

HIGH-END DARČEKY SVÍZIOU

Peter Cuper,
obchodný a marketingový riaditeľ
Huawei Technologies (Slovak)

**Slováci preceňujú
svoje finančné know-how**

**Mzdový outsourcing
zefektívni chod firmy**



Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

GoodWill

ustupuje do svojho 4. ročníka.

*Veríme, že nám zachováte svoju priazeň
aj v roku 2012.*

Redakcia



GOODWILL

Mesačník o ekonomike, biznise a spoločnosti

december 2011 – január 2012

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

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./fax: 02/48 28 74 25

tel.: 0911 80 70 10

PhDr. Miloš Nemeček

Senior Partner

goodwill@goodwill.eu.sk

tel./fax: 02/48 28 74 25

www.goodwill.eu.sk

Rozširujú:

LK Permanent, Mediaprint-kapa Pressegrosso, 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:

12 € ročne (10 čísel vrátane poštovného a balného)

Objednávky na predplatné: goodwill@goodwill.eu.sk

Grafické vyhotovenie:

Artwell Creative, s. r. o., Bratislava

www.artwell.sk

Tlač:

FABER, s. r. o., Bratislava

Foto na obálke: Ingrid Littmannová (k článku na s. 12)

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.

Vzťah k svetu a k zákazníkovi možno vždy vylepšiť

Čím ďalej, tým menej dostávam pohľadnice s vianočnými pozdravmi. Jednoduchšie je poslať e-mail alebo napísať vinš na status fb, ktorý nám priatelia „zalahujú“, a tým je vec vybavená. Preto ma opäť príjemne prekvapil hlbavý list od bývalého disidenta Antona Srohla, ktorý svojim známym posielal každoročne k sviatkom svoje zamyslenie. Priateľ Anton stál za totalitou vždy na tej správnej strane – strane odsúdených – a teraz sa už 19 rokov venuje práci s bezdomovcami v domove Resoty. Prípájam aspoň pár jeho myšlienok, v ktorých sa chce podeliť so svojim smútkom nad stratou možno bohumilej tradície, ale aj s nádejou, že sa rodia tradície nové.

Bez rorátov hrboľatou cestou trdnou putujeme, / na míle vzdialení od jasí. / Unavené deti zeme spev anjelov nečujeme, / aj pastierov sme prepásli. / Jediné, čo sa ligoce, / reklama, čo hlási Vianoce. / V pozadí je zlaté teľa. / Nakupujte. Kúpte veľa. / Santaklaus je bohatší. / Ježiško naň nestačí. / Najväčšie dary pohodia / dá tým, čo sa nemodlia. / Ak si zdravý, na pozdravy nemáš času dneska, / ako mýto vybaví to jedna esemeska.

Vianoce každoročne poskytujú príležitosť zastaviť sa, vymaniť sa z každodenného stresu a venovať čas blízkym a aj tým, takpovediac, zabudnutým. Pre podnikateľa je tento čas skvelým momentom, keď môže prehodnotiť, ako jeho firma slúži svojim zákazníkom. Jednoduché, ale mocné pravidlo – vždy daj ľuďom viac, ako očakávajú – hovorí Nelson Boswell, autor viacerých múdrych kníh. A ako je to s nami? Čo keby nám spolupracovníci napísali list (namiesto Ježiškovi) o svojom želaní zmeniť niektoré veci v našom podniku? Aké spotrebiteľské potreby ešte neboli naplnené? Koľko ochoty, záujmu a lásky dostali od nás pri získavaní zákazníckych služieb...? Vždy je čo vylepšovať.

Optimisti tvrdia, že veľká kríza je príležitosťou očistiť systém, zbaviť sa neefektívnych procesov, vyradiť nadbytočné výrobky a najmä prehodnotiť podnikateľské ciele. V neistých časoch je bezpochyby najväčšou devízou podniku verný zákazník. Zakladateľ Amazonu Jeff Bezos povedal: „Ak neuspokojíte zákazníka vo fyzickom svete, povie to ďalším šiestim ľuďom. Ak ho neuspokojíte na internete, povie o tom šiestim tisíciam priateľov.“ Aj my v redakcii túžime splniť vaše želania. Jedným z nich je čítať Goodwill nielen v tlačenej forme, ale aj na webe i na tabletoch. Od začiatku sme hovorili, že časopis bude mať informácie s pridanou hodnotou. Ide nám tiež o spokojného zákazníka – nášho čitateľa.

Prajem vám príjemné prežitie vianočných sviatkov a úspešné vykroenie do nového roka 2012.



Mgr. Valéria Nagyová
obchodná riaditeľka



Populačná výzva

Niektorí sú si nerovnejší

Ľudstvo sa nachádza v procese demografických, ekonomických a sociálnych premien, ktoré vznášajú veľké výzvy. Rast populácie a nedostupnosť blahobytu pre väčšinu sú testom pre jestvujúce ekonomické a spoločenské modely. **7 8**

Ekonomika

- 7** Niektorí sú si nerovnejší
- 8** Populačná výzva
- 9** Kedy nás bude 10 miliárd
- 10** Taliansky exodus
Alebo: neobviňujte Berlusconiho

Informačné a komunikačné technológie

- 12** Huawei na Slovensku: chceme zopakovať tohtoročný úspech
Obchodný a marketingový riaditeľ
Peter Cuper
- 15** Budúcnosť vidíme v „oblakoch“
Generálny riaditeľ InterWay, s. r. o.,
Petr Weber
- 40** Profesionáli s extrémnym nasadením
Pracovné notebooky HP EliteBook
- 42** Cloud vám prinesie viac peňazí a naštartuje inovácie

- 43** Všetko je dnes cloud
Konferencia Telco 2011

- 44** Domáce audiovizuálne systémy bez kompromisov

Financie

- 16** Cezhraničné bankovníctvo na vlásku
- 18** Slováci preceňujú svoje finančné know-how
- 19** V januári predstavíme prognózu vývoja ekonomiky
- 20** Peniaze už nedržíme v pančuche
- 21** V neistote i v chorobe pomôže životná poisťka
- 21** Poistenie s flexibilitou
Dávid Dupkala,
Allianz – Slovenská poisťovňa
- 22** Minca úspechu a uznania
Súťaž Zlatá minca 2011

Podnikanie

- 23** Podnikateľka Slovenska vyrába softvér
- 24** Najvyšší čas fiskalizovať pokladnicu
- 25** Motivácia – mýtus alebo skutočnosť?
- 26** Mzdový outsourcing zefektívni chod firmy
Prináša pridané hodnoty, ale aj riziká
- 27** Úspešné vymáhanie pohľadávok šetrí peniaze
Konferencia Manažment pohľadávok
- 30** Nesplatenie vkladu spoločníka má dôsledky
- 76** Sám sebe šéfom

Energetika

- 28** Kam smeruje európsky trh s plynom?



Slováci preceňujú svoje finančné know-how

Peniaze už nadržíme v pančuche

Napriek sebavedomiu sú skutočné znalosti našich občanov pod medzinárodným priemerom, ukázala štúdia. **18 20**

Cloud vám prinesie viac peňazí a naštartuje inovácie

Vývoj ide k hybridnému modelu: kritické systémy sú vo firme, vybrané funkcionality na cloude. **42**



Doprava a logistika

- 31** | Trh logistických nehnuteľností sa prebúda
Výkonný riaditeľ PointPark Properties pre ČR a SR Peter Bečár
- 33** | Poštový trh sa po liberalizácii výrazne zmení
- 33** | Slovlog 2011
- 34** | Geis: prepravné a logistické služby „z jednej ruky“

Automobily

- 37** | Jazdite bezpečne aj v zime
- 38** | Kabriolet aj do zimnej nepohody
Peugeot 308 CC

Priemysel

- 39** | Trh s poľnohospodárskymi strojmi sa mení

Reality

- 45** | IT sektor si prenájima najviac realit
- 45** | Trh s priemyselnými nehnuteľnosťami ožil

Cestovný ruch

- 46** | Zima sľubuje veľa novínok na zjazdovkách
- 48** | Hotely: ako pritiahnúť klienta
- 49** | Chateau Herálec: oddych v noblese

Zdravie

- 51** | Športujte bezpečne a bez bolesti
- 52** | Na „svalovicu“ treba ísť rafinovane
- 53** | Cukrovka skraca život aj o 10 rokov
- 54** | Druhý dych proti rakovine pľúc
- 56** | Proti tichému zlodejovi kostí treba bojovať
Hrozby osteoporózy

Potraviny

- 58** | Čakajú nás chutné kampane whisky aj whiskey
- 59** | Škótskej whisky večná sláva

Spoločenská zodpovednosť firiem

- 65** | Motivovať môže aj dobrovoľníctvo
- 65** | Aby aj seniori žili plnohodnotne

Štýl

- 68** | Každá žena môže zažiariť a byť úžasná
- 69** | Ako byť krásna a svieža celý pracovný deň
- 69** | S ornamentom na hrudi
- 70** | Kvasinkové pivo vo sviatočnej ponuke
- 71** | Hranaři a ich drsná doba
- 72** | Víno ako umenie

Dlhová brzda je správny, no nie posledný krok

Ústavný zákon o rozpočtovej zodpovednosti je podľa bankových analytikov správny krok, ale treba ísť ešte ďalej. Bude ho potrebné podložiť aj opatreniami v oblasti konsolidácie verejných financií, a to aj napriek tomu, že SR patrí v rámci EÚ medzi menej zadlžené krajiny.

Podľa analytika UniCredit Bank Slovakia Dávida Derenika by teda dlhová brzda mohla byť v budúcnosti nastavená ešte prísnejšie – tak, aby nedovoľovala vytvárať ani primárny deficit (deficit bez zarátania splátok minulých úverov). „Ten sme na Slovensku za posledných 5 rokov nemali na dobrej úrovni,“ konštatoval. „Osempercentné deficity počas posledných dvoch rokov prehĺbili vlni verejný dlh Slovenska takmer na 27 miliárd eur,“ upozornila Eva Sadovská z Poštovej banky. Na jedného Slováka to vychádza asi 5 000 eur.



Podľa zákona o rozpočtovej zodpovednosti bude verejný dlh SR v nasledujúcich rokoch limitovaný 60 % HDP, po roku 2018 táto hranica postupne klesne na 50 %. Už od nižšej úrovne však nastúpia sankcie, ktoré sa budú stupňovať až po hlasovanie o dôvere vláde. Podobné obmedzenia sa týkajú aj samospráv.

DPH po európsky

Európska komisia (EK) uverejnila oznámenie o budúcnosti dane z pridanej hodnoty (DPH). Vytyčila v ňom základné črty nového režimu DPH, ako aj prioritné opatrenia potrebné na vytvorenie jednoduchšieho, efektívnejšieho a spoľahlivejšieho systému DPH v Európskej únii.

