrátane osladenej kávy či čaju. Obyčajná voda s trochu citrónovej šťavy osvieži a telo nijako nezaťažá. Ak nechcete piť nesladenú kávu, cukor nahradte stéviou. Táto tropická rastlina je temer nekalorická, má chuť podobnú cukru a tiež minerálne látky a vitamíny. Prírodné sladidlá vôbec predstavujú dobrú alternatívu bieleho cukru, najmä vďaka ich nízkemu glykemickému indexu (GI). Ale i pri nich buďte opatrní. „Stále sú to jednoduché cukry, ktoré treba konzumovať s mierou,“ upozorňuje Alena Pridová, hlavná výživová poradkyňa Naturhouse. „Dobré je naučiť sa piť nápoje bez akéhokoľvek prídavného sladidla. Keď si do vody pridáte zopár plátkov citróna alebo lístkov mäty, urobíte pre seba to najlepšie,“ dodáva.

Opatrne so sladkými raňajkami

Sladké pečivo, lupienky, instantné ovsené kaše či obľúbené marmelády sú plné cukrov. Ideálne raňajky by mali pozostávať z kvalitných sacharidov, bielkovín a dostatku vlákniny. Preto je lepšie voliť pečivo celozrnné, marmeládu s vysokým podielom ovocnej zložky a instantné kaše nahradiť vložkami.

Treba si dať pozor aj na cereálne pečivo, kde vládne značný zmätok v pojmoch. Cereálny znamená vyrobený z múky – čo sa vzťahuje na všetko pečivo. Pečivo viaczrnné značí, že je vyrobené z viacerých druhov múky, ale nemusí vôbec obsahovať múku celozrnnú. Podľa slov výživovej poradkyne je preto dôležité vždy kontrolovať zloženie výrobku, aby v ňom prevažoval podiel celozrnnnej múky.

Aj ovocie a zeleninu s rozumom

Ovocie obsahuje rad pozitívnych látok: vlákninu, vitamíny a minerály, ale okrem toho



i jednoduché cukry, najmä fruktózu. Platí, že čím viac fruktózy, tým má ovocie vyšší GI. Preto, ako upozorňuje A. Pridová, pri redukčnej diéte radšej vynechajte banány, datle či hrozno.

Odporúčaná denná dávka cukrov je v rozmedzí 50 – 60 gramov na deň.

Podobné je to pri zelenine. Aktívne chudnúci človek by si mal dať pozor hlavne na sladkú a koreňovú zeleninu, ktorá obsahuje viac cukrov – najmä na červenú repu, mrkvu či kukuricu. A čo strukoviny? Vďaka podielu sacharidov

ich sčasti zaraďujeme medzi prílohy. Sú však i bohatým zdrojom rastlinnej bielkoviny. A keďže v jedálnom lístku by mal pomer rastlinných a živočišných bielkovín byť 1 : 1, výživová poradkyňa odporúča konzumovať strukoviny maximálne jedenkrát denne.

Uvedomme si, že ovocie a ovocné šťavy obsahujú množstvo kyselín, ktoré naleptávajú zubnú sklovinu. Bezprostredne po ich konzumácii preto nie je vhodné čistiť si zuby – zbytočne to urýchľuje stratu tvrdých zubných tkanív. Je dobré vyčekať aspoň 30 minút, aby sa mohol uplatniť neutralizačný vplyv slín. Ten možno urýchliť napr. vodou či žuvačkou bez cukru.

PK
Foto: PBY



Trápia vás bolesti chrbta?

Podľa štatistík sú druhou najčastejšou príčinou, pre ktorú obyvatelia Slovenska navštívia lekára.

Veľa z nich stále podceňuje nutnosť dlhodobej liečby a riešenie skôr vidia len v chvíľkovej úľave, ktorú im poskytnú lieky od bolesti. Dôvody, prečo v dnešnej dobe tak veľa ľudí trpí bolesťami chrbta, možno nájsť najmä v nesprávnom životnom štýle. Ten o. i. zahŕňa sedavé zamestnanie, nedostatok pohybu, stres, obezitu, nevhodné držanie tela

Chrbát obvykle bolí následkom nesprávneho životného štýlu s nedostatkom pohybu.

či zlú, nesprávnu pozíciu chrbta pri bežných činnostiach, ako sú napr. sedenie, varenie, upratovanie, dvíhanie ťažkých vecí a podobne. Ako správne sedieť, zaväzovať si šnúry na topánkach, mopovať, nosiť nákupy či



ťažké predmety, vstávať zo stoličky alebo spať, si môžete otestovať a pozrieť na internetovej stránke www.bezbolestichrbta.sk.

Chrbát zafažujeme denne

Bolesť chrbta vzniká ako dôsledok jeho každodenného preťažovania, stresu a nedostatku pohybu. Chrbát tak stráca svoju opornú funkciu, objavuje sa strnulosť jeho svalov a dlhodobý útlak nervov.

Tabletka síce uľaví rýchlo, nevyrieši však príčinu bolesti, ktorá sa o pár dní objaví znova. Preto odborníci odporúčajú s bolesťami chrbta navštíviť lekára, ktorý naordinuje správnu liečbu. Tá je založená na regenerácii a výžive poškodených nervov pomocou vitamínov skupiny B. Okrem vhodnej liečby je potrebné naučiť sa správne „používať“ svoj chrbát pri bežných životných činnostiach.

Pomôžu aj gáfor či rozmarín

Pri bolestiach chrbta, ale aj svalov vám môžu pomôcť nielen prípravky zvnútra, ale aj zvonka. Výborné sú tie s obsahom bylenných éterických olejov, napríklad relaxačná masť Vaxicum od spoločnosti Wörwag Pharma, ktorá obsahuje 4 prírodné zložky: gáfor, éterické oleje z levandule, klinčeka a rozmarínu.

Napríklad gáfor má výrazné analgetické a protizápalové účinky a v koncentrácii od 2 do 11 % lokálne zmiernuje bolesť a svrbenie. Aj voňavá levanduľa a rozmarín pôsobia

protizápalovo a analgeticky. Masť využijete nielen na ošetrujúcu a regeneračnú, ale aj na relaxačnú masáž.

VN

Foto: FP, WP



GW16051015

Nepodceňujme srdcovocievne choroby

Slováci sa obávajú skôr rakoviny ako ochorenia srdca a ciev, hoci tie sú u nás najčastejšou príčinou úmrtí. „Keď sa spýtate pacienta s vysokým tlakom, ktorý sa zle lieči, tak sa nebojí mozgovej porážky – hoci je u neho pravdepodobnejšia, on sa bude báť rakoviny,“ skonštatoval Robert Hatala, prezident Slovenskej kardiologickej spoločnosti. Je to tak napriek faktu, že v prípade chronického srdcového zlyhania umiera polovica pacientov do piatich rokov. „To je horšie ako veľká väčšina rakoviny, no ľudia akoby to netrápilo. Naopak – rakovina je to, čo v ich predstavách prichádza znenazdajky, veľmi rýchlo a zlikviduje vás vo veľkých bolestiach,“ poukázal na paradox R. Hatala.

Kardiovaskulárne ochorenia sú najčastejšou príčinou úmrtí aj vo svete. „Dobrou správou však je, že mnohým prípadom môžeme

zabrániť jednoduchými dennými zmenami,“ poznamenal Ján Lietava, prezident Slovenskej ligy Srdce Srdcu. Podľa neho treba dodržať odporúčanú minimálnu hranicu 30 minút bežnej fyzickej aktivity. Môže ísť napr. o svižnú chôdzu, najmenej päťkrát za týždeň. Riziko srdcovocievnych ochorení znižuje aj zvýšený prívod tzv. omega-3 nenasýtených mastných kyselín, obsiahnutých najmä v rybách. Tie by sa mali na stole objaviť jeden-dvakrát týždenne a nemali by sa vyprážať.

Prichádza chrípková sezóna

Epidemiológovia s blížiacou sa chrípkou sezónou pripomínajú, že najlepšou ochranou je očkovanie. Najvhodnejším časom naň sú október a november. „Dať sa zaočkovať je najúčinnejším spôsobom, ako chrípke predísť,“ uvádza Odbor epidemiológie Úradu verejného

zdravníctva SR. Záujem o očkovanie zo strany Slovákov však býva každoročne nízky.

Svetová zdravotnícka organizácia odporúča očkovanie najmä tehotným ženám, deťom vo veku od šesť mesiacov do päť rokov, osobám 65-ročným a starším, osobám s chronickými ochoreniami dýchacích ciest, srdcovocievneho systému, metabolickými, renálnymi a imunitnými poruchami a zdravotníckym pracovníkom. Protílátky sa v tele vytvoria za 10 až 14 dní od očkovania.

TA

Chrípková sezóna sa začína v októbri. Tá predchádzajúca bola podľa odborníkov relatívne mierna, aj tak však zomrelo päť ľudí. Virus chrípky sa šíri predovšetkým vzduchom pri kašľaní a kýchaní. Nie každé prechladnutie či kašeľ však automaticky znamená, že človek dostal chrípku. Tá prichádza náhle a sprevádzajú ju vysoké teploty, aj nad 40 stupňov, môžu sa pridať aj rôzne komplikácie. Na samotnú chrípku neúčinkujú antibiotiká.

TA

Udržiavajte mozog a myseľ v kondícii

Psychická pohoda, fyzické zdravie a starostlivosť o seba sú spojené nádoby. Ak dobre funguje to, čo máme v hlave, môžeme si užívať život na maximum.

Stres, nevhodné stravovanie, nedostatok pohybu i odpočinku, pribúdajúce roky – to všetko má negatívny vplyv na celkovú kvalitu nášho života. Hladný a unavený mozog veľa s telom nezmôže. Jeho veľkým nepriateľom býva tiež



telu energiu i mnoho cenných látok, keďže sa pripravuje z celých čajových lístkov.“

Trénujte myseľ i telo

Po dobrom jedle sa budete cítiť aktívne a plní energie, preto ju treba dobre využiť. Pri pohybovej aktivite zapojte svaly i mozog. Či už beháte, jazdíte na bicykli, leziete po stenách, hráte tenis alebo sa len tak prechádzate na čerstvom vzduchu – to všetko vám prospieva.