Podľa komisára pre dane a colnú úniu, audit a boj proti podvodom Algirdasa Šemetu systém DPH v EÚ, zriadený pred 40 rokmi, už nezodpovedá ekonomike založenej na službách a technológiách. „Nastal čas vykonať ambicióznú reformu,“ vyhlásil.

Podobu nového systému určujú tri hlavné ciele. Prvý hovorí, že DPH treba zjednodušiť pre podniky, aby ich administratívne odbremenil. Druhým cieľom je zefektívnenie systému DPH tak, aby podporoval konsolidáciu vo fiskálnej oblasti a udržateľný hospodársky rast. Tretím cieľom je snaha zastaviť straty z daňových únikov.

Mihók: slabá konkurencieschopnosť podlamuje euro

Kríza eura je podľa predsedu Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory Petra Mihóka súčasťou globálnej finančnej krízy. Tá podľa neho odhalila slabiny jednotnej meny a nastolila otázku stability eurozóny najmä v oblasti dlhovej služby. „Pokiaľ hovoríme o kríze eura v kontexte globálnej krízy, musíme hovoriť o dvoch faktoroch. Jedným je dlhová služba a druhým konkurenčná schopnosť európskej ekonomiky,“ uviedol P. Mihók na stretnutí s médiami.

„Keby bola konkurenčná schopnosť európskej ekonomiky vyššia, tak by nebolo prišlo k takejto



vysokej dlhovej službe. Európske krajiny by boli mali vyššie príjmy štátneho rozpočtu, a tým by sa neboli tak zadlžovali,“ konštatoval. Euro je podľa predsedu SOPK jedinou menou, ktorá sa neopiera o spoločný inštitút. „Opierala sa o pakt stability a rozvoja, ktorý bol údajne porušený

60-krát a dnes neexistuje. Nemáme teda žiaden inštitucionálny nástroj, o ktorý by sa euro opieralo – a preto cesta spoločnej rozpočtovej politiky a spoločnej rozpočtovej zodpovednosti je jedinou správnou cestou,“ povedal.

TA/JF

Prečo nie aj domácim investorom?

Zahraniční investori sú na Slovensku podľa predstaviteľov Klubu 500 dlhodobo „neuveriteľne“ zvýhodňovaní pred domácimi podnikateľmi. Vytvárajú síce nové pracovné miesta, ale za cenu výraznej štátnej pomoci.

„Je preto potrebné, aby boli nastavené rovnaké podmienky pre domácich aj zahraničných investorov. Na jednej strane, nemáme dostatok prostriedkov, aby sme vykryli základné potreby štátu. Na druhej strane, plným priehrštom rozhodujeme desiatky miliónov eur bez toho, aby sme mali garancie, kedy sa peniaze vrátia do štátnej kasy,“ povedal predseda Klubu 500 a generálny riaditeľ Železniarni Podbrezová, a. s., Vladimír Šoták.

Vláda by podľa neho už do volieb nemala schvaľovať ďalšie stimuly. Združenie poukázalo aj na



konkrétne prípady podpory, ktorá zvýhodnila zahraničné firmy a ohrozila pozície domácich výrobcov. Naposledy vláda v novembri schválila žiadosti 9 investorov o pomoc zo strany SR na investičné zámery v objeme 221 miliónov eur.

Rating pre AXA Group

Agentúra Fitch Ratings potvrdila dlhodobý rating emitenta spoločnosti AXA SA (AXA Group) na úrovni „A“ a krátkodobý rating emitenta (IDR) na úrovni „F1“. Výhľady dlhodobého hodnotenia emitenta a finančnej sily poisťovateľa zostávajú stabilné. Hodnotenie berie do úvahy silu značky, vynikajúce riadenie rizík a geografickú diverzifikáciu. Rovnako kľúčové sú konkurenčné výhody

v oblasti produktov a distribučných kapacít, kvalita vedenia a konzistentná stratégia.

Ďalšie zlepšovanie ziskovosti bude však v najbližšej budúcnosti vzhľadom na nepriaznivé prostredie na finančných trhoch pre skupinu náročnejšie. Manažment pokračuje v realizácii opatrení vedúcich k zvýšeniu taríf, úpravám parametrov produktov a zjednodušeniu voľby rizika. GR

Stavebné sporenie ústretové ku klientom

Neistota okolo stavebného sporenia súvisiaca s vetovanou a nakoniec neschválenou novelou zákona ovplyvnila aj hospodárske výsledky stavebných sporiteľní. Klienti totiž nemali istotu, za akých podmienok bude tento sektor ďalej fungovať.

Wüstenrot stavebná sporiteľňa (WSS) však aj napriek tomu za desať mesiacov roka 2011 uzatvorila vyše 21 000 nových obchodov

s celkovou cieľovou sumou 103 miliónov eur. Poskytla 2 406 stavebných úverov a medziúverov, pričom vyplatila klientom 63,9 milióna eur. Napriek neschváleniu novely sa WSS rozhodla zvýhodniť stavebné sporenie úpravou poplatkov a ďalšími krokmi. Ako informoval predseda predstavenstva WSS Karl Peter Giller, od novembra klienti nemusia vopred uhradiť poplatok za uzatvorenie zmluvy. VN

Niektorí sú si nerovnejší

Otázka nerovnosti dnes rezonuje takmer všade na svete. Potýkajú sa s ňou aj v dvoch najväčších demokraciách – v Indii a v USA.

V obidvoch krajinách sa široké ľudové hnutia proti rastúcej ekonomickej nerovnosti a chamtivosti elit stali významným činiteľom pred blížiacimi sa veľkými voľbami. Pritom niektoré typy spoločenskej nerovnosti tam boli v posledných desaťročiach na ústupe. V Indii sa historicky znevýhodnené skupiny (nižšie kasty) stali politicky asertívnymi a najhoršie črty kastovej diskriminácie postupne miznú. Rovnako aj v USA sa vytráca diskriminácia žien, Afroameričanov, Hispáncov a homosexuálov.

Tento vývoj odráža pokrok demokracie v USA aj Indii. No súčasne stavbu demokracie narušuje veľký vzostup ekonomickej nerovnosti.

Prirodzený druh nerovnosti?

Ekonomickú nerovnosť možno zdôvodniť ľahšie ako rasizmus a iné formy xenofóbnej diskriminácie. Fundamentálnou zásadou americkej spoločnosti je viera, že každý má rovnaké šance – a toto presvedčenie je ešte hodnovernejšie v čase, keď sú spoločenské predsudky na ústupe. V Indii zasa vládne všeobecný pocit – dokonca aj u mnohých chudobných – že bohatí si zaslúžia svoj majetok pre svoje schopnosti, vzdelanie a prínos.

Na vzostupe sú „nezaslúžené“ príjmy generované klientelizmom a neetickými špekuláciami.

No na tomto argumente nesedia dve veci. Po prvé, vzdelanie a zručnosti nie sú vrodené. Bohatí majú prístup do lepších škôl, k lepšej zdravotnej starostlivosti, výžive a podpore svojho okolia ako chudobní – a to hrá rozhodujúcu úlohu pri dosahovaní neskorších akademických a spoločenských úspechov. Keď sa žiaci z chudobných rodín začnú zle učiť, majú ťažší alebo nijaký prístup k možnostiam doučovania, zatiaľ čo deti bohatých rodičov dostávajú drahé kondície a vedenie súkromných učiteľov po celý čas ich škol-

skej dochádzky. Výsledkom je, že India má najväčší počet detí, ktoré každoročne nedokončia školu.

Byť pri koryte

Ďalším problémom v obidvoch krajinách je rastúca úloha „nezaslúžených“ príjmov. V Indii, podobne ako v ďalších rýchlo rastúcich ekonomikách, v poslednom čase vysoko vystrelila hodnota obmedzených verejných zdrojov, ako sú pozemky, minerálne suroviny, ropa, zemný plyn či telekomunikačné spektrum. To generuje veľmi vysoké príjmy pre tých, ktorí majú politické konexie.

Prehlbovanie ekonomickej nerovnosti narúša konštrukciu demokracie.

V USA deregulácia finančného sektora v ostatných desaťročiach a s tým spojené rozšírenie pochybných finančných nástrojov destabilizovali reálnu ekonomiku, ale urobili len málo pre zlepšenie produktivity. Ako každý vie, výsledkom boli premrštené príjmy a zisky pre pár vyvolených, po ktorých nasledovali veľké straty, ktoré zaplatili ostatní.

Politika v prospech bohatých

Americký a indický príklad naznačujú, že v demokratickej spoločnosti politicky časom zoslabujú skupiny, podporujúce spoločenskú diskrimináciu. Na druhej strane, ekonomickú nerovnosť udržiavajú politicky silné a štedro financované lobby bohatých. Tento trend sa ďalej posilňuje s tým, ako sa voľby v oboch krajinách stávajú finančne náročnejšími. Politikov to robí čoraz viac závislými od príspevkov od bohatých darcov, ktorí požadujú realizáciu politiky priaznivej pre ich záujmy.

Z toho vyplýva, že antidiskriminačné a rovnostárske hnutia by mali rozšíriť svoju agendu aj na volebnú reformu, lepšiu finančnú reguláciu, transparentnú privatizáciu a pre-

Voľby sú drahé a agenda politikov sa prispôsobuje záujmom sponzorov.

dovšetkým – na revíziu vzdelávacieho systému, ktorý by zabezpečil kvalitné školy pre chudobných. Okrem toho si zaslúži pozornosť aj otázka výživy a zdravotnej starostlivosti pre deti v predškolskom veku. Navyše, masívne investície do nedostatočnej fyzickej

infraštruktúry v obidvoch krajinách by vytvorili pracovné miesta a zvýšili produktivitu.

Gated communities

Výhody zlepšovania vzdelávania, vytvárania pracovných miest a zvyšovania produktivity sa zdajú byť jasné. Otázkou potom zostáva, prečo India aj USA zanedbávajú vzdelávanie chudobných a rozvoj infraštruktúry. Odpoveď spočíva čiastočne v tom, že bohatí ľudia v obidvoch krajinách prestávajú využívať mnoho druhov verejných služieb. Svoje deti posielajú do elitných súkromných škôl, navštevujú drahé súkromné kliniky a žijú v uzavretých (gated) komunitách, kde sa bezpečnostné a ďalšie služby poskytujú na súkromnej báze.