Mozog treba stále cvičiť riešením úloh a kreatívnymi aktivitami.

Cvičenie je najlepšou, najúčinnnejšou a najzdravšou formou odoreagovania a boja so stresom. Pri ňom sa vyplavujú hormóny endorfíny, ktoré navodzujú pocit šťastia a pohody. „Zo svojej praxe viem, že 95 percentám našej populácie by k celkovému zlepšeniu zdravotného stavu stačilo každý druhý deň zaradiť efektívny strečing a 35 minút rýchlej chôdze,“ hovorí Michal Matuška, profesionálny osobný kondičný tréner.

Posilňovanie mozgu môžete zvládnuť za stolom s križovkou či sudoku, ale aj počas nakupovania bez zoznamu. Nebojte sa ani učenia nových jazykov, tvorenia myšlienkových máp, kreslenia, maľovania pre dospelých alebo akejkoľvek inej kreatívnej činnosti. Keď si navyše dáte na stôl čerstvé kvety, podľa vedcov to vašu kreativitu ešte viac podporí.

Nezabudnite na odpočinok

Relaxácia nie je pri tréningu tela ani mysle žiadnym tabu. Naopak, bez nej sa nezaobídete. Aktívny odpočinok je síce dôležitý, ale niekedy

Každá pohybová aktivita, obzvlášť cvičenie, prospieva nášmu telu i mysli.

treba aj „vypnúť“. Napríklad vo vani plnej peny s vôňou levandule či iných kvetov. Doprajte si pred spaním skutočné uvoľnenie, ktoré vám zaisť kvalitatívny spánok. Po všetkom tom tréningu si to zaslúžite.

PK

Obrázky: PBV, MT

Stereotyp je nepriateľom mozgu; najlepšie ho udržia aktívnym stále nové podnety.

životný stereotyp – jednoducho zlenivie. Potrebuje stále nové a nové podnety, ktoré ho udržia aktívnym a zároveň pomôžu ako prevencia mnohých ochorení.

Základom je správna výživa

Jedlo je mimoriadne dôležité pre správne fungovanie celého tela – vrátane mozgu. Celozrnné pečivo, cestoviny i ryža uvoľňujú glukózu do krvi pomalšie než výrobky z bielej múky – vďaka tomu sa po jedle necítite unavení. A čo tuk a cukry – sú

zlo? Iba ak siahneme po tých nesprávnych. Tučné ryby ako losos, makrela či sardinky, bohaté na omega-3 mastné kyseliny, by v našom jedálnom lístku nemali chýbať. Cukor je najlepši z čerstvého ovocia, hoci ani s tým by sme to nemali preháňať.

Potraviny posilňujúce mozog: celozrnné pečivo, ryža, ryby, ovocie a zelenina.

Rovnako dôležitý ako jedlo je pitný režim. Bez vody naše telo trpí a chýba mu energia. Ak máte problém vypíť 2 – 3 litre čistej vody denne, vylepšite si ju pár kvapkami citrónovej šťavy, plátkom šalátovej uhorky, jablka alebo jedlými kvetmi – napríklad ružou, levanduľou, sedmokrásokou či nechtíkom. Samozrejme, nemali by chýbať ani čaje; pre náš mozog sú ideálne tie zelené. „Po celom svete rastie obľúbená japonského čaju matcha – je bohatý na antioxidanty, teín, teofylín a L-teanín, ktoré majú podobné vlastnosti ako kofeín,“ konštatuje Petr Patočka zo spoločnosti Čajová květina. „Dodá nášmu



Naše agroprodukty má podporiť marketingový fond

Ministerstvo pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR po troch rokoch opäť otvára otázku založenia fondu na propagáciu domácich agropotravinárskych výrobkov.

„Zaspali sme dobu, táto forma podpory domácej potravinárskej produkcie je potrebná,“ skonštatovala počas výstavy Agrokomplex ministerka pôdohospodárstva Gabriela Matečná. Dôvodom je podľa nej znižovanie podielu slovenských potravín na domácom trhu i unifikácia potravín v celej EÚ, ktorá vytlačá z pultov regionálne čerstvé špeciality. Podľa predsedu Únie potravinárov Slovenska Dušana Janička je podiel domácich výrobkov na našom trhu 40 – 41 %, pričom v okolitých krajinách je na úrovni 80 – 85 %. Zdôraznil, že producentov schopných vyrábať kvalitné a bezpečné potraviny máme na Slovensku dosť. Pritom vlni dosiahla SR najhorší prepad salda v obchode s agrokomoditami: temer 1,1 mld. eur – a tento rok môže byť ešte horší.

Prečo osobitný fond

Z prostriedkov uvažovaného marketingového fondu sa majú hrdiť rôzne kampane, zamerané na spotrebiteľské správanie Slovákov. „Mal by združovať finančné prostriedky na



Ktoré z nich vyrobili na Slovensku?

propagáciu slovenských potravín, na komunikáciu so spotrebiteľom a jeho presvedčanie, aby sa vrátil k domácim potravinám, aby pochopil, čo znamená potravinárstvo pre krajinotvorbu, pre zdravú a bezpečnú výživu,“ vysvetlila Zuzana Nouzovská, generálna riaditeľka Sekcie poľnohospodárstva a obchodu na ministerstve.

„Na Slovensku absentuje agrárny marketing. Prostriedky v tomto fonde, od výrobcov aj od štátu, by mohli myšlienke veľmi prospieť,“ dodala. Upozornila, že podobné fondy už dlhšie fungujú napr. v Rakúsku i Poľsku, v štádiu príprav je i ČR.

Ako je to u susedov

V Rakúsku už vyše 20 rokov funguje AMA Marketing ako dcérska spoločnosť platobnej agentúry Agrarmarkt Austria. Jeho pozícia i úlohy sú zakotvené v spolkovéj legislatíve.

Vlni hospodáril s rozpočtom 18 miliónov eur; financie získava od farmárov z predaja ovocia, zeleniny a vajec, pričom strop poplatku vymedzuje legislatíva. Druhým zdrojom sú príspevky z mliečnych produktov a mäso kombinátov.

Podľa slov Jörga Kalteneckera, manažéra kvality spoločnosti, agentúra je zároveň garantom kvality predávaných produktov, ktoré sú držiteľmi značky kvality AMA. „Vďaka tejto značke sa nám podarilo zachovať niektoré tradičné regionálne produkty, ktoré by inak prevalcovala masová výroba,“ zhodnotil prínos marketingového fondu. „Napríklad v čase vzniku agentúry sme dovážali niekoľkonásobne viac ovocného jogurtu, ako sme vyviezli. Dnes vyvážame šesťkrát viac, ako dovážame,“ dodal.

TA
Foto: TASR

Medvedík Pom-Bär v tandeme

Mamky a ockovia dobre vedia, čím poteší a zabaví deti. Sú to obľúbené medvedíky Pom-Bär, ktoré sa stali vyhľadávanými spojenkami detskej zábavy v partii kamarátov alebo doma. Predstavte si prekvapenie vašich ratolestí, keď namiesto jedného medvedíka na nich z balíčka vykukne



medvedie duo!

Limitovaná edícia Friends si zachováva jemnú chuť a ľahkú konzistenciu, vďaka ktorej sa slané snacky doslova rozplývajú na jazyku. Navyše majú nižší obsah soli a tuku. Pripravujú sa na slnečnicovom oleji bez pridaných farbív, aróm či konzervačných látok.

ES

Pivá typu ALE

„... sú populárne v Anglicku, Amerike alebo na Novom Zélande; idú však do módy aj u nás,“ hovorí Ján Píry, sládko z Pivoarov Topvar. „Slovenskí konzumenti im

prichádzajú na chuť vďaka výraznej a pre nás netypickej chuti,“ vysvetľuje. V rámci programu Voľba sládkov sa v priebehu augusta objavili vo vybraných pivárňach Slovenska.

Pre tieto piva všeobecne je typický ovocný až korenistý nádych, ktorý im dodáva proces vrchného kvasenia. Americký ALE vznikol v USA v 80. rokoch tak, že do anglických typov sa začali pridávať odrody amerického chmeľu, ktoré vynikajú citrusovou arómou.

AD



Správne urobený burger je zdravé jedlo

Ak sa rozhodnete žiť zdravo, vôbec nemusíte vyradiť burger zo svojho jedálneho lístka. Dbajte však na kvalitu.

Keď sa povie burger, väčšina z nás si predstaví tučné hovädzie mäso na nezdravej bielej zemi, servírované s kopou hranolčiek ako prílohou. Fast food – po slovensky rýchle občerstvenie – je už rozšíreným a pre niektorých aj obľúbeným spôsobom stravovania, ktorý sa vo všeobecnosti nepovažuje práve za najzdravší. Pre

Hovädzina je cenným zdrojom živočíšnych bielkovín, ale aj niektorých vitamínov a minerálov.

tých, ktorí sa snažia žiť zdravo, preto jedlá ako burger znamenajú veľké tabu. Avšak negatívne názory na burger ako taký sú ľahko vyvrátené. Prečo?

Kvalitné mäso neuškodí

Základom pravého burgeru je 100 %-né hovädzie mäso. Mnohí odborníci považujú červené mäso za nezdravé. V rozumnom množstve je však opak pravdou. Červené mäso je hlavným zdrojom proteínov, ktoré sú potrebné pre naše svaly a zdravie vnútorných orgánov.