S tým, ako bohatí opúšťajú verejnú infraštruktúru, ktorú zvyšok spoločnosti potrebuje, je čoraz náročnejšie zdaníť ich, aby sa mohli zaplatiť služby, ktoré oni nechcú alebo nepotrebujú. A medzičasom už erodovali aj tradičné vyrovnávacie inštitúcie konajúce v prospech pracujúcich (napr. odbory) – vplyvom globalizácie a nasadzovania nových technológií.

Od hnevu k riešeniam

V Indii aj v Spojených štátoch mala odpoveď na znepokojujúco rastúcu ekonomickú nerovnosť charakter reaktívneho populizmu. V Indii má formu odpustenia splácania pôži-

Populizmus nie je riešením, lebo neponúka konštruktívny program.

čiek poľnohospodármi, ktorí sú v tiesni (čo oslabuje banky), či regulácie cien vody, elektriny a verejnej dopravy (čo decimuje rozpočty a oslabuje vyhladky na verejné investície). V USA zasa populistické pravicové hnutia preferujú zníženie daní oproti dlhodobým investiciám do infraštruktúry. Na opačnom konci politického spektra, od anarchistov odmietajúcich štát, nemožno očakávať pomoc pri budovaní inštitúcií, ktoré by podporovali investície v prospech chudobných.

Dve najväčšie demokracie čelia vážnej hospodárskej výzve. Mali by nájsť spôsob, ako pretransformovať hnev spôsobený ekonomikou nerovnosťou na produktívne investície, ktoré by bohatým dali pocit, že zmiernenie podmienok pre chudobných je aj v ich záujme. To by v týchto krajinách vitalizovalo ich demokraciu – aj ekonomiku.

Pranab Bardhan
Kalifornská univerzita, Berkeley
© Project Syndicate.
Krátene; medzititulky redakcia.

Populačná výzva

Ľudstvo sa nachádza v procese najväčších demografických zmien vo svojej histórii. Prípravu na ich zvládnutie nemožno odkladať.

Trvalo približne milión rokov, kým ľudstvo dosiahlo počet jednej miliardy jednotlivcov (okolo roku 1800), ale po roku 1960 pribúdala už ďalšia miliarda každých 10 – 20 rokov. Svetová populácia má teraz sedem miliárd ľudí a predpokladá sa, že v roku 2050 dosiahne 9,3 miliardy. Inými slovami, do roku 2050 počet obyvateľov pravdepodobne narastie takmer

o toľko ľudí, ako mala celá planéta v roku 1950. Nakrímiť, ošatiť, ubytovať a inak zabezpečiť tento masívny prírastok je jedna z hlavných výziev, ktorým ľudstvo čelí.

Ťažkosti sa nedelia rovným dielom

Ak sa budeme riadiť skúsenosťou z histórie materiálneho pokroku v uplynulých storočiach, môže sa zdať, že nevyhnutnosť bude opäť slúžiť ako matka invencie a že vyriešime populačné problémy rovnako ako predtým – technologickými a inštitucionálnymi inováciami. Ale dlhodobé spriemerované trendy môžu zakryvať značnú volatilitu v priebehu času, ako aj rozdiely medzi jednotlivými krajinami. S určitosťou možno povedať, že ak pred sebou vidíme veľké

riziko vyplývajúce z rastu obyvateľstva, potom sa toto riziko takmer kompletne prejaví v najviac ekonomicky, politicky, sociálne a ekologicky krehkých krajinách.

Neschopnosť absorbovať veľké množstvo ľudí do sféry produktívnej zamestnanosti môže viesť k masovému strádaniu a katastrofám. Pretrvávanie extrémnej príjmovej nerovnosti medzi regiónmi môže zhatiť medzinárodnú spoluprácu a zabrzdiť alebo dokonca zvrátiť globalizáciu, aj napriek jej potenciálu zlepšovať životnú úroveň každého jednotlivca. Rýchly populačný rast tiež hrozí rýchlym vyčerpaním prírodných zdrojov lokálne i globálne.

Ázia a Afrika

Niektoré rozvojové krajiny riešia populačnú výzvu dobre. Napríklad východoázijské „tigre“ v 70. a 80. rokoch prudko znížili pôrodnosť a využili takto vzniknutý „priestor na nadýchnutie“ na získanie významných výhod vďaka rozumným politikám v oblasti vzdelávania a zdravotníctva, zdravému makroekonomickému riadeniu a rozvoju regionálnej a globálnej hospodárskej spolupráce.

Na druhom konci spektra sú krajiny subsaharskej Afriky, ktorým sa darilo v ich vývoji oveľa horšie. V nemalej miere to bolo v dôsledku ich neschopnosti zvládnuť ťažké bremeno rýchleho populačného rastu a ekonomickej závislosti mladých ľudí.

Vyspelé krajiny starnú

Hoci rozvojové krajiny populačná hrozba postihuje najviac, aj bohaté priemyselné krajiny čelia v tomto smere vlastným neprijemným problémom. Z čisto demografického hľadiska dosiahla produktívna kapacita vyspelých ekonomík plató



Živnú pôdu pre protesty v arabských krajinách vytvoril aj demografický tlak.

na úrovni o niečo viac ako dvoch ľudí v produktívnom veku na jedného príjmovovo závislého. Ale tento ukazovateľ by mal podľa odhadov do roku 2050 klesnúť na 1,36. To ohrozuje veľkú demografickú dividendu, ktorú tieto krajiny nadobudli v posledných desaťročiach.

Navyše, bohaté krajiny môžu očakávať masívny rast podielu starších ľudí na populácii – vplyvom zvyšovania dĺžky života, nízkej pôrodnosti a postupu babyboomových generácií v populačnej pyramíde. Hoci súvislosť medzi ekonomickou výkonnosťou a starnutím populácie je v podstate nezmapované územie, nie je ťažké pochopiť obavy o fiskálnu integritu priebežných dôchodkových systémov a systémov zdravotnej starostlivosti – rovnako ako obavy zo spomalenia rastu tvárou v tvár scvrkávajúcej sa pracovnej sile.

Kedy sa nás opýta budúcnosť

Existuje množstvo návrhov, ako riešiť fiskálnu udržateľnosť a nedostatok pracovných síl – vrátane zvyšovania veku odchodu do dôchodku,

vyšších povinných odvodov kombinovaných s nižšími dávkami. Odpoveďou na problém môže byť aj liberalizácia medzinárodnej migrácie, hoci tá asi neponúkne príliš veľkú úľavu, s ohľadom na odpor k zvyšovaniu prisťahovalectva vo väčšine vyspelých krajín.

Príjmová nerovnosť medzi regiónmi môže byť brzdou globalizácie a medzinárodnej spolupráce.

Na druhej strane, asi môžeme počítať s rastúcou participáciou žien na pracovnom procese (aj z dôvodu pokračujúcej nízkej pôrodnosti), so zvýšenou úrovňou efektivity práce vďaka rastu vzdelanostnej úrovne a s vyššou mierou úspor v očakávaní vyššieho veku a doby dožitia dôchodcov.

Je dosť nepravdepodobné, že sa naplnia naj-

horšie obavy súvisiace so „šedejúcou“ populáciou. Ale dôkladné analýzy, verejné debaty, behaviorálna adaptácia a reformy politik ako vo verejnej, tak aj v súkromnej sfére – to všetko sa bude musieť uskutočniť skôr, ako sa nám to s istotou potvrdí.

Hoci sa otázky, s ktorými sú konfrontované rozvojové krajiny, líšia od tých, ktorým čelia bohaté štáty, v našom globalizovanom svete platí, že demografické problémy „niekde“ sú demografické problémy „všade“. A aj keď sú výzvy vyplývajúce z populačných zmien obrovské, s najväčšou pravdepodobnosťou sa dajú zvládnuť. Bolo by však nezodpovedné nevnímať si ich a zbytočne tak vystaviť ľudstvo hrozbám, ktoré možno spoľahlivo predvídať.

David Bloom,

Harvardská škola verejného zdravia,
Cambridge, USA

© Project Syndicate

Medzititulky redakcia;

ilustračné foto: TASR, NASA

Kedy nás bude 10 miliárd

Populačný fond OSN vidí rôzne scenáre – desať núl môže prísť v roku 2100, ale aj v polovici storočia.

Svetová populácia narastie do roku 2100 z dnešných siedmich miliárd najmenej na 10 miliárd, ale mohlo by to byť až 15 miliárd, ak bude pôrodnosť len o trochu vyššia, ako sa dnes kalkuluje. V správe pri príležitosti dosiahnutia sedemmiliardovej hranice 31. októbra 2011 to uviedol Populačný fond OSN (UNFPA).

Stav svetovej populácie

Nové odhady uvádzajú, že do roku 2050 dosiahne počet ľudí na planéte 9,3 miliardy. No už pri nevel'kom zvýšení ročného prírastku by to mohlo byť až 10,6 miliardy a potom v roku 2100 viac ako 15 miliárd.

Správa s názvom „Stav svetovej populácie 2011“ pripisuje rast najmä povojnovej vlne, tzv. baby boomu, ktorá sa prejavuje doteraz. Na druhej strane, prosperita, lepšie vzdelanie a prístup k antikoncepcii znížili celkovú pôrodnosť tak, že niektoré bohaté krajiny čelia hrozbe úbytku populácie.

Za uplynulých 60 rokov klesla fertilita zo štatistického priemeru 6,0 dieťaťa na ženu na približne 2,5. Pohybuje sa od 1,7 v najvyspelejších ekonomikách po 4,2 v najmenej rozvinutých krajinách. Aj tak však každý rok na svete pribú-

da 80 miliónov ľudí. Ľudia mladší ako 25 rokov tvoria 43 percent z celkového počtu.

Vedú Ázia a Afrika

Pokiaľ ide o geografické rozdelenie, Ázia zostane v 21. storočí najľudnatejším svetadielom, ale svoje pozície si posilní Afrika: jej populácia narastie viac ako trojnásobne – z 1 miliardy v roku 2011 na 3,6 miliardy v roku 2100, pretože ročný prírastok predstavuje 2,3 percenta, čo je viac ako dvojnásobná rýchlosť ako v Ázii (1 percento). Populácia Ázie je na úrovni 4,2 miliardy, má teda 60 % svetového obyvateľstva. Očakáva sa, že vrchol dosiahne okolo polovice storočia (5,2 miliardy v roku 2052) a potom začne pomaly klesať.

Populácia všetkých ostatných regiónov (Severnej a Južnej Ameriky, Európy a Oceánie) tvorí dnes dovedna 1,7 miliardy; predpokladá sa zvýšenie na takmer 2 miliardy v roku 2060 a následne stagnácia okolo tejto úrovne až do konca storočia. Vrchol rastovej krivky pre Európu by mal nastať už okolo roku 2025 na hodnote asi 0,74 miliardy a potom bude počet jej obyvateľov klesať.

V čom sú problémy

„Našu rekordnú populáciu možno považovať v mnohých ohľadoch za úspech ľudstva – ľudia žijú dlhšie a zdravšie,“ tvrdí výkonný riaditeľ UNFPA Babatunde Osotimehin. No správa UNFPA upozorňuje aj na problémy a výzvy.

• **Potenciál mladosti.** Mladí ľudia môžu byť



pre chudobné krajiny nádejou na ekonomický vzostup. Avšak, ako varuje UNFPA, „táto šanca z demografickej dividendy je prchavá a musí sa využiť rýchlo – inak bude stratená“. Podstatné je vytvoriť pracovné miesta.

• **Životné prostredie:** problémy budú narastať s rastúcim dopytom po potravinách, energiách a bývaní.

• **Nedostatok vody:** v roku 2030 budú jej zásoby zaostávať za dopytom o 40 %.

• **Mestá:** dnes v nich žije väčšina svetovej populácie; vyžadujú si však lepšie územné plánovanie.

• **Migrácia:** v bohatých krajinách, kde pribúda seniorov, bude treba uspokojiť budúci dopyt po pracovnej sile. Imigrácia však musí byť usporiadaná a riadená.

UN/JF

Talianský exodus

Alebo: neobviňujte zo stagnácie Berlusconiho

Všadeprítomné rodinkárstvo, gerontokracia, byrokracia a iné chobotnice vyháňajú z krajiny podnikavých ľudí.

Antonio je môj taliansky priateľ, ktorý pracuje v oblasti informačných technológií. Ako tridsiatnik má prácu, ktorú by v Taliansku normálne dali len človeku nad štyridsaťpäť rokov. Pretože už bol unavený z toho, že stále musel klientom dokazovať, že je hodný svojej pozície,

vládnej organizácie Migrantes – neurobil toto rozhodnutie z politických dôvodov.

Odchádzame, pretože Taliansko je stagnujúca krajina, najmä z pohľadu mladých ľudí. Podľa OECD 90 % Talianov do 24 rokov žije doma s rodičmi a 28 % mladých ľudí je nezamestnaných – čo je vysoko nad priemernými 17 % v ostatných vyspelých krajinách.

Rozhoduje protekcia

Príčiny vysokej nezamestnanosti mladých ľudí sú dobre známe. Podľa štúdie talianskej obchodnej komory získala polovica pracujúcich

Risk je zisk – a naopak

Keby som zostal v Taliansku, môj podnikateľský život by bol ako zlý sen. Svetová banka prisúdila mojej vlasti 87. miesto na svete v rebríčku „doing business“, čo je ďaleko za USA (4. miesto), Francúzskom (29.) a dokonca aj za Botswanou (54.). To je výsledok kafovkej byrokracie, vysokej miery organizovaného zločinu a korupcie, ako aj všeobecne konzervatívnej kultúry podnikania v Taliansku.

Alebo taký Daniele Alberti, ktorý založil svoju prvú firmu vo veku 26 rokov. Každý taliansky potenciálny investor ho odmietol: „Prečo si myslíte, že uspejete vy a nie tí druhí?“ – vrel mi. O štyri roky, keď jeho firma naozaj uspela, rovnakí investori už do nej chceli investovať. „Taliani nemajú radi riziko,“ hovorí Alberti, dnes generálny riaditeľ startupovej firmy v San Franciscu. „Problém je však v tom, že bez rizika neexistuje žiadna inovácia.“

Nechuť plniť povinnosti k štátu

To nie sú problémy, ktoré by mohla talianska politika – hoci oslobodená spod Berlusconiho vplyvu – zázračne vyriešiť. Ich korene totiž siahajú až k založeniu Talianska v rámci risorgimentu v devätnástom storočí, ktoré zjednotilo Apeninský polostrov. Novovzniknutá talianska vláda vtedy začala vyberať čoraz väčšie dane, poslala vojakov obsadiť územia, kde sa ani nehovorilo po taliansky, a zaviedla pre mladých ľudí povinnosť stráviť päť rokov v armáde krajiny, ktorú ani celkom nepoznali. To všetko vyvolalo silnú nedôveru voči talianskemu štátu, posilnilo daňové úniky, ale aj organizovaný zločin.

Kým taliansky establishment si v tomto roku pripomínal 150 rokov od zjednotenia, obyčajní Taliani vedia, že nie je príliš čo oslavovať. Zjednotenie už nie je téma, ale problémy, ktoré spôsobilo, aj naďalej zaťažujú krajinu. Predstavujú významný dôvod, prečo podľa posledných prieskumov približne 70 % Talianov, ktorí žijú v zahraničí, nemá v pláne vrátiť sa a prečo polovica mládeže tejto krajiny snívá o odchode. Berlusconi ako predseda vlády počas troch funkčných období neurobil nič pre to, aby zmenil hrozné pomery v krajine. Ale on tieto pomery nevytvoril. A preto bude mať aj technokratická vláda pod vedením ekonóma Maria Montiho problém obrátiť kurz Talianska. Nemôže za to Berlusconi, môžu za to Taliani – a ich predkovia.

Adriano Farano

podnikateľ v Silicon Valley, USA

© Project Syndicate

Podtitul, perex a medzititulky redakcia, foto TASR.



Berlusconiho ére odzvonilo; zachráni Taliansko „Super Mario“?

dal si narásť bradu a prifarbuje si ju na sivú farbu. Aký kontrast oproti Spojeným štátom: zosnulý Steve Jobs spoluzakladal Apple, keď mal iba 21 rokov.

Táto krajina nie je pre mladých

Uvedenú príhodu je dobré mať na pamäti v čase, keď Taliansko a Európa opúšťajú éru rokoko-vého vedenia bývalého ministerského predsedu Silvia Berlusconiho, ktorý nedávno rezignoval z funkcie. Problém číslo jeden v Taliansku nie je a nikdy nebol Berlusconi, ale hlboko zakorenené rodinkárstvo, gerontokracia a anti-meritokratické správanie. Taliani sú súčasne páchatelmi aj obeťami tejto neriešiteľnej situácie.

Ja som neopustil v roku 2000 svoju krajinu kvôli Berlusconiho (ktorý v tom čase ani nebol vo funkcii). A nikto z 90 000 ľudí, ktorí každý rok opúšťajú 60-miliónové Taliansko – čiže takmer milión za posledných desať rokov, podľa mimo-

Talianov svoje zamestnanie vďaka rodine alebo spoločenským kontaktom. Isteže, odporúčania sú dôležité pri hľadaní zamestnania všade, ale napríklad v USA alebo vo Veľkej Británii sú spoločenské kruhy relatívne otvorené a hlavné dôvody prijatia do práce alebo nadviazania spolupráce súvisia s profesionálnymi schopnosťami. Nie tak v Taliansku. Keď som mal 21 rokov, nemohol som nájsť partnerov a investorov pre viacjazyčné internetové noviny, ktoré som založil, predovšetkým preto, lebo nikto v Ríme nebol ochotný dať „odporúčanie“ Neapolčanovi, ako som ja.

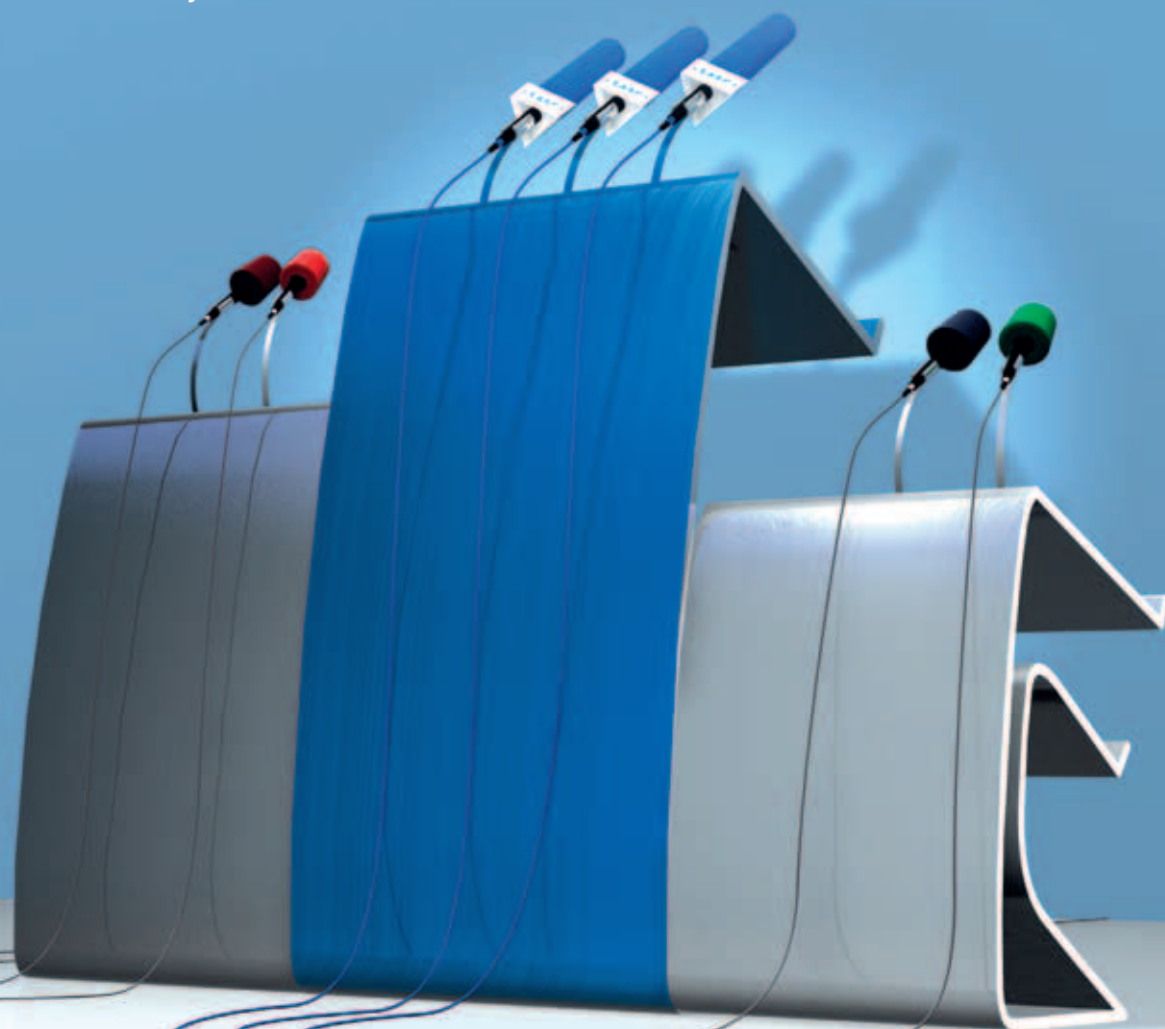
Takže v roku 2001 som odišiel do Francúzska. Aj keď som bol v Paríži cudzinec, našiel som tam dokorán otvorené dvere. A podnikateľské prostredie je ešte prívetivejšie v Silicon Valley v Kalifornii, kde som nedávno spoluzaložil spoločnosť vyvíjajúcu publikačné nástroje pre smartphony a tablety.