Hovädzie mäso môžeme nájsť v rôznej kvalite. Preto, ak si chceme dať naozaj chutný burger, potrebujeme mäso čo najkvalitnejšie, najlepšie

z overených bio fariem alebo mäsiarstiev. Bio a ekologické farmy majú okrem zaručenej čerstvosti a kvality ešte jednu výhodu: viete, že so zvieratami sa tam zaobchádza „humánne“, nie sú prikrmované antibiotikami či inými geneticky modifikovanými krmivami a nepoznajú stres z kamiónov alebo tesných kravinov.

Proteín, ktorý sa v mäse nachádza, je „kompletný“, to znamená, že obsahuje všetky aminokyseliny, ktoré naše telo nevie samo vytvoriť. Tento proteín je nevyhnutný pre obnovu tela, ako aj všeobecné zdravie nášho organizmu. Hovädzie mäso je taktiež zdrojom riboflavínu, vitamínov A a B₁₂, železa, selénu, draslíka, fosforu a zinku. Mäso a mäsové výrobky zabezpečujú nášmu telu 30 % vitamínu B₁₂.

Z troch druhov červeného mäsa je hovädzina najživnejšia. Výskumy ukázali, že príjem menej ako troch porcií červeného mäsa do týždňa môže viesť k nedostatku zinku v organizme. Zinok je kľúčom k zdravej pokožke a imunitnému systému. Okrem iného, strava, ktorá obsahuje málo červeného mäsa, môže spôsobiť nedostatok železa a následne anémiu. Preto, ako

Mäso z bio fariem je bez antibiotík, umelých hormónov či iných cudzích látok.

súčasť vyváženej diéty a v správnom množstve, je červené mäso dôležité pre všestranné zdravie a nemusíme sa mu vyhýbať.

Žemľa a ďalšie doplnky

Druhou podstatnou časťou dobrého burgera je žemľa. Väčšinou síce ide o biele pečivo,

avšak energetickou hodnotou sa veľmi nelíši od celozrnného. Organizmu je totiž jedno, z akého zdroja energiu čerpá; preto ani biele pečivo v obmedzenom množstve nemusí byť strašiacom.

Skvelým doplnkom burgera býva kvalitná omáčka, ktorú nemusí predstavovať iba kalorická majonéza. K červenému mäsu sa napríklad hodí

Ak chcete dostať naozaj chutný burger, mäso musí byť kvalitné – z overených fariem a mäsiarstiev.

na prípravu jednoduchá barbecue omáčka, ktorá obsahuje najmä zeleninu a rôzne druhy korenia. Čo sa týka zeleniny, tá je zdravá prakticky v akomkoľvek stave a množstve. Do dobrých burgerov sa najviac hodia rôzne druhy šalátov, rajčina, paprika, cibuľa či kyslá uhorka.

Ak predsa len nechceme alebo zo zdravotných dôvodov nemôžeme červené mäso, existujú rôzne bezmäsité varianty burgerov. So žemľou sa chuťovo veľmi dobre vynímajú rôzne druhy syra, napríklad balkánsky či ovčí, alebo rôzne druhy zeleniny, ktoré vedú nahradiť mäso. Na to sa najčastejšie používa obľúbený baklažán, portobello šampiňóny, cvikla a skvelou súčasťou môže byť i obyčajné jablko.

Človek teda nemusí vyradiť burger zo svojho jedálneho lístka, ak sa rozhodol žiť zdravo. Avšak v takom prípade by si mal dať pozor na kvalitu servírovaných burgerov, ktoré treba starostlivo hľadať. Ako hovorí ľudové porekadlo, všetkého veľa škodí – preto nie je nutné vyhýbať sa ani poctivému burgeru, ak naň raz za čas dostaneme chuť.

RB

Regal BURGER

100% hovädzie mäso
brišková žemľa
čerstvá zelenina

Palackého 4 | Hurbanovo nám. 6
Eurovea | Fresh Market, Bratislava
Centrum Černý Most Praha

Stále viac nás zaujíma, čo pijeme

Návyky Slovákov v oblasti stravovania či pitného režimu prechádzajú zmenami. V popredí začínajú byť čoraz viac zdravé a vyvážené trendy.

Ilustrujú to aj najnovšie štatistiky o nealkoholických nápojoch a minerálnych vodách. Ich celková spotreba v minulom roku vzrástla o 12 percent (v porovnaní s rokom 2014). Pri prepočítaní na jedného obyvateľa to predstavuje 80 litrov. „Slováci najviac konzumovali minerálne a pramenité vody, ktorých spotreba narástla o 16 percent,“ uvádza štatistiku Lucia Morvai, výkonná riaditeľka Asociácie výrobcov nealkoholických nápojov a minerálnych vôd na Slovensku (AVNM). Slovenský trh v súčasnosti kopíruje celosvetový trend vyšším záujmom o balenú vodu než o tradičné sladené nealkoholické nápoje. Aj týmto však medziročne vzrástla spotreba: z 37 na 42 litrov.

„Zatiaľ čo v Európskej únii bola priemerná spotreba balenej vody na obyvateľa 109 litrov, v prípade Slovenska ide o 80 a Česka len o 47,7 litra. U našich susedov sú obľúbenejšie klasické sladené nápoje,“ vysvetľuje L. Morvai. V roku 2015 sme sa dočkali zvýšeného predaja sirupov predovšetkým prémiových značiek, ktorý sa v ostatných rokoch prejavoval tiež v ČR.

Preferencie sa menia počas roka

Výrobcovia nealkoholických nápojov a minerálnych vôd predpokladajú, že tento rok



sa bude opakovať tradičný scenár, kedy v lete prevažuje záujem o čisté minerálne a pramenité vody. Ku koncu roka naopak prevláda spotreba sytených či funkčných nealkoholických nápojov, ktorá býva najvyššia v decembri.

Spotreba minerálnych a pramenitých vôd v SR vlni medziročne vzrástla o 12 %.

„Výrobcovia neustále pracujú na inováciách, vďaka čomu vzniká množstvo zaujímavých kombinácií. Spotrebiteľia pri nákupe dnes čoraz viac zvažujú pridanú hodnotu každého z produktov – zdravotný prínos, zabezpečenie kvalitnej hydratácie, obsah energie,

vitamínov, minerálov a podobne,“ spresňuje výkonná riaditeľka AVNM.

Uprednostňujeme domáce vody

Slovensko má rozsiahle zásoby kvalitnej podzemnej vody. Do spotrebiteľského obalu sa v súčasnosti plní 23 prírodných minerálnych a viac ako 40 pramenitých vôd, vrátane dojčenských.

Spomedzi 30 výrobcov takýchto vôd tvoria až 90 percent malé a stredné podniky so silnou tradíciou v konkrétnom regióne. „V porovnaní s inými potravinami je 60-percentné zastúpenie na pultoch obchodov veľmi priaznivé číslo. Stále však vidíme potenciál na jeho zvyšovanie,“ zdôrazňuje L. Morvai.

V roku 2015 priemerný Slovák vypil 58 litrov čistej minerálnej alebo pramenitej vody a 22 litrov ochutených variantov.

VN
Obrázky: PBV



Kvalitné, zdravé a funkčné potraviny

Nutričná a senzorická kvalita každej potraviny je definovaná súborom charakteristických vlastností, čiže vplyvom na náš organizmus, a tiež vôňou, chuťou, vzhľadom a konzistenciou.

Každá potravina svojho druhu musí byť kvalitná. Zdravá potravina je pojem individuálny, prísne vzťahnutý na vek, potreby a metabolizmus každého jednotlivca. Funkčná potravina (FP) je cieľene vyrobená pre určitú skupinu konzumentov, na základe ich potrieb, preferencií a vzhľadom na ich životný štýl.

Technologické zmeny pod tlakom konzumentov

Požiadavky stále väčšej skupiny spotrebiteľov stravovať sa nie iba zdravo, ale aj funkčne, vyvolávajú zmeny v potravinárskych technológiách, ktoré pomaly menia základné potraviny aj na funkčné. Zmeny zo strany výrobcov sú zasa vedené dobrým úmyslom vymyslieť a spotrebiteľovi ponúknuť nové, lákavé, nepoznané produkty s vyšším zdravotným a výživovým benefitom. V období rastúcej uvedomelosti konzumentov rastie aj dopyt po výrobkoch so zníženým obsahom tukov, cholesterolu, sacharidov, soli, ale aj prídavných látok označených symbolom E. Tiež po produktoch bez lepku, obohatených o nutričné benefity napr. formou vlákniny, bifidobaktérií, omega-3 mastných kyselín, pričom proteínové zastúpenie v nich má byť zachované. Pôvodné živočíšne bielkoviny sú v nich nahradené rastlinnými proteínmi napr. zo strukovín. Aj odborné štúdie zdravotníkov a výživárov so závermi „jeme veľa, mastne, sladko, slano, pijeme veľa alkoholu“ či zvýšená mediálna reklama na nízkoenergetické produkty vyvolali snahu uprednostňovať, vyrábať a ponúkať potraviny optimálne pôsobiace na ľudské zdravie.

Čo znamená funkčnosť potravín?

Dostávame sa tak k funkčným potravinám, kde sú pôvodné zložky, ako napr. tuk, soľ, prídavné látky a iné, nahradené presne vyberanými účinnými a pre zdravie prospešnými zložkami, ako sú napr. vláknina, probiotické kultúry



a ďalšie (prípadne sú o ne obohatené). Ide teda o zmenu pôvodnej receptúry – zvýšenie alebo doplnenie priaznivo pôsobiacich látok a zložiek alebo odstránenie (či zníženie obsahu) zložiek zaťažujúcich, prípadne poškodzujúcich metabolizmus u niektorých skupín obyvateľstva.

Takéto potraviny majú v tele konzumenta optimalizovať vyvážený metabolizmus, t. j. fyzické i duševné zdravie, a tým podporovať jeho obranyschopnosť. V Európe dopyt spotrebiteľov po funkčných potravinách začal narastať v posledných cca 15 rokoch, kým v ázijských krajinách sa konzumujú už desiatky rokov.

Pretože naši spotrebiteľia nemajú s týmito potravinami dlhšie skúsenosti, prirodzene si ich mylia so zdravými potravinami. Na prvý pohľad totiž vyzerajú rovnako, pretože sa nelíšia chuťou, vôňou ani farbou. Sú to potraviny, ktoré patria k zdravému životnému štýlu.

Ktoré potraviny sú funkčné

Medzi prirodzené jednodložkové funkčné potraviny patria napr. orechy a semená plodín, ovocie, zelenina, ryby, ale aj tradičná 100 %-ná

ovčia bryndza. V našich obchodoch bežne dostupnými funkčnými potravinami sú napr. mliečne a mäsové výrobky s probiotickými kultúrami, vajcia obohatené selénom a omega-3 esenciálnymi mastnými kyselinami, nátiery obohatené rastlinnými tukmi, bezlepkové pekárské výrobky a cestoviny. Najnovšie poznatky ukazujú aj úspešné využitie rastlinných extraktov z paradajok a vlákien z citrusov v mäsoých výrobkoch, pričom nedochádza k negatívnemu vplyvu na ich výslednú chuť, farbu, textúru, štruktúru ani trvanlivosť.

Označenie „funkčná“ nie je na potravinách legislatívne povinné, preto takto označené ich v našich obchodoch nenájdeme. Orientovať sa v nich spotrebiteľ vie na základe zloženia, prípadne z informácií o ich priaznivých účinkoch na organizmus. To však vyžaduje určitú uvedomelosť vo vzťahu k zdravej výžive a k špecifickým požiadavkám každého jednotlivca.

Katarína Fašiangová
predsedníčka Slovenskej aliancie
moderného obchodu (SAMO)

Foto: Pixabay

Funkčné potraviny podľa ILSI

International Life Science Institute (ILSI) už v roku 1999 otvoril diskusiu potravinárskych, poľnohospodárskych, chemických a farmaceutických expertov. Podľa ich pracovnej definície funkčná potravina:

- patrí medzi potraviny určené na bežnú konzumáciu,
- je charakteristická obsahom zložiek, ktoré sa v bežných potravinách nevyskytujú,
- nie je výživový doplnok, ani potravina umelo obohatená vitamínmi a minerálnymi látkami,
- nie je liek,
- musí mať výživovú hodnotu, priaznivý vplyv na organizmus, znižovať riziko ochorení, predovšetkým civilizačných – ako zažívacieho traktu, alergií a kardiovaskulárnych ochorení,
- musí obsahovať iba zložky prírodného pôvodu.

CSR a banky na Slovensku

Prostredníctvom daňovej asignácie, darov a sponzoringových partnerstiev venovali banky v roku 2015 na verejnoprospešné aktivity viac ako 6,2 milióna eur.

Vďaka podpore bankového sektora mohlo byť vlani zrealizovaných viac ako 1 200 projektov, ktoré prinášajú prospech celej spoločnosti a majú vysokú spoločenskú hodnotu.

Kultúra a šport

Tretina vynaložených prostriedkov smerovala na zachovanie kultúrnych hodnôt – prostredníctvom podpory výtvarného umenia, kultúrnych a umeleckých inštitúcií a podujatí a záchranu pamiatok. Takmer pätina šla na podporu a rozvoj športu, kde dáva šancu mladým talentom či športovcom s hendikepom a motivuje deti a mládež k pohybu.

„Banky kladú vysoký dôraz na pomoc a rozvoj spoločnosti, v ktorej podnikajú. Významné zdroje venujú na podporu aktivít, ktoré by bez nich neboli realizovateľné. Dokonca mnohé významné kultúrne pamiatky by boli v ohrození bez aktívnej angažovanosti bánk,“ uviedol Ladislav Unčovský, výkonný riaditeľ Slovenskej bankovej asociácie.

Vzdelávanie a zdravie

Ďalšiu takmer tretinu prostriedkov venovali banky na sociálnu pomoc a vzdelávanie. Často sa zameriavajú na deti a rodiny v núdzi alebo ľudí bez domova. V oblasti vzdelávania sa banky angažujú v dlhodobých aktivitách. Sčasti ide o projekty so zameraním na finančnú gramotnosť, kde je aktívna aj samotná Slovenská banková asociácia s programom

Viac ako peniaze (v spolupráci s JA Slovensko). Okrem toho už tradične podporujú prednášky významných ekonomických odborníkov, vedcov, nositeľov Nobelovej či Pulitzerovej ceny. Venujú sa tiež projektom s dôrazom na prepojenie študentov s praxou, ich výskumnú činnosť a zahraničné pobyty. Bankám nie je ľahostajná ani oblasť ochrany a podpory zdravia. Prispievajú na pomoc chorým, zdravotnícke prístroje a pomôcky, ale aj na modernizáciu zdravotníckych zariadení. Nezanedbávajú ani podporu dobrovoľníckej činnosti a motivovanie zamestnancov zaujímať sa o spoločensky osožné aktivity v ich okolí. V neposlednom rade pomoc finančných inštitúcií smeruje aj na projekty v oblasti životného prostredia a ľudských práv. **ZM**

Ako banky pomáhali (2015)

	suma	Počet projektov
Daňová asignácia	2,4 mil. €	642
Darcovstvo	> 2 mil. €	433
Sponzoringové projekty	1,86 mil. €	171

Zdroj: SBA

Pomoc od ľudí z HP

V spolupráci s organizáciou Kiva majú zamestnanci HP možnosť na dobrovoľnej báze vo svojom mene z rozpočtu HP poskytnúť bezúročnú pôžičku vo výške 25 USD jednotlivcom či skupinám ľudí v núdzi na rôzne účely v rámci akcie „Matter to a Million“. Akcia je globálna a zamestnanci HP takto poskytli pôžičky v sume vyše 680 000 USD.

Firma okrem toho podporuje aj nové technické nápady a trendy. „Tento rok sme podporili tím brnianskeho Vysokého učení technického, ktorému sme venovali výkonnú pracovnú stanicu HP Zbook Studio,“ informovala Erika Lindauerová, riaditeľka HP Inc. na Slovensku a v ČR. Zariadenie od HP tam pomáha študentom pri riešení novej verzie auta Dragon 6, s ktorým sa zúčastňujú na svetových súťažiach. **JF**

Fairtrade káva na OMV

Dobrá kávu si možno na čerpacích stanicách OMV dopriať bez výčitiek svedomia z toho, že sa konzument podieľa na vykorisťovaní v treťom svete. Je totiž fairtrade. Navyše, počas septembra spoločnosť OMV z každej predanej kávy v sieti Viva Café prispieva jedným centom nadácii Dobrý Anjel, ktorá podporuje rodiny ťažko chorých pacientov.



Známka fairtrade, ktorú káva nesie, potvrdzuje, že pri jej nákupe a spracovaní boli aplikované štandardy spravodlivého obchodu. Takže k malým farmárom a ich rodinám, ktorí na dorábaní kávy pracovali, sa dostane zodpovedajúca odmena. Systém fairtrade má za cieľ odstránenie nerovnováhy na svetovom trhu. **JF**

Stromy namiesto letákov

V rámci grantového programu Stromy namiesto letákov spoločnosť METRO Cash & Carry SR spolu s Nadáciou Ekopolis v roku



2016 podporila štyri ekologické projekty v celkovej hodnote 3 300 eur. Na projekt výsadby a oživovania zelene po celom Slovensku prispel každý registrovaný zákazník METRO, ktorý uprednostnil elektronickú verziu letáku namiesto papierovej.

Program realizuje METRO v spolupráci s Nadáciou Ekopolis už piaty rok. V roku 2016 budú v rámci neho ošetrené stromy v parku v Malinove, vznikne oddychová zóna so záhradou pri základnej škole vo Zvolene a zrevitalizuje sa park bývalého Kina Úsmev v Košiciach a nemocničný park v Šali. **MH**

12 000 € pre športové nádeje Slovenska

Vďaka kampani pod taktovkou Procter & Gamble a Tesco mohol v tomto olympijskom roku každý zákazník podporiť športové talenty. Stačilo v určitom období kúpiť v obchode Tesco niektorý z produktov bežnej spotreby značiek Pampers, Ariel alebo blend-a-med. Napokon celková vyzbieraná suma dosiahla 12 000 €. Výťažok odovzdali Nadácii Slovenského olympijského výboru, ktorá ho rozdelí v podobe dotácií medzi mladých talentovaných športovcov. Bude pritom prihliadať na športové výsledky a sociálne pomery. **TA**

Člen predstavenstva Allianz – SP



Dušan Quis je od 1. augusta novým členom predstavenstva Allianz – Slovenskej poisťovne. Zodpovedá za riadenie rezortu obchodu neživotných poistení. Do Allianz – SP prišiel z funkcie výkonného riaditeľa PPF poisťovne v Moskve. Predtým pôsobil v ČSOB poisťovni a v rôznych funkciách v ING v ČR, SR a na Ukrajine. **LM**

Business Lease Slovakia s novým šéfom



Novým generálnym riaditeľom Business Lease Slovakia (BLS) je Vincent van der Meijden. Má bohaté skúsenosti z medzinárodného pôsobenia v skupine Business Lease; dokonca v minulosti pôsobil aj na Slovensku – ako technický riaditeľ BLS. Jeho predchodca Björn van den Berg prevzal funkciu generálneho riaditeľa Auto Point International, v rámci skupiny AutoBinck. Jej divíziou je aj Business Lease Group. **SB**

Nový regionálny riaditeľ v Huawei



Novým prezidentom pre KSVE a Škandináviu spoločnosti Huawei je David Tang. V spoločnosti pôsobí už od roku 1995; patril medzi prvých priekopníkov, ktorí v raných dobách jej

rozvoja pomáhali s prenikaním značky Huawei na zahraničné trhy. Zastával o. i. funkciu riaditeľa divízie výroby sieťových prvkov, riaditeľa technologickej predajnej sekcie pre región Latinskej Ameriky, viceprezidenta pre Európu a viceprezidenta pre Čínu. **MK**