PRVÍ NA TRHU S INFORMÁCIAMI

Potrebujete spoľahlivý, transparentný a profesionálny zdroj informácií?

Obráťte sa na TASR.

Ponúka moderné produkty užitočné nielen pre odbornú, ale aj laickú verejnosť.



• tasr •

každý deň lepší servis

Huawei na Slovensku: chceme zopakovať tohtoročný úspech

Značka pokračuje v rôznom prieniku na náš spotrebiteľský i B2B trh

Technologická spoločnosť Huawei hodnotí svoje pôsobenie na slovenskom trhu v roku 2011 ako veľmi úspešné. Rozprávali sme sa s jej obchodným a marketingovým riaditeľom Petrom Cuperom.

■ Aké výsledky očakávate v roku 2011 z hľadiska slovenského trhu?

Na začiatku roka sme si dali vysoké ciele, pokiaľ ide o plánovaný obrát – a musím priznať, že sme mali trochu obavy, či nie sú až príliš ambiciózne. Ale teraz už môžem povedať, že sa nám podarilo tieto ciele nielen splniť, ale ku koncu roka ich aj výrazne prekročíme. A v porovnaní s minulým rokom pôjde o rast tržieb o viac ako 130 %.

■ Huawei je dodávateľ riešení pre telekomunikačných operátorov a zároveň koncových zariadení – mobilov, smartphonov a tabletov. Ktorý z týchto segmentov sa najviac podieľal na tržbách?

Výborný výsledok, o ktorom tu hovorím, sme dosiahli primárne vďaka infraštruktúrnym projektom, ktoré pre nás v súčasnosti predstavujú väčší objem obchodu ako predaj dátových a mobilných zariadení. V rámci týchto projektov sme v tomto roku vstúpili aj do nových segmentov. Od januára 2011 zabezpečujeme jednému z mobilných operátorov na slovenskom trhu službu First Line Maintenance, čiže podporu prvej úrovne, a zároveň Spare Part Management, čiže riadenie náhradných dielov. Je to nepochybne smer, ktorým sa budú v budúcnosti uberať služby pre mobilných operátorov, známy pod označením manažované servisy – riadené služby.

■ Keďže ste súčasťou veľkej nadnárodnej spoločnosti, pri zavádzaní nových modelov služieb zrejme čerpáte aj zo skúseností vašich kolegov v iných krajinách.

Áno. V tomto prípade sme vychádzali zo skúseností získaných v predchádzajúcom období u iných operátorov, ktorí sú však súčasťou rovnakej nadnárodnej spoločnosti. U týchto operátorov riešili rovnaké procesy naše pobočky napríklad v Nemecku či v Českej republike.

■ Jednému z mobilných operátorov na našom trhu pomáhate budovať aj 3G sieť. Ako ďaleko pokročil tento projekt?

Splnili sme požiadavku zákazníka pokryť 3G sieťou územie s 33 % obyvateľstva a sme pripravení podporiť ho aj pri ďalšom rozvoji jeho siete, pokiaľ sa tak rozhodne. Povedal by som, že tento projekt bol zaujímavý aj z hľadiska rýchlosti, akou bol zvládnutý – sieť s 33-percentným pokrytím sme vybudovali v priebehu niekoľkých mesiacov.

Pritom to bol takzvaný „turn key“ projekt, čiže „na kľúč“ – teda nie iba nejaká dodávka hardvéru, ktorý si zákazník musí nainštalovať, ale riešenie, ktoré od začiatku do konca realizuje dodávateľ.

■ Kto sú vaši ďalší zákazníci?

Popri mobilných operátoroch sme v tomto roku začali aktívnejšie spolupracovať aj s alternatívnymi operátormi, ktorí prevádzkujú pevné siete. Myslím si, že im dokážeme naše riešenia ponúkať vo veľmi konkurencieschopnej relácii.

Huawei chce mať kompletnú ponuku zariadení pre koncových zákazníkov v SR vo všetkých kategóriách.

cii kvalita/cena. Ide o zákazníkov, ktorí chcú v rámci modernizácie nahradiť svoje staršie technológie novými, prípadne rozšíriť rozsah a možnosti svojich sietí.

■ A ako sa darí značke Huawei na Slovensku s predajom mobilných zariadení pre koncových používateľov?

Musíme byť realisti a rešpektovať momentálny stav na trhu, ktorý odráža dosť ťažkú dobu pre koncového užívateľa. Pomá-

ha nám, že ponúkame zariadenia s veľmi dobrým pomerom dvoch základných parametrov – ceny a výkonu. Zákazník, ktorý váha nad tým, či by si mal kúpiť telefón za 400 – 500 eur, si dokáže kúpiť náš telefón za 200 či dokonca 150 eur, ktorý mu poskytuje v podstate rovnakú funkcionálnosť, možno s malými kompromismi ako rozlíšenie displeja a podobne.

No pokiaľ ide o tržby za predaj mobilných telefónov a aj ďalších zariadení, tie sú tiež ovplyvnené ich cenovou hladinou a postupným znižovaním cien. Takže to



Peter Cuper

Huawei Vision ➔

sa, samozrejme, odzrkadľuje na číslach dosiahnutých výsledkov. Predpokladám však, že v nasledujúcom období nám obrát v tomto segmente porastie vďaka zariadeniam s vyššou cenou, ktoré práve uvádzame na predvianočný trh.

■ Čo teda ponúkate slovenskému zákazníkovi pod vianočný stromček?

Prichádzame predovšetkým s novinkami, ktoré posilňujú našu ponuku v oblasti tzv. high-endových produktov. S našimi telefónmi sme tak oslovili všetky skupiny zákazníkov – od tzv. low-endu cez mass market až po high-end.

Do toho zapadá uvedenie telefónu Huawei Vision, ktorý spĺňa všetky kritériá náročného užívateľa mobilného telefónu. Má špičkový displej, 5 Mpix kameru, rýchly procesor, operačný systém Android v poslednej verzii. Je veľmi zaujímavý aj z hľadiska dizajnu, ktorý je výsledkom práce dizajnového centra Huawei vo Švédsku.

■ Huawei sa ďalej presadzuje v tabletoch, ktoré sú u používateľov čoraz populárnejšie.

Na tomto segmente stále intenzívne pracujeme a prinášame na trh nové zariadenia. Zatiaľ posledný tablet, tiež určený na vianočný trh, je



ide o zvukové médiá, obrazové médiá, prístup k internetu atď. Má podľa mňa úplne fantastický sedempalcový displej a veľmi výkonný procesor, ktorý zvládne napríklad aj prehrávanie FullHD videa. Pritom váži len 390 gramov. Je to prvý komerčne dostupný tablet s operačným systémom Android 3.2.

■ Nedávno ste tiež avizovali uvedenie telefónu Huawei Honor.

Ten príde na trh v budúcom roku a bude to naša nová „vlajková loď“ s ambíciou osloviť tých najnáročnejších zákazníkov a konkurovať špičkovým telefónom iných značiek. Má štvorpalcový displej, procesor 1,4 GHz a veľmi vysokú konektivitu na Wi-Fi a Bluetooth. Možno na ňom prehrávať video v HD kvalite a jeho fotoaparát má rozlíšenie 8 megapixelov, pričom má napríklad aj vstavaný LED blesk.

Verím, že všetkými spomínanými novinkami

Huawei MediaPad – veľmi konkurencieschopný produkt, ktorý takisto spĺňa všetky požiadavky náročného užívateľa. Dokáže rovnako plniť pracovné úlohy, ako aj poskytovať veľké spektrum zábavy svojmu majiteľovi – či už

sa nám podarí zaujať slovenských zákazníkov a definitívne dokázať, že sme výrobca kvalitných zariadení, s ktorým treba na trhu počítať. Robíme kroky k tomu, aby sme sa ešte viac zviditeľnili a získali čo najväčší počet zákazníkov.

■ Tým sme sa už dostali aj k vašim zámerom v budúcom roku. Takže, aký vývoj očakávate vo vašom biznise v roku 2012 a aké trendy chcete rozvíjať v ponuke produktov?

Chceme pokračovať v trende, ktorý sme nastúpili pred Vianocami, t. j. mať kompletnú ponuku vo všetkých kategóriách – širokú škálu produktov pre koncových zákazníkov, pričom budeme prinášať zákazníkom cenovo výhodnejšie alternatívy. Samozrejme, bez kompromisov v kvalite a funkcionalite.

Ponuka B2B manažovaných servisov smeruje popri telekomunikačnej brandži aj do sektora „enterprise“.

Takže si myslím, že koncoví zákazníci sa od nás majú načo tešiť – či už ľudia zo segmentu, ktorý je citlivý na cenu, alebo mladí ľudia, ktorí sú ochotní do mobilného zariadenia niečo investovať. Vždy dostanú vysoký komfort, ➔

Silný tím, ktorý sa dokáže učiť

Slovenská pobočka spoločnosti Huawei je jedna z najúspešnejších v regióne.

Tento fakt je nepochybne aj zásluhou dobre zostaveného a výkonného miestneho tímu. Na druhej strane, podľa obchodného a marketingového riaditeľa Petra Cupera tomu veľmi pomáha aj komunikácia so zákazníkmi na vysokej profesionálnej úrovni.

■ Ako by ste charakterizovali kvalitu tímu, ktorým disponuje Huawei na Slovensku?

Myslím si, že máme jeden z najlepších tímov v rámci stredoeurópskeho regiónu. V roku 2011 sme ďalej rástli, keď sa personálny stav ďalej zvýšil asi o štvrtinu, a tím sa zároveň zvýšila schopnosť tímu reagovať na požiadavky zákazníkov, a teda aj jeho pridaná hodnota.

■ Ste nadnárodná čínska spoločnosť; aké národnosti máte zastúpené v slovenskej pobočke?

Tento tím je v zásade čínsko-slovenský. No niektoré projekty majú špeciálne charakteristiky, ktoré si vyžadujú dočasné povolanie určitého experta napríklad z Nemecka, Švédska či iných krajín. Stabilné jadro tímu však tvoria lokálni zamestnanci, ktorých dopĺňajú čínski kolegovia. Tí majú, samozrejme, významnú úlohu pri komunikácii s našou centrárou v Číne, s exportným a R & D oddelením, pri konzultáciách o rôznych problémoch. Momentálne je teda asi 85 % našich zamestnancov domácich, čo je v súlade s globálnou stratégiou spoločnosti.