Agrokomplex povedie M. Dinga



Novým riaditeľom štátneho podniku Agrokomplex-výstavníctvo Nitra je Mário Dinga, ktorý zvíťazil vo výberovom konaní rezortu, ktoré sa konalo v júli. „Pán Dinga preukázal nielen kvalitné znalosti z oblasti práva, riadenia a manažérske skúsenosti, ale predstavil aj víziu a stratégiu rozvoja, ktorá posúva Agrokomplex smerom k modernému výstavníctvu 21. storočia,“ povedal Jaroslav Regec, vedúci služobného úradu Ministerstva pôdohospodárstva a rozvoja vidieka SR. **VM**

Zmena v BASF Slovensko



Gerhard Müller sa ujal funkcie Country Managera a Market Developera spoločnosti BASF Slovensko, s. r. o. Ide o novú funkciu v tíme lokálneho manažmentu, vytvorenú s cieľom posilniť postavenie firmy v krajine. G. Müller je zodpovedný aj za koordináciu aktivít podporujúcich rozvoj trhu i krížový predaj jednotlivých obchodných divízií. V spoločnosti začal pred 13 rokmi v oblasti controllingu a zastával rôzne manažérske funkcie v jej centrále v Ludwigshafene. **ST**

Personálne vedenie v Hartmann – Rico



Spoločnosť Hartmann – Rico má novú personálnu riaditeľku Andreu Kožuchovú. Viac ako sedem rokov pôsobila v spoločnosti Tesco v oblasti ľudských zdrojov v rámci Slovenska aj stredo-európskeho regiónu. Predtým pracovala 13 rokov vo firme Holcim ako vedúca odboru vzdelávania a rozvoja manažmentu. Jej úlohou tam bolo vytvorenie centrálného tímu s pôsobnosťou aj pre ďalšie tri susedné krajiny pre danú oblasť. **ŽH**

Zmena v DHL



Za nového generálneho riaditeľa DHL Supply Chain Slovakia vymenovali Nica Schuetza. Jeho predchodca Pavol Hendrych pokračuje v regionálnej kontinentálnej Európe, Blízkeho východu a Afriky (MLEMEA), kde povedie oblasť Automotive. Vo svojej novej úlohe sa bude Nico Schuetz sústreďovať na posilnenie pozície spoločnosti na trhu, trvalý rozvoj poskytovaných služieb a aktivity na podporu zákazníkov. **KV**

OD IKEA má novú šéfkou

Novou riaditeľkou obchodného domu IKEA Bratislava sa stala od 1. júla 2016 Soňa Knaiflová. S vedením ľudí aj prácou v spoločnosti má dlhoročné skúsenosti, keďže v nej pracuje už 16 rokov. Z toho posledných 5 rokov bola riaditeľkou OD IKEA v Brne. Na poste vystriedala Ninu Malákovú, ktorá bude ako E-commerce manažérka zastrešovať rozbiehajúci sa e-shop a online služby pre ČR, Maďarsko a Slovensko. **JH**

© GVI/6091014

POZVÁNKA NA X. ROČNÍK KONFERENCIE INFÓRUM KÓD VÝNIMOČNOSTI

09.11.2016 HOTEL ZOCHOVA CHATA, Modra - Piesok

Firma, ktorá chce napredovať a byť úspešná nielen dnes, ale aj v budúcnosti, musí byť schopná premieňať smelé vízie na skutočnosť a prijímať neobvyklé riešenia. Kódom výnimočnosti takýchto spoločností je ich schopnosť v neustále meniacom sa svete flexibilne a rýchlo reagovať na zmeny, využívať a rozvíjať kreatívny potenciál svojich lídrov.

REGISTRÁCIA: WWW.SOFISOL.SK

Generálny partner:



Partneri:



Hlavný mediálny partner:



Mediálni partneri:



Exkluzívny partner:



Konferenciu podporili:



Magické odtiene sveta a života v tvorbe Alexeja Vojtáška

Predstavujeme ďalšiu z osobností slovenského výtvarného umenia, ktorá ide vlastnou cestou – aj keď v kontexte širšieho prúdu moderny a vplyvov generačných predchodcov.

Umelecká generácia Alexeja Vojtáška (1952) vstupovala na pôdu slovenského výtvarného diania na začiatku 80. rokov 20. storočia. Bolo to obdobie poznačené vysokou vyspelosťou znovu sa rodiaceho moderného umeleckého prejavu, v ktorom sa na pozadí tradične preferovaných civilistických motívov črtala už výrazná silueta individuálnych umeleckých osobností.

Počiatky s figuralizmom ženského tela

Alex Vojtášek začínal ako grafik, figuralista. Ústredným motívom jeho grafik bola žena – múza, žena – erupívna energia, žena – fame fatale (osudová žena), túžiaca po každom novom prejave života a diania v ňom. Prostredníctvom anatomicky prepracovaných postáv vyjadroval umelec vlastnú vnútornú umeleckú vášeň a silu, túžbu po poznaní a ovládaní bezhraničného univerza (napr. cyklus Pulz života). Pre Vojtáška sa stalo ľudské telo určujúcim objektom a umeleckým mediátorom. Katalyzátorom jeho tvorby bola pritom aj antická a renesančná kultúra. V ľahkosti virtuózneho kresliarskeho gesta však nenašiel absolútne uspokojenie a odpovede na otázky, ktoré ho znepokojovali a ktoré chcel preskúmať a zodpovedať vo svojej umeleckej tvorbe.

Pod vplyvom majstrov: hľadanie krásy v škaredosti

Na Vysokej škole výtvarných umení v Bratislave vtedy pôsobili skvelí majstri.

Bolo to obdobie znovuzrodenia a uvoľňovania umeleckej fantázie, obdobie skúmania nielen nových pokrokových technických prvkov, ale aj návratu k starým kultúram, objavovania pradávnych, starých svetov s pohľadom aj do tých vesmírnych, nekonečných. Mnoho záležalo na vnútornej sile a presvedčení umelca,



Maliar, grafik Alexej Vojtášek

sa narodil 13. decembra 1952 v Roudnici nad Labem. V rokoch 1973 – 1980 študoval na Vysoké škole výtvarných umení Bratislave, v oddelení grafiky a knižnej ilustrácie u Albina Brunovského. V rokoch 1985 – 1990 pôsobil ako pedagóg na VŠVU, neskôr v rokoch 1994 – 1995 na Univerzite Komenského v Bratislave na Katedre propagácie a reklamy. Zúčastnil sa na mnohých samostatných aj kolektívnych výstavných podujatiach; jeho diela sa nachádzajú v súkromných aj galerijných zbierkach doma i v zahraničí. V roku 1985 bol ocenený na 3. medzinárodnom trienále kresby v Norimbergu, v roku 2007 získal ocenenie Identifikačný kód Slovenska. Je členom viacerých výtvarných združení. Dlhšiu dobu pôsobil v komisii Krištáľového krídla, kde bol niekoľko rokov aj predsedom výtvarnej sekcie.

jednak o vlastnej umeleckej originalite a poslaní, jednak o význame celého umeleckého snaženia.

A. Vojtáška formovali 80. roky, ktoré zmenili paradigmu krásy – zmiešali ju so škaredosťou.

Pod vplyvom nových informácií sa na povrch dostávali aj neznáme, často aj negatívne energie, ktoré deštruovali zaužívaný pohľad na krásu. Krása a škaredosť sa postupne začali prelínať do jedného celku, čím dali podnet na vznik nového, modernejšieho ideálu krásy. Krása sa pretransformovala na

vnútorné svetlo vyžarujúce navonok prvok zaujímavosti, nezvyčajnosti, novotvarovosti a istej animálno-živočíšnej hybridizácie.

Aj v tvorbe A. Vojtáška sa postupne ustalovali konkrétne prvky, symboly a atribúty, ktoré dodnes charakterizujú jeho umelecký štýl.

K vlastnému štýlu a svetu

Silná vôľa vytvárať niečo úplne nové a zároveň rešpektovať minulosť nakoniec priniesla ovocie. Neustálym porovnávaním, študovaním a skúmaním starých majstrov z obdobia renesancie, ale aj rímskych, gréckych a babylonských vplyvov A. Vojtášek vytvoril vlastný, umelecky vyzretý svet.

Tohto výtvarníka vždy zaujímali ľudia, komunikácia medzi nimi, vzájomné vyžarovanie a odovzdávanie energií, ktoré postupne ustálil do určitých umeleckých semionov, znakov, vychádzajúcich aj zo symboliky

prapôvodných živlov, elementov: zem, vzduch, voda, oheň. Tieto ďalej varioval a rozvíjal s prehĺbujúcim sa poznaním aj iných, mimo-európskych kultúr. Vznikli geometricky riešené kompozície uplatňujúce tiež symboliku farieb s určitými dejmi.

Dôležitým zdrojom inšpirácie boli pre maliara diela Pabla Picassa a Paula Kleea. Vojtáškov ženské tvary nie sú len lichotivo oblé, ale majú aj svoje ostré hrany. Kubizujúcim, ostro štylizovaným tvaroslovím predznamenávajú Vojtáškov budúci geometricko-symbolický abstrakcionizmus.

Ilustrácie a monumentalita

Alexej Vojtášek ilustroval množstvo kníh pre deti (viac ako 60, najmä pre vydavateľstvo Mladé letá), ale aj poéziu a beletriu pre dospelých. Tu mohol o. i. naplno využiť svoj kresliarsky potenciál. Spomeňme knihy Čierne obelisk (E. M. Remarque) či Púšťou a pralesom (H. Sienkiewicz).

Vzormi boli aj Picasso a Klee, takže Vojtáškov ženské postavy majú často ostré hrany.

„Ako ilustrátor som prešiel dobrou školou. Musel som si naštudovať literatúru, ktorú som ilustroval, a tieto poznatky som neskôr zúročil aj vo svojej maliarskej tvorbe,“ poznamenal k tomu majster Vojtášek.