■ Rozšírili ste portfólio služieb pre zákazníkov; to sú nové úlohy, ktoré sú určite náročné aj pre váš tím.

Z tohto pohľadu som veľmi vďačný našim zákazníkom – za to, že boli takí nároční a v pro-

cese implementácie prinášali nové námety a požiadavky, odborne mimoriadne fundované a idúce do detailov. Slovenskí telekomunikační operátori sú odborne naozaj veľmi zdatní – a vďaka tomu sme u nich otestovali naše technológie oveľa precíznejšie, fundovanejšie a detailnejšie. Do tohto procesu sa pravidelne zapájalo aj výskumno-vývojové centrum Huawei v Číne, s ktorým sme pri tom komunikovali.

■ Neboli to z vášho pohľadu iba starosti a práca navyše?

Nevníмали sme to tak, ale naopak – ako novú a pozitívnu skúsenosť pre všetky zainteresované strany. Takto sa získavajú skúsenosti a aj vďaka tomu máme tím s takými kvalitami.

Môžeme sa na to pozeráť aj tak, že našich zamestnancov vychováva nielen ich vlastná spoločnosť a portfólio, ktoré ponúkajú, ale svojím spôsobom aj zákazník. Zrejme máme jedných z najlepších zákazníkov, akých si môžeme želať.

JF

➔ ktorý požadujú, a to od zábavy, ktorú očakávajú od takého zariadenia najmä mladí ľudia, až po spoľahlivosť pri profesionálnom využívaní tými, pre ktorých je takéto zariadenie najmä výkonný „robotník“.

■ A pokiaľ ide o riešenia a služby pre firmy a operátorov?

Dôležitou úlohou bude rozširovať naše pôsobenie na poli manažovaných servisov, kde sme už, takpovediac, „doma“. Z pohľadu slovenského trhu je našou veľkou výhodou vybudovaná infraštruktúra potrebná pre poskytovanie spomínaných služieb.

Chceme sa pritom – aj v spolupráci s našimi partnermi na Slovensku – viac zamerať na „enterprise“ sektor, čiže spoločnosti mimo telekomunikačnej brandže. Vidíme zaujímavé možnosti napríklad vo finančnom a výrobnom sektore alebo v štátnej a verejnej správe. Možno to už nebudú také veľké projekty ako pre operátorov, ale náš tím je pripravený realizovať projekty rôzneho rozsahu u väčšieho počtu zákazníkov, o ktorých momentálne už rukuje.

■ Aké sú vaše plány z hľadiska tržieb?

V tomto smere si kladieme za úlohu v roku 2012 obhájiť tohtoročný výsledok. To bude ťažké, ale ja maximálne dôverujem nášmu tímu, našim produktom, našim riešeniam, takže nemám pochybnosti o tom, že to zvládneme.



■ Zrejme sa pritom nezaobídete bez marketingových kampaní, ktoré vás ďalej zviditeľnia.

Už v tomto roku sme boli aktívni a prezentovali sme značku napríklad v internetových a printových médiách, ale boli sme aj partnermi letných akcií, ako boli Magio pláž v Bratislave alebo festival Pohoda. Zákazníci sa o našich produktoch môžu dozvedieť aj z reklamy mobilných operátorov napríklad v televízii. S výhľadom na budúci rok sme nedávno posilnili aj naše marketingové oddelenie.

■ Čaká vás teda veľa práce, ktorej výsledky budú najviac závisieť od odozvy trhu a prístupu vašich partnerov k spolupráci s vami.

Áno a na tomto mieste by som sa chcel všetkým našim zákazníkom a partnerom poďakovať za dobrú spoluprácu v roku 2011 a chcem vyjadriť aj ochotu rovnako dobre spolupracovať v nasledujúcom roku. Verím, že s takou istou ochotou sa stretneme aj z ich strany.

Pripravil: Juraj Filin
Foto: Ingrid Littmannová

02 rástli výnosy o 44 %

Telefónica Slovakia dosiahla za tri štvrtroky roka 2011 medziročný nárast výnosov o 44 %, ktoré k 31. septembru predstavovali 113,2 mil. eur. K uvedenému dátumu vzrástol aj počet zákazníkov spoločnosti o 38,1 % na takmer 1,08 milióna. Čistý prírastok aktívnych zákazníkov od začiatku roka 2011 predstavoval takmer 199-tisíc. Spoločnosť O2 dosiahla v troch kvartáloch roka 2011 kladný prevádzkový zisk pred odpismi a amortizáciou. Podľa spoločnosti dosiahol v tomto období index zákazníckej spokojnosti O2 historicky najvyššiu hodnotu, rovnako ako aj rozdiel v porovnaní s konkurenciou. **VN**

Novell uvedie Sentinel 7.0

Novell pracuje na verzii bezpečnostného produktu Sentinel 7.0, ktorý bude dostupný v prvom štvrtroku 2012. Novinka ponúka automatické monitorovanie bezpečnostného prostredia podnikovej siete v reálnom čase, identifikáciu a nápravu bezpečnostných incidentov a dokumentovanie zhody s predpismi. Nová verzia produktu napr. ponúka detekciu anomálií voči „bežnému“ správaniu v IT prostredí, grafické prostredie s možnosťou rýchlej

tvorby pravidiel s využitím udalosti nzbieraných v danom podnikovom prostredí. Sentinel je dodávaný aj ako tzv. VMware, Xen alebo ISO obraz, ktorý stačí bez nutnosti inštalácie spustiť v ľubovoľnom podporovanom virtualizačnom prostredí. **MG**

Aktívne USB kľúče

Kingston Digital Europe predstavil aplikáciu Kingston urDrive, ktorá je predinštalovaná na vybraných USB flash diskoch z radu DataTraveler. Táto aplikácia premení pasívne médium určené na ukladanie dát na aktívne zariadenie, ktoré používateľom umožní ľahký prístup a organizáciu osobných súborov, fotografií, hudby, hier či videí. Vďaka vstavanému prehliadaču obrázkov a prehrávaču MP3 je možné ľahko si prezerať fotografie, ako aj počúvať hudbu. „USB disky od svojho počiatku slúžili ako di-



gitálne nosiče na prenos dát z jedného zariadenia na druhé. Spoločnosť Kingston sa ujala vedenia premeny spôsobu, akým spotrebiteľia k týmto diskom pristupujú,“ uviedol Krystian Jaroszynski, manažér marketingu spoločnosti Kingston pre Európu. **JR**

Xerox tlačí s tuhým atramentom

Spoločnosť Xerox na americkom veľtrhu Graph Expo 2011 predstavila prvý vysokorychlostný produkčný systém využívajúci technológiu tuhého atramentu CiPress 500. Zariadenie zvládne vďaka dvom motorom vytlačiť za jednu minútu 150 metrov papiera alebo 2 180 farebných strán. Vhodný je pre tlač personalizovaných marketingových materiálov, transpromo materiálov či publikácií.

Xerox CiPress 500 je založený na patentovanej technológii tuhého atramentu, ktorá umožňuje tlač na obyčajný lacný papier bez rizika rozpijanja alebo presakovania atramentu. Vďaka tejto technológii, ako aj zabudovaným mechanizmom autokontroly a automatickej korekcie produkcie ide o spoľahlivé zariadenie, ktoré dokáže mesačne vytlačiť milióny stránok. **DD**

Budúcnosť vidíme v „oblakoch“

Alebo: aké výhody dokáže priniesť nový trend spracovania dokumentov

Zo všetkých strán sa na nás valia rady, čo robiť v týchto ťažkých časoch. Jedna z tých múdrych znie: „V čase krízy sú dôležité investície do inovácií.“

V spoločnosti InterWay, s. r. o., túto radu počúvli. Viac nám o tom porozprával jej generálny riaditeľ Petr Weber.

■ **Ako by ste z pozície šéfa spoločnosti pôsobiacej v odvetvi IT zhodnotili dôsledky krízy?**

Segment informačných technológií zasiahla kríza v rovnakej miere ako ostatné odvetvia hospodárstva. V InterWay sme sa však nedali viesť negatívnymi scenármi, ale motivovali sme sa odporúčaniami dôveryhodných expertov. Ako jedna z mála spoločností sme práve v tomto čase rozšírili svoje stavy o nových odborníkov, podstúpili testy priemyselnej bezpečnosti, uzavreli i ďalšie partnerstvá a pre-

V InterWay sa riadime heslom „Pre nás je kľúčový každý zákazník“.

dovšetkým – investovali do inovácií. Od roku 2008 intenzívne vyvíjame a zdokonaľujeme tzv. dokument manažment systém – DMS – ako jeden z našich kľúčových produktov. Spomínané „oblaky“ nás vďaka výhodám, ktoré dokážu priniesť koncovému používateľovi, inšpirovali pri vývoji DMS Greeny na báze Cloud computingu. Naš systém dokáže zákazníkom ušetriť finančné prostriedky a súčasne zvýši úroveň zabezpečenia dát, resp. dokumentov v spoločnosti.

■ **InterWay, s. r. o., pôsobí na trhu už od roku 1997 a dosiahla aj medzinárodné uznanie. Aké to je byť generálnym riaditeľom spoločnosti, ktorá sa umiestnila v Technology Fast 50?**

Umiestnenie v tomto prestížnom rebríčku nám prinieslo vznik nových obchodných príležitostí; citíme, že meno InterWay nabralo v očiach našich zákazníkov na význame. Za získanie tohto ocenenia vďačíme serióznemu a zodpovednému prístupu k zákazníkom,



Petr Weber

tomu, že máme kvalifikovaných certifikovaných zamestnancov, ktorých neustále ďalej vzdelávame, a skúsenostiam získaným na projektoch rôznej náročnosti.

V InterWay sa riadime heslom „Pre nás je kľúčový každý zákazník“. Aj preto sa môžeme pochváliť tým, že nás často prizývajú k projektu ako spoľahlivého realizátora so skúseným expertným tímom. Našu klientelu tvoria nielen stredné spoločnosti, ale aj spoločnosti nadnárodného významu a inštitúcie štátnej správy.



DMS Greeny je moderný systém správy dokumentov na báze Cloud computingu s radikálne nízkou cenou. Je poskytovaný formou SaaS, čo umožňuje zákazníkom flexibilitu využívania jeho prostriedkov.

■ **Spomínali ste dokument manažment systém na báze Cloud computingu. Môžete viac priblížiť jeho vlastnosti?**

Cloud computing je súčasným svetovým trendom a často skloňovanou témou. Avšak len málo spoločností si zatiaľ uvedomuje, že hlavnými výhodami takéhoto riešenia sú prakticky nulové investičné náklady a vysoká škálovateľnosť. Zákazník s ním má k dispozícii výkon – garantovaný špičkovou technológiou v dátovom centre – ktorý by si ináč nemohol dovoliť; s tým, že tento výkon si vie dynamicky škálovať podľa vlastnej aktuálnej potreby.

Naš dokument manažment systém DMS Greeny predstavuje bezpečnú, ľahko dostupnú a cenovo nenáročnú prácu s elektronickými dokumentmi. Práve funkcionality ako fulltextové vyhľadávanie, integrácia s prostredím MS Windows a MS Office, digitalizácia, škálovateľnosť, nastavenie schvaľovacích a eskalačných procesov a mnoho ďalších robí DMS Greeny zaujímavým z pohľadu zákazníka. Tento systém je pripravený zvládnuť ľubovoľný počet dokumentov a vie sa pružne prispôbovať nárastu počtu dokumentov v budúcnosti bez toho, aby na to dnes musel niekto plánovať nové kapacity.

■ **Môžete nám, prosím, prezradiť niečo o plánoch InterWay do budúcnosti?**

Keďže v oblasti veľkých projektov sme doteraz mali možnosť vyvinúť množstvo užitočných a moderných riešení, v roku 2012 by sme chceli tieto riešenia viac priblížiť aj požiadavkám segmentu malých a stredných firiem. SaaS riešenia – čiže Software as a Service, teda Softvér ako služba – umožňujú tomuto segmentu pri rozumných investíciách využiť riešenia silných

a veľkých firiem, a tým zvýšiť efektivitu interných aj externých procesov.

Vďaka možnostiam, ktoré ponúka zjednotený trh EÚ, vidíme reálne príležitosti na implementáciu našich riešení aj v zahraničí.

Našou ambíciou je dostať sa medzi významných partnerov v regióne a možno aj v zámorí. JF



Ďalšie informácie na:
sales.greeny@interway.sk

Cezhraničné bankovníctvo na vlásku



Problémy bánk sú úzko spojené s dlhovou krízou v EÚ. Mobilizovať podporu na pomoc európskym bankám bude náročné.

Hlavným cieľom lídrov eurozóny musí byť teraz zachovať nielen jednotnú menu, ale aj prínosy finančnej integrácie v Európe. Žiadny iný región na svete neťaží toľko z cezhraničného bankovníctva. Tieto úspechy sú však teraz v ohrození a s nimi aj samotné európske bankové skupiny.

Dôležitosť exportných trhov

Mobilizovať podporu na pomoc európskym bankám bude ťažké a jej rozšírenie na dcérske spoločnosti bude ešte ťažšie. Cezhranič-

banky prispievajú k vytváraniu finančných sústav, ktoré sú menej náchylné na nestabilitu, a pomáhajú ekonomikám rýchlejšie doťahovať priemernú európsku výšku príjmov.

Odhalené zraniteľné miesta

Keď v roku 2008 prepukla globálna kríza, neexistoval regulačný rámec na ochranu cezhraničných refazcov. Objavili sa rozsiahle zraniteľné miesta v podobe nadmernej dlhovej páky a cudzích mien. Od tej doby nasledoval celý rad pokrokov – boli posilnené bilancie a upravené modely financovania. Spoločne s inštitucionálnymi reformami na európskej úrovni – najmä vytvorením Európskej rady pre systémové riziká a Európskeho bankového úradu – došlo v hostiteľských krajinách dcérskych spoločností k upevneniu regulácie a dohľadu. Časť týchto zmien môže predražiť financie,

ale zároveň zaistí menšiu rizikovosť bankových operácií. Po zrelej úvahe je to prínosné.

Zdlháva vyčerpanosť bánk

Aj tak je dnes hrozba pre finančnú stabilitu potenciálne vážnejšia ako v roku 2008, pretože schopnosť západoeurópskych vlád podporovať bankové systémy sa zjavne vyčerpáva. Keby dcérske spoločnosti zahraničných bánk uprostred zhoršujúcej sa krízy v domovských krajinách zostali osamotené, podlomilo by to dôveru vo finančnú sústavu rozvíjajúcej sa

Celistvosť nadnárodných bankových skupín by sa nemala zbytočne narúšať.

Európy. To by mohlo vyvolať poklesy cien aktív a prudké skrátenie úverov. Táto správa by sa ako bumerang vrátila do západoeurópskych bánk, vzhľadom na ich hlboké finančné a reálne väzby na región.

Ochrana finančnej integrácie

V roku 2008 sa takému katastrofálnemu vývoju podarilo tesne uniknúť, a to vďaka politickej intervencii vrátane koordinácie snáh v rámci takzvanej Viedenskej iniciatívy (na ktorej sa okrem iného podieľala Európska banka pre obnovu a rozvoj). Teraz je naliehavo potrebný nový pakt, ktorý by ochránil úspechy finančnej integrácie. Úrady z domovských a hostiteľských krajín týchto bánk musia zasadiť k rokovaciemu stolu.

Podobne ako v prípade Viedenskej iniciatívy, aj „Viedeň 2.0“ by vyžadovala záväzky

Financie ponúknuté materským bankám by mali byť rovnako dostupné aj ich dcéram.

né bankovníctvo prostredníctvom dcérskych spoločností v zahraničí je však na rozdiel od neuváženej expozície voči suverénnemu dlhu cez Európu prínosom pre investorov, aj pre domovské i hostiteľské krajiny, a to predovšetkým v rozvíjajúcej sa strednej a východnej Európe. Tá pre eurozónu stále predstavuje najdôležitejší exportný trh.

Pre banky z jadra eurozóny je to región neobvyčajných výnosov a dnes je súčasťou ich činnosti. V rozvíjajúcej sa Európe zahraničné dcérske



všetkých dotknutých strán. V reakcii na vyššie kapitálové požiadavky zavedené úradmi a pri rozhodovaní, či zháňať viac kapitálu alebo odpredané aktíva, musia banky brať do úvahy dôležitú úlohu, ktorú v mnohých krajinách zohrávajú ich dcérske spoločnosti. Pri viacerých bankách k tomu dochádza úplne prirodzene – ich dcérske spoločnosti sú ako významní tvorcovia hodnoty zásadnou súčasťou ich obchodných modelov. Pri niektorých sú však dcéry v pomere k veľkosti materských spoločností menšie – a sú teda menej podstatné pre ich stratégie.

Zahraničné „dcéry“ bez diskriminácie

Prispieť k stabilite musia aj domovské krajiny. V rámci eurozóny by každá rekapitalizácia, garancie a ďalšie financie ponúknuté materským

bankám mali byť rovnakou mierou dostupné dcérskym spoločnostiam. Každá reštrukturalizácia požadovaná výmenou za kapitálovú podporu by mala zohľadňovať cezhraničný charakter skupín a nediskriminovať zahraničné dcéry. Hostiteľské krajiny dcérskych spoločností zasa musia uistiť materské banky, že finančná regulácia zostane predvídateľná. V poslednej dobe by niektoré prehnane ambiciózne opatrenia, ktorých cieľom je zdaníť bankovníctvo alebo prerozdeliť bremeno pôžičiek v cudzích menách, narušili kapitálové „vankúše“ a brzdlili zotavenie úverov a rastu.

To všetko si vyžaduje koordináciu. Európsky bankový úrad má príležitosť urobiť si meno. Musí zabezpečiť, aby národné záujmy nena-rušali celistvosť cezhraničných bankových skupín. V konečnom dôsledku potrebujeme celoeurópsky orgán na ochranu vkladov, ktorý

bude môcť preberať a reštrukturalizovať skrachované banky.

Hľadanie udržateľného riešenia

Kým doteraz eurozóna prispievala k rozvoju finančnictva a hospodárskemu rastu vo svojich členských krajinách, súčasná kríza hrozí rizikom, že spôsobí vážne kolaterálne (vedľajšie) škody ďaleko za jej hranicami. Každé udržateľné riešenie krízy musí zabezpečiť celistvosť bankových skupín a zohľadňovať záujmy domovských aj hostiteľských krajín týchto bánk. V konečnom dôsledku ide o cezhraničné bankovníctvo, ktoré visí na vlásku.

Erik Berglof
hlavný ekonóm Európskej banky

pre obnovu a rozvoj

© Project Syndicate

Medzititulky redakcia

ilustračné foto: TASR

Rakúska garancia pre Zuno

Raiffeisen Bank International (RBI) poskytuje služby 13,5 miliónom klientov v 3 000 pobočkách v 17 krajinách. Toto rozsiahle členenie umožňuje bankovej skupine účinne odolávať výkyvom na jednotlivých trhoch. Potvrdzuje to aj fakt, že počas prvých šiestich mesiacov tohto roka zaznamenala konsolidovaný zisk na úrovni 615 mil. eur. Patrí jej aj jedna z vedúcich pozícií v regióne strednej a východnej Európy.

Súčasťou skupiny Raiffeisen je aj direct banka Zuno, ktorá vstúpila na slovenský trh v decembri 2010. Všetky vklady v banke do 100 000 eur sú v plnej miere garantované rakúskym systémom ochrany vkladov. Banka upozorňuje, že angažovanosť RBI v takzvaných periférnych ekonomikách eurozóny je dlhodobá nízka a nemá žiadne prepojenie s gréckym ani írskym dlhom.

ZB

Darčeková karta od banky

Pre tých klientov banky, ktorí sa nevedia rozhodnúť, aký darček kúpiť svojim najbližším, je darčeková karta dobrým riešením. UniCredit Bank uviedla na trh darčekovú kartu s predplateným kreditom vo výške 50 alebo 100 EUR v šiestich exkluzívnych baleniach. Stačí si vybrať, komu a na akú príležitosť kartu darovať. Karta nie je personalizovaná a vydajú ju na počkanie v ktorejkoľvek pobočke UniCredit Bank za jednorazový poplatok 6 EUR aj neklintovi banky. Darčekovou kartou MasterCard je možné platiť v širokej sieti obchodov doma i v zahraničí a aj prostredníctvom internetu až do vyčerpania limitu. Transakcie kartou sú bez poplatku. Aktuálny zostatok si môže majiteľ karty overiť prostredníctvom bezplatnej telefónnej linky UniTel.

ZD

OTP Banka získala cenu Deutsche Bank AG

OTP Banka Slovensko bola v novembri tohto roka ocenená Deutsche Bank AG cenou „2010 EUR STP Excellence Award“. Je to cena za výnimočnú kvalitu platobných správ v cezhraničnom platobnom styku. V minulom roku banka dosiahla 99,99 %-nú úspešnosť a bezchybnosť platobných SWIFT-ových správ ku klientskym platbám.