Umelcov maliarsky svet ďalej predurčili monumentálne diela do architektúry. V roku 1985 zrealizoval dve monumentálne steny pre obchodný dom Vtáčnik v Prievidzi. O štyri roky neskôr vytvoril veľkorozmernú monumentálnu kompozíciu pre Dom obuvi Baťa v Bratislave – šesťmetrovú abstraktnú keramickú stenu v priestoroch schodiska.

„V tomto období (1985) som mal aj samostatnú výstavu v Galérii Cypriana Majernika, kde som vystavoval aj drevené sochy. Prišla tam aj televízia a chceli výstavu spropagovať, no nakoniec to neodvysielali. Bol som ‚stavovský grafik‘, teda vyštudovaný grafik a ilustrátor,“ poukázal výtvarník na absurdné „totalitné“ kritérium, ktoré neakceptovalo všestrannosť umelca. Zrejme aj táto skúsenosť, hoci nevelmi pozitívna, definitívne nasmerovala A. Vojtáška na dráhu maliara.

„Hemženie“ života ako zdroj poznatkov a inšpirácie

Postupným zjednoduňovaním konkrétnych tvarov sa kompozícia Vojtáškových obrazov nielen tvarovo odľahčila, ale spätne



nadobudla aj charakter naratívneho stredovekého „hemženia“, aké vidíme napr. na obrazoch Hieronyma Boscha (Vojtášek: Znamená – všetko sa mení; O čom sníva alchymista; Ovocie má rado mňa). Stalo sa tak pod vplyvom pribúdajúcich vedomostí a odhalených právd, pre ktoré má autor špecifický názov „kontaktná filozofia“ – filozofia toho, čo žijeme a vyjadrujeme.

Napriek tomu ostáva jeho umenie plné zvláštnej mýtotornej mágie. Dotýka sa spomienok a snov o ideálnom, harmonickom svete vo vybájennej Atlantide a učenia starých atlantídskych majstrov (Metamorfózy – Duch, Dych, Rozpínanie, Sila, Danosť).

Cudzie vplyvy áno aj nie

Koncom 80. rokov prenikal do slovenského výtvarného umenia vplyv postmoderného umenia z Nemecka, Talianska a Francúzska. Vojtáškovy obrazy a grafiky však ostali aj vtedy kompaktné vo svojom výtvarnom prejave, akoby sa ich tieto vplyvy až natoľko nedotýkali, respektíve ako keby autor predvídal príchod nových erupčných umeleckých názorov, ktoré neboli v súlade s klasickou, socialistickým realizmom poznačenou umeleckou scénou.

„Mám rád aj iné typy umení, než aké robím ja sám. Nemal som však pocit, žeby som sa mal nechať ovplyvňovať populárnou modernou vlnou v umení. Vždy sa mi páčili diela našich klasikov, modernistov – Fullu, Benku, Hložníka a skupiny Galandovcov, ktorí vlastne

Dobrou školou boli knižné ilustrácie, ktoré nútia výtvarníka preniknúť do výpovede textu.

priniesli európske trendy do nášho umenia. Odtiaľ som čerpal inšpirácie; nie v zmysle národnostnom, ale skôr v umeleckom, typikom pre naše územie. Som pôvodom Moravák žijúci v Bratislave a vždy som chcel to, čo som načerpal, zažil, videl, poznal a cítil, vložiť do svojich obrazov,“ vysvetľuje umelec.

Farby pozitívne a disciplinované

Čo pre výtvarníka Vojtáška znamená farba? Akú má v jeho diele symboliku? Vzniká spontánne alebo je dôsledkom hlbkej vnútornej analýzy?

„Ako vieme z psychologických štúdií, farba má na mentalitu a psychiku človeka veľký dosah. Každý má z jej vnímania iný pocit a na každého má iné interaktívne vyžarovanie. Farba má vplyv aj na náladu, na zdravie, má aj veľký liečivý význam. Ako maliar ovládam vzťahy medzi základnými aj komplementárnymi farbami, snažím sa, aby farba pôsobila pozitívne na človeka. Ak je farba v kompozícii doplnená ešte o ďalšie symboly, nadobúda silu a intenzitu pôsobenia,“ objasňuje A. Vojtášek.

Diela a tvary v nich obsiahnuté cizelujú pribúdajúce vedomosti a odhalené pravdy; „kontaktná filozofia“.

„Ide mi v obraze o to, aby bol ladený harmonicky, aby z neho mal divák príjemný estetický pocit. Neriešim cez obraz svoju psychoočistu, ale tvorím vtedy, keď som vyslovene pozitívne naladený. Nepreferujem ani konkrétnu farbu. Moje obrazy bývajú hodnotené ako typická ‚Vojtášková farebnosť‘ – a práve o to ide, aby pôsobili nielen svojím vlastným rukopisom, ale mali aj vlastnú farebnú pečať. Vždy sa však snažím o určitú monochromatickosť. Na mojich dielach prevládajú jedna alebo dve farby. Keď je v obraze priveľa farieb, tak je obraz chaotický a nevyžaruje z neho harmónia,“ hovorí umelec.

Kozmické súvislosti a privilégium nadhľadu

Autor zobrazuje svetlo v podobe zlatého kotúča, cez ktorý prebleskujú jemné šrafúry latentných dotykov s univerzom. Jeho ambíciou je vyhlásiť stopu svojej vlastnej umeleckej aj ľudskej existencie v širších kozmických súvislostiach.

Zvláštna mytotvorná mágia A. V. odkazuje napr. na sny o bájne, harmonickej Atlantíde.

Záujem o celistvosť, harmóniu v obrazoch podmieňuje aj záujem A. Vojtáška o východné kultúry podľa chápania sveta „meleta to pan“ – „staraj sa o celok“ (Periandros). Vzťah k celku bol pôvodne výsadou kráľa, aristokrata, neskôr aj filozofa a slobodného občana. Je to vzťah kozmický, vzťah k poriadku sveta, obce, aj seba samého. Platón



Metamorfózy – rozpínanie (2015)

ho vysvetľuje ako starostlivosť o dušu – epimeleia peri tés psychés.

Kozmická celistvosť, prepojenie človeka s vesmírom, s geometrickými tvarmi a líniami obrazu s presne rozvrhnutou kompozíciou vytvára krásu celku, pretože ľudská postava – v tomto prípade väčšinou žena a jej oblé tvary – dodávajú dielu človečenský, ale aj duchovný rozmer. Evokujú aj stretnutie planét vo vesmíre.

Východné myslenie, cesta k harmónii a situácia dneška

Umelca uchvacuje spôsob myslenia v exotických ázijských filozofiách vrátane vnímania čakier (obrazy Svetelný kód, Zabudnutý anjel). Očistený od konkrétnych predmetných detailov ostáva otvorený kozmickej energii a vnútorným meditáciám. „Nič nevlastným, iba myšlienku, ktorá nerušene plynie z môjho ja: v chaose dezintegrácii a špiňy, chraňme si to, čo je krásne, harmonické a čisté.“ vyjadril pred 19 rokmi v katalógu k výstave Stretnutie II.

Uvažuje aj o situácii dneška, o hektickom a dramatickom svete, neustále ohrozovanom ľuďmi, ich rozdielnymi mentalitami a názormi na život (Ante portas, Zaslúbené mesto,

Brána do zaslúbeného mesta).

Vojtáškovy diela žijú a prežívajú svoj život, vznik aj zánik pod jeho rukami, prežívajú všetky formy autorovho poznania a cistenia, smútok a nádej, radosť aj vážnosť. Sú celistvou „mapou“ jedného súvislého príbehu, určitého životného obdobia, odzitého vzťahu a ukončenej myšlienky.

Rýchly svet reklamy Koncert pre štyri múzy (2014).

Alexej Vojtášek istý čas pracoval ako dizajnér a návrhár v oblasti reklamy. „Dlho som uvažoval nad týmto spôsobom výpovede. Ale ľudský mozog a ruky sú iné ako počítače, aj keď počítače majú dôležité miesto

„Maľujem, keď som pozitívne naladený; tvorbou neriešim svoju psychoočistu.“

v našom živote, najmä ako zdroj informácií. Stretol som človeka, ktorý sem prišiel z Ameriky a dal mi ponuku, aby som vyhotovil pre



Koncert pre štyri múzy (2014)

jeho firmu logo, ktoré malo byť ručne maľované. Veľmi ma to prekvapilo, ale nakoniec som pochopil, že je to dobre. Ten človek argumentoval tým, že všetko ide už cez počítače a on chce, aby ich logo bolo originálne a nieslo pečať ľudského dotyku.“

**Hoci A. Vojtášek
nepreferuje konkrétne
farby, má vlastnú
„farebnú pečať“
a kombinačný prístup.**

Dnes mnohé reklamy využívajú a citujú umelecké diela minulosti, napríklad od Boticelliho, Dalího, Rubľova, Warhola atď., akoby tie mali dodávať punc kvality aj súčasným aktivitám. Tieto diela sú teda nadčasové a až benchmarkové.

„Určite je snom každého výtvarníka, aby jeho diela existovali nadčasovo. Bol by som rád, keby sa aj naša spoločnosť vyvíjala tak, aby technika nepredbehla všetko ostatné, lebo potom by už po nás umelcoch, maliaroch, sochároch a iných umeleckých disciplínach, ktoré sa tvoria výlučne rukami, toho veľa nezostalo,“ uzavrel akademický maliar Alexej Vojtášek.

Mária Kovalčíková



Nehybná hybná sila (2014)

Ďalšie vzdelávanie a profesionálny rast

Celoživotný záujem o profesionálne zdokonaľovanie je významnou zložkou cesty za úspechom a lepším riadením firmy či tímu.

V dobe rýchlych zmien a technologického pokroku je nevyhnutné stále sa prispôbovať, byť flexibilný, mať prehľad o tom, čo je aktuálne uplatniteľné a dôležité. Aj preto sa mnoho vzdelávacích agentúr snaží spolupracovať s odborníkmi z praxe.

Jednotlivé firmy nie sú pri svojom zaťažení samy schopné nájsť si takýchto profesionálov. A najjednoduchší spôsob firemného vzdelávania sa realizuje prostredníctvom vzdelávacích agentúr. Tie sú napojené práve na ľudí, ktorí sa vo svojom odbore nielen vyznajú, ale chápu aj potrebu podeliť sa o svoje skúsenosti a dávať ich ďalej.

Firmy sa vracajú k vzdelávaniu svojich ľudí

Po odznení globálnej krízy, ktorá sa pred niekoľkými rokmi všade skloňovala a počas ktorej sa v prvom rade škrtili výdavky na vzdelávanie, je situácia iná. Firmy sa začali k vzdelávaniu vracajú, a to v troch pomyselných krokoch. Na prvom mieste bola potreba vyznať sa a aplikovať legislatívne zmeny, o ktoré na Slovensku nie je núdza ani dnes. Zaškoľovanie do novej legislatívy má vždy prednosť, nakoľko zákony hrozia vysokými pokutami, ktoré firmy platiť nechcú.

Vzdelávacie agentúry majú odborníkov z praxe, ktorí sa vedia podeliť o skúsenosti.

Postupne, ako sa začalo firmám znova viac dariť a začali naberať nových pracovníkov, vytala potreba číslo dva – začleňovať nových ľudí do tímu, firemnej kultúry, komunikácie s dodávateľmi či spolupracovníkmi. Práve tu sa začala otvárať cesta pre väčšie zručnosti, ktorými sú predovšetkým komunikácia a práca personálneho manažéra so zamestnancami,



nastavovanie nefinančných benefitov, motivácie pre zamestnancov a potreba osobnostného rastu. Firmy si začali uvedomovať váhu kvalitných ľudí aj investíciu času, energie a peňazí, ktoré do nich vkladajú.

V poslednom čase vnímame väčšiu otvorenosť firiem pre tzv. „inhouse“ školenia, účastníkmi ktorých sú len zamestnanci konkrétnej spoločnosti. V treťom kroku teda ide o školenia šité na mieru, kde je oveľa väčší priestor pre problémy daného oddelenia alebo komunikácie a procesy, nastavené medzi jednotlivými oddeleniami. Cieľom je naladiť všetkých ľudí vo firme na jednu vlnu: podať im overené informácie, upozorniť na chyby, poskytnúť návody na riešenia rozličných situácií...

Slovensko verzus ČR a vzdelávanie

Ochota vzdelávať sa je na Slovensku stále tak trochu otázna. U českých kolegov vnímame potreby na trhu celoživotného vzdelávania trochu inak. Firmy, ale aj zamestnanci si potrebu vzdelávania vzali za vlastnú a platíť za „know-how“ im príde viac než samozrejme. Slováci sa to stále učia.

Zaujímavým rozdielom medzi oboma krajinami je aj výmena informácií v našich navzájom prepojených jazykoch. Kým na Slovensku je možné nechať sa odškoliť expertom z Česka a slovenskí účastníci – ani českí lektori – nemajú problém s jazykovou bariérou, opačne to neplatí. Presadiť slovenských lektorov v Česku je takmer nemožné.

Záujem o vzdelávanie v oblasti nových technológií, postupov predaja, inovácií vo výrobe, logistike a predaji je v Česku, na rozdiel od

Českí lektori bežne prednášajú i na Slovensku, naopak to býva problém.

Slovenska, enormný. A to aj napriek tomu, že v SR je dnes veľké množstvo výrobných firiem so zahraničnou účasťou. Tie však akoby sa uzatvárali pred informáciami zvonku a vytvárajú si vlastné, pomerne zložité vnútrofiremné systémy vzdelávania. Uplatniť názory zvonku však môže manažerov a vedúcich pracovníkov priviesť k riešeniam, ktoré vo svojich stereotypných kofajniciach firemného vzdelávania opomínajú.

Možnosti celoživotného vzdelávania sú nevyčerpatelne. Firmy ani jednotlivci sami často nevedia, čo potrebujú najskôr. Vzdelávacie agentúry musia reagovať pružne, flexibilne a neustále čerpať z vonkajších podnetov. Modely vzdelávania spred piatich či desiatich rokov dnes už neplatia; aj tie dnešné budú na budúci rok už len históriou. Aj to je dôvod, aby vzdelávanie bolo kontinuálne.

Natália Hol'vová
Nakladateľství Forum
Foto: TASR

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

- PRINCE2® Practitioner**, 22. – 23. 9., BA, Tayllor & Cox Slovensko
- Manažment logistiky**, 27. – 28. 9., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva
- Time manažment IV. generácie**, 28. 9., BA, Balanced
- Manažérske zručnosti pre začínajúcich manažérov**, 28. – 29. 9., BA, Mega Education
- Ako „predať alebo kúpiť“ firmu**, 4. 10., BA, Wolters Kluwer
- Príprava a riadenie projektov – Modul B**, 11. – 13. 10., Svätý Jur, Academia Istropolitana Nova
- Time management a práca s energiou**, 13. – 14. 10., BA, Image Lab SK
- Manažérske rozhodovanie**, 24. – 25. 10., BA, FBE Bratislava
- Project Management Professional**, 24. – 27. 10., BA, PricewaterhouseCoopers Slovensko
- Manažérska práca od A do Z**, 25. 10., BA, Otidea

Ľudské zdroje a personalistika

- LinkedIn pre personalistov**, 20. 9., BA, Recruitment Academy
- Asistentka od A po Z**, 4. – 6. 10., BA, Espiral
- Vedenie výberových pohovorov**, 10. – 11. 10., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva

Účtovníctvo a dane

- Exekučné zrážky a zrážky zo mzdy**, 21. 9., BA, Poradca podnikateľa
- Cestovné náhrady v roku 2016**, 23. 9., BA, Agentúra Tempo
- Daňové výdavky podnikateľov**, 28. 9., BA, Edu-Land
- Podvojný účtovníctvo**, 1. – 30. 10., BA, Agentúra Jaspis
- IFRS komplexný kurz I.**, 10. – 12. 10., BA, Verlag Dashöfer
- Zdravotné a sociálne poistenie v mzdovej učtárni**, 20. 10., BA, Maxim – Mzdová akadémia

IT a počítače

- Microsoft PowerPoint II. – mierne pokročilí**, 21. – 22. 9., BA, IT Academy
- Adobe Photoshop I. – pre začiatočníkov**, 24. – 25. 9., BA, IT Learning Slovakia
- ITIL® Intro**, 26. 9., BA, Tayllor & Cox Slovensko
- MS Access 2013/2010 – programovanie vo VBA**, 26. – 28. 9., BA, IpeX IT
- Excel 2010 pre pokročilých**, 30. 9., BA, Agentúra Jaspis
- Školenie Google Analytics (nielen) pre e-shopy**, 6. 10., Nové Mesto, oXy Online
- Analýza a predikcia časových radov**, 10. – 12. 10., BA, Acrea SR
- Enterprise Linux Security Administration**, 17. – 21. 10., BA, Hewlett-Packard
- Úvod do jazyka SQL**, 25. – 26. 10., BA, KVT Vzdelávanie

Rýchla a efektívna analýza dát a reporting v Power BI, 31. 10., BA, Smart People

Právo a legislatíva

- Civilný mimosporový poriadok**, 21. 9., BA, BPM Slovakia
- Správa registratúry a archív organizácie**, 29. 9., BA, Agentúra Apollo
- Ochrana osobných údajov v kamerových systémoch**, 5. 10., BA, Poradca podnikateľa
- Zákonník práce – aplikačný seminár**, 14. 10., BA, Verlag Dashöfer
- Staňte sa odborníkom na verejné obstarávanie**, 20. – 21. 10., BA, Otidea
- Rozhodné právo v obchodnoprávných vzťahoch**, 26. 10., BA, Wolters Kluwer

Marketing, PR a obchod

- Typológia zákazníkov a psychológia predaja**, 20. – 21. 9., BA, Mega Education
- Internet marketing I.**, 26. 9., BA, IT Learning Slovakia
- Každý telefonát je príležitosť**, 5. 10., BA, FBE Bratislava
- Digitálny marketing**, 11. – 26. 10., BA, Top Consult Group & VKC Intenzíva
- Marketingová automatizácia a emailing**, 18. 10., BA, Otidea

Západné a stredné Slovensko

Manažment a odborné kurzy

- ADR školenie vodičov základné**, 20. – 23. 9., Detva, Lučenec, BB, Dekra
- Metrológia a systém manažérstva merania**, 22. – 23. 9., Považská Bystrica, Aquastyl Slovakia
- Ďalšia odborná príprava technikov PO**, 22. – 30. 9., Trnava, Vzdelávacia akadémia
- Supply Chain Management**, 26. – 27. 9., Žilina, CEIT (Stredo európsky technologický inštitút)
- Základný kurz technikov PO**, 26. – 30. 9., Zvolen, JF
- FMEA – analýza možných chýb a ich dôsledkov**, 7. 10., Bojnice, CeMS
- Lean Six Sigma – Green Belt**, 10. – 11. 10., Žilina, IPA Slovakia
- Interný auditor podľa normy ISO 22000**, 20. – 21. 10., Liptovský Mikuláš, SGS Slovakia

Ľudské zdroje a personalistika

- Seminár: zvládanie konfliktov**, 23. 9., Zvolen, Akadémia vzdelávania
- Lektorský kurz**, 23. 9. – 1. 10., Trnava, YSC
- Tajomstvá (seba)motivácie, motivácia, stimulácia**, 11. – 12. 10., Zázrivá, Poradca podnikateľa
- Tréning assessorov (hodnotiteľov AC & DC)**, 12. – 13. 10., Žilina, IPA Slovakia

Účtovníctvo a dane

- Kurzy účtovníctva – podvojný, mzdový, jednoduchý**, 20. 9. – 14. 10., Trenčín, InSYS
- Modul: podvojný účtovníctvo**, 27. 9. – 11. 10., Trnava, Akadémia vzdelávania

- Daňová optimalizácia v roku 2016**, 5. 10., Nitra, 7. 10., BB, Poradca podnikateľa
- Intrastat 2016 – viac než len štatistika**, 6. 10., Trnava, C&D Services
- Jednoduché účtovníctvo**, 8. – 22. 10., Žilina, 9. – 23. 10., Dolný Kubín, 16. – 30. 10., Liptovský Mikuláš, Agentúra Jaspis
- Zdravotné a sociálne poistenie v mzdovej učtárni**, 20. 10., Trnava, Trenčín, BB, Maxim – Mzdová akadémia
- Vybrané problémy DPH v praxi**, 26. 10., Žilina, Educo-Consult

Právo a legislatíva

- Elektronické trhovisko pre podnikateľské subjekty**, 20. 9., Zvolen, Akadémia vzdelávania
- Posudzovanie vplyvom na životné prostredie EIA – novela**, 23. 9., BB, Žilina, Verlag Dashöfer
- Colné konanie pri dovoze a vývoze**, 27. 9., Trnava, C&D Services
- Vybrané témy zo sociálneho a zdravotného poistenia**, 28. 9., Nitra, Agroinštitút

Východné Slovensko

Manažment a odborné kurzy

- Interný auditor EMS podľa normy ISO 14001:2015**, 21. 9., Košická Belá, SGS Slovakia
- Príprava a riadenie projektov – modul A**, 27. – 30. 9., KE, Academia Istropolitana Nova
- Lean Management**, 29. – 30. 9., KE, Vincotte International SK&CZ
- Základná odborná príprava technikov PO**, 3. – 7. 10., Prešov, BTS-PO
- Odborná spôsobilosť v elektrotechnike**, 4. – 6. 10., KE, Be-Soft
- Interný auditor manažérstva kvality podľa normy ISO 9001:2015**, 27. – 28. 10., KE, CeMS

Ľudské zdroje a personalistika

- Trojdnňové školenie pre personalistov a mzdárov**, 21. – 23. 9., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer
- Lektor (lektorské minimum)**, 10. – 15. 10., KE, Vzdelávanie Košice

Účtovníctvo a dane

- Mzdy a personalistika**, 20. 9. – 4. 10., KE, 1. – 15. 10., Poprad, 10. – 19. 10., Prešov, Agentúra Jaspis
- Daňové a odvodové typy v roku 2016**, 29. 9., Prešov, 30. 9., KE, Poradca podnikateľa
- Česko-slovenské účtovníctvo, DPH a DzP v roku 2016**, 3. – 5. 10., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer

Právo a legislatíva

- Typy zmlúv pri vývoji, dodávke a rozširovaní softvéru**, 20. 9., KE, Verlag Dashöfer
- Zákon o verejnom obstarávaní pre začiatočníkov**, 28. – 29. 9., KE, KSC Košice-Otidea
- Nový zákon o odpadoch – vykonávacie predpisy**, 3. 10., KE, Poradca podnikateľa
- Zákonník práce – aplikačný seminár**, 14. 10., Vysoké Tatry, Verlag Dashöfer

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk



Smart hodinky ZenWatch 3

Spoločnosť ASUS uviedla ZenWatch 3 – štýlový prenosný prístroj, ktorý slúži ako inteligentný asistent pre smartfóny so systémom Android a iOS. Okrúhle puzdro z nehrdzavejúcej ocele, hrubé necelých 10 mm, je zvýraznené ružovo-zlatým rámkom a dobre ladí s luxusnými remienkami béžovej alebo hnejedy farby.

Hodinky majú 1,39-palcový kruhový AMOLED displej so zaobleným sklíčkom Gorilla Glass proti poškrabaniu či poškodeniu. Poháňa ich úsporný procesor Qualcomm Snapdragon Wear 2100. Technológia „HyperCharge“ umožňuje veľmi rýchle dobíjanie magnetickým konektorom: za 15 minút na 60 % kapacity.

Tri bočné tlačidlá poskytujú rýchly prístup k často používaným funkciám, vrátane aplikácie na sledovanie telesnej aktivity ZenFit a zmien režimov zobrazenia. Odolnosť voči počasiu aj potu umožňuje nosenie pri športe. Pomocou aplikácie si môžete vybrať ciferník a prispôbiť hodinky akémukoľvek štýlu, nálađe alebo príležitosti.

DT

Motorizovaný kufor

Najnovší vynález medzi elektrovozítkami vyzerá ako obyčajný kufor a volá sa Modobag. Vo vnútri má miniatúrny motor a akumulátory, ktoré poskytujú na jedno nabitie dojazd až zhruba 13 km.



Na tento kufor si môžete sadnúť (ak nemáte viac ako 120 kg) a odviezť sa spolu s batôžinou rýchlosťou s obmedzením 8 km/h v interiéri alebo 12,8 km/h v exteriéri. Kufor má dokonca aj brzdy na riadidlách.

JR

Jednoduchá veda, komplexná chuť

Káva patrí k nášmu životu. Pri sífónovom varení sa mletá káva plne a rovnomerne nasýti horúcou vodou a vytiahne sa z nej svieža, intenzívna chuť. A aróma kávy neuniká zvnútra kávovaru.

Kávovar KitchenAid Artisan 5KCM0812E automatizuje manuálny proces prípravy sífónovej kávy, známy tiež ako



„vákuové“ varenie kávy. Pri ňom používa tlak pary na preťaženie horúcej vody zo spodnej karafy do hornej sparovacej komory. Keď je proces sparovania dokončený, káva sa automaticky preleje späť dole do karafy, kde je pripravená na podávanie. Viac na www.kitchenaid.cz.

VN

Na čo miňa mladá generácia

Mladí Slováci viac než polovicu svojich peňazí minú na zábavu a jedlo. Ukazuje to analýza UniCredit Bank z 20-tisíc platobných kariet ľudí vo veku 15 až 26 rokov. Tzv. mileniáli každý mesiac zaplatia kartou za tovar a služby v priemere 190 eur. Najviac takto minú na jedlo – viac ako štvrtinu (26 %). Dominujú nákupy v supermarketoch. No keď mladí vyrazia za jedlom von, najčastejšie sa stretnú v niektoej zo sietí fastfoodov.

Popredné miesto medzi výdavkami zaujima

aj zábava, ktorá tvorí 21 % všetkých útrat kartou. Najčastejšie ide o kino, šport a hry. Tu v priemere jednorazovo minú až 26 eur. Bavia sa najčastejšie online pomocou smartfónu, televíziu už dávno vystriedali sociálne siete. Preto značnú časť ich platieb predstavujú faktúry mobilných operátorov.

Treťou najväčšou položkou, ktorú platia kartou, sú nákupy oblečenia – 15 %. Na opačnej strane rebríčka nájdeme zdravie, knihy alebo výdavky na vybavenie domácnosti.

ZĎ

HD mikroprojektor do vrecka

Dizajnová kocka UO Smart Beam Laser Projector s hranou 5,5 cm skrýva projektor s HD kvalitou. Vďaka vstavanému akumulátoru s kapacitou 4 200 mAh a výdržou 120 minút vie tento prístroj premietiť obraz s rozlíšením 720 p a uhlopriečkou 20 až 150 palcov (čo sú skoro 4 metre) prakticky kedykoľvek a kdekoľvek.

Obraz do projektora je možné poslať bezdrôtovo alebo cez HDMI/MHL kábel, takže nie je problém pripojiť aj telefón či tablet. Veľké kino si môžete potom urobiť hoci aj na autobusovej zastávke – stačí nájsť plochu, ktorá posluží ako projekčné plátno. Svetelný



výkon 60 ANSI síce značne zaostáva za klasickým projektorom, ale v noci a pri dobrom zatemnení to postačí.

JF

Fotoaparát aj do nepohody

Rad kompaktných fotoaparátov Coolpix od spoločnosti Nikon má nový prírastok, ako stvorený pre dobrodružstvo. S aparátom



Coolpix W100 môžete plávať alebo sa ponoriť až 10 m pod vodu; je odolný voči prachu, otrasom a pádom z výšky až 1,8 m a tiež proti chladu až do -10 °C, takže si ho bez starostí môžete zobrať kamkoľvek.

Snímaci čip má rozlíšenie 13,2 MPx a pomocou aplikácie SnapBridge môžete fotografie automaticky prenášať do inteligentného mobilného zariadenia. Video má rozlíšenie Full HD (1080 p) a stereofónny zvuk. Ovládanie je intuitívne a zvládnu ho aj deti.

VN

GOODWILL

VYBERTE SI SAMI, KDE NÁS CHCETE ČITAŤ



GOODWILL je:

- na webe
- v iPade
- v iPhone

...dostupný kdekoľvek aj na vašich
obľúbených miestach.



www.goodwill.eu.sk

Available on the
App Store

www.CoverPageApp.com



RENAULT
Passion for life

Renault TALISMAN Grandtour

Prevezmite kontrolu



5 rokov záruka Renault

Užite si výnimočnú obratnosť a stabilitu nového vozidla Renault **TALISMAN** Grandtour so systémom 4CONTROL, aktívnym riadením všetkých štyroch kolies.

Zmluvná záruka Renault 5 rokov/150 000 km (podľa toho, čo nastane skôr) sa riadi konkrétnymi záručnými podmienkami, ktoré sú neoddeliteľnou súčasťou kúpnej zmluvy. Renault Talisman Grandtour: spotreba 3,5 – 7,6 l/100 km, emisie CO₂ 98 – 132 g/km. Uvedené spotreby paliva a emisie CO₂ sú zmerané metodikou stanovenou podľa platných právnych predpisov vyžadovaných pre homologizáciu vozidla. Vyobrazenie vozidla je iba ilustratívne.