Ako potvrdil Rastislav Matejko, člen predstavenstva a zástupca generálnej riaditeľky, túto cenu a uznanie dostali už druhýkrát. Považujú ju za potvrdenie kvality poskytovaných služieb pre klientov v oblasti cezhraničných platieb a korešpondenčného bankovníctva.

VN



Allianz – SP so šiestimi Zlatými mincami

Najúspešnejšou poisťovňou v súťaži finančných produktov Zlatá minca 2011 sa stala Allianz – Slovenská poisťovňa so šiestimi prvými a dvoma druhými miestami. Najvyššie ocenenie získala v kategóriách kapitálové životné poistenie, úrazové poistenie, poistenie majetku, PZP motorových vozidiel, havarijné poistenie motorových vozidiel a v poistení podnikateľských rizík.

„Sme radi, že naše produkty v silnej konkurencii opäť uspeli. Okrem ocenenia je to pre nás aj cenná spätná väzba, že naše produk-

tové inovácie sú úspešné,“ prezradil Miroslav Kočan, člen predstavenstva a viceprezident pre rezort prevádzky a produktov Allianz – SP. Súčasťou súťaže bolo aj udeľovanie ceny Objav roka 2010 a 2011. Obe ocenenia získala Allianz – Slovenská poisťovňa, a to s produktmi Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička a Moje auto.

VN

Pioneer Investments rozvíja trhy v Londýne

Skupina Pioneer Investments rozvíja v úlohe skúseného a aktívneho správcu aktív svoje skúsenosti a odborné znalosti v oblasti finančných trhov. V súčasnej dobe v tejto kategórii aktív spravuje približne 7 miliárd eur. Rozhodla sa preto posilniť svoje finančné portfólio a vytvorila silné investičné centrum pre rozvíjajúce sa trhy v Londýne. Prvými členmi nového tímu sa stali Sean Taylor vo funkcii vedúceho pre akcie globálnych rozvíjajúcich sa trhov a Fabiana Fedeli vo funkcii senior portfólio manažera pre ázijské akcie.

Sean Taylor pred príchodom do Pioneer Investments pôsobil vo funkcii investičného riaditeľa GAM, kde bol zodpovedný za riadenie fondov rozvíjajúcich sa trhov a tzv. frontier markets. Má za sebou úspešnú dráhu experta naprieč radom produktov zameraných na rozvíjajúce sa trhy, získal niekoľko ocenení a vyznamenaní. Fabiana Fedeli sa pripojila k skupine Pioneer Investments z Occa Asset Management LLP, kde sa ako partnerka a manažérka fondu podieľala na riadení fondu zameraného na Áziu (s výnimkou Japonska). So sebou prináša cenné skúsenosti investičnej expertky a hlbokú znalosť ázijských trhov.

DM



Slováci preceňujú svoje finančné know-how

Viac ako polovica z nás verí, že pri odchode do dôchodku sa budeme mať lepšie ako naši rodičia.

Tretina Slovákov je presvedčená o svojich finančných znalostiach, v skutočnosti im však rozumie len jeden z desiatich opýtaných. Pochybujú o svojich schopnostiach v oblasti investícií a úverov, avšak svoju budúcu finančnú situáciu vidia optimistickejšie. Čo teda ukázali prieskumy? Vieme si správne vypočítať úroky v banke, hospodárime v domácnostiach vyrovnané alebo sa radi zadlžujeme?

Vo financiách sme ako ryby na suchu

Napriek tomu, že Slováci majú podľa svojich slov financie pod kontrolou, pri samotnom rozhodovaní si už veľmi istí nie sú. Financii sa boja a pochybnosti o vlastných schopnostiach majú hlavne v oblasti investícií a úverov. Na druhej strane, s financiami si spájajú pocit nádeje na zlepšenie finančnej situácie a cítia sa zároveň bezpečne, pretože svoju budúcu situáciu vidia

optimistickejšie. Na svoje finančné úspechy sú potom patrične hrdí.

Vieme svoje znalosti zúročiť?

Medzinárodná štúdia poisťovacej časti ING odhalila stav, ktorý môže mať v dlhodobom horizonte nepriemerný dopad na výsledok hospodárenia slovenských domácností. Financie sú pre Slovákov totiž stále španielskou dedinou. Napríklad správne si spočítať úroky vie len 37 % obyvateľov. Pritom ide o základný finančný produkt a na jeho využívanie stačia len základné finančné znalosti a sedliacky rozum. O schopnosti investovať alebo si správne nastaviť úver ani nehovoriac.

Muži vedia o peniazoch viac

Financie sú doménou silnejšieho pohlavia – znalosťami na vysokej úrovni disponuje 67 % mužov a len 33 % žien. Príčina môže prameniť z minulosti, kedy rodinný rozpočet mala a dodnes často má na starosti hlava rodiny – alebo len z nezáujmu žien. V medzigeneračnom súboji si je najistejšia veková skupina 35 – 49 rokov, pre ktorú sú ekonomické plány úplnou nevyhnutnosťou. Na druhom konci pomyselného rebríčka sa umiestnili ľudia vo veku 50 až 64 rokov, ktorí neustále

zmeny na trhu s financiami príliš nesledujú. V súboji krajov víťazia Bratislavčania a Trenčania s 23 %, resp. 17 % finančne zdatných, naopak „porazenými“ zostali Žilinský a Prešovský kraj s 15 %-ným podielom ľudí s nízkou úrovňou finančnej gramotnosti. Zárukou

Finančné plány sú samozrejmosťou pre Slovákov vo veku od 35 do 49 rokov.

finančného know-how však nie je ani ekonomické vzdelanie – respondenti znali ekonomie tvorili celú tretinu kategórie s nízkymi finančnými znalosťami.

Niekedy hospodárime na hrane

Navzdory alebo azda vďaka svojim chabým vedomostiam si 3/4 slovenských rodín vedú prehľad o svojich príjmoch a výdavkoch. A stanovenú hranicu dodrží každý mesiac 59 % z nich. Najväčšiu časť rozpočtu (2/3) tvoria náklady na potraviny a domácnosť, zvyšnú tretinu najčastejšie rozdelíme medzi dopravu, sporenie, oblečenie a zábavu.

Na správaní nielen Slovákov sa silne odráža nestabilita svetových ekonomických trhov a obavy z krízy. Namiesto bezhlavého utrácania si preto 3/4 domácností budujú finančné rezervy. Polovica respondentov by tak s peniazmi vyžila 3 a viac mesiacov. A keby prišli skutočne zlé časy? V prípade nečakaných finančných komplikácií by 68 % Slovákov ob-

Tri štvrtiny slovenských domácností si vedú prehľad o príjmoch a výdavkoch.

medzilo svoje výdavky, 34 % by využilo úspory a len 18 % by situáciu riešilo pôžičkou. Pri znížení príjmu o 20 % by viac než polovica opýtaných vypustila dovolenku a začala šetriť s energiami.

Do dôchodku bohatší!

Viac než polovica Slovákov verí, že sa pri odchode do dôchodku bude mať lepšie než ich rodičia na konci ekonomicky aktívnej časti života. A takmer 70 % svojim deťom predvída ešte lepšiu budúcnosť. Na dôchodok si pritom najakým spôsobom sporiť 68 % obyvateľov.

Finančné znalosti obyvateľov vybraných krajín Európy, Ameriky a Ázie

Poradie	Krajina	Vysoká finančná znalosť	Nízka finančná znalosť
1.	Japonsko	44 %	56 %
2.	India	40 %	61 %
3.	Kórea	37 %	63 %
4.	Holandsko	36 %	64 %
5.	USA	34 %	67 %
6.	Belgicko	28 %	73 %
7.	Poľsko	27 %	73 %
8.	Španielsko	24 %	75 %
9.	Rumunsko	23 %	77 %
10.	Česká republika	21 %	79 %
11.	Mexiko	19 %	81 %
12.	Slovensko	12 %	88 %
	Priemer	29 %	71 %

V rebríčku vedú Japonci...

Napriek tomu, že Slováci oplývajú finančným sebavedomím, so svojimi skutočnými znalosťami skončili v porovnaní s ďalšími 11 národmi Európy, Ameriky a Ázie ďaleko za priemerom. Výsledky medzinárodnej štúdie ich dokonca jednoznačne odsunuli na posledné miesto v rámci skúmanej skupiny. Vysokou úrovňou finančných znalostí totiž disponuje len 12 %

Slovákov! Trojicu najmenej finančne zdatných národov potom dopĺňajú Mexičania s 19 % a Česi s 21 %. Naopak, najlepšie sa vo financiách vyznajú Japonci (44 %), India (40 %) a Kórejci (37 %).

Viktor Kouřil
predseda predstavenstva
ING Životná poisťovňa
Podtitul a medzititulky redakcia,
ilustračné foto: TASR

V januári predstavíme prognózu vývoja ekonomiky

Slovenská obchodná a priemyselná komora na januárovej konferencii priblíži vlastný ekonomický prieskum na najbližší rok.

Chcete vedieť, ako bude vyzeráť vývoj slovenskej ekonomiky v roku 2012? Odborníci v súčasnej turbulentnej situácii len ťažko dokážu odhadnúť jej ďalší vývoj. Vlastnú predikciu vývoja predstaví Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK) už čoskoro, hovorí jej predseda Peter Mihók.

■ **Ako hodnotí Slovenská obchodná a priemyselná komora končiaci sa rok 2011?**

Rok 2011 je z pohľadu vývoja slovenskej ekonomiky veľmi protichodný. Zatiaľ čo jeho prvá polovica naznačovala mierne oživenie a rast,

v druhej polovici roku sa, naopak, začali prejavovať jasné kontúry recesie a zlý výhľad pre ďalšie obdobie. Najmä zlý výhľad európskych trhov, od ktorých je naša ekonomika vitálne závislá, výrazne negatívne ovplyvnil aj jej rast. Depresívne pôsobili tiež turbulencie okolo spoločnej meny euro, ktoré vo finále zapríčinili aj pád slovenskej vlády a rozpad vládnej koalície.

■ **Aké sú hlavné riziká ekonomického vývoja v roku 2012?**

Hlavné riziko predstavuje situácia na európskych trhoch, kríza eura. Z domácich rizík sú tu stále vymáhateľnosť práva a stav slovenskej legislatívy, klientelizmus a korupcia pri verejnom obstarávaní a napokon otvorenou otázkou parlamentných volieb a ich dopad na budúcu vládu koalície a jej program.

■ **Podrobnú prognózu vývoja ekonomiky predstavuje SOPK tradične v januári na konferencii o základných makroeko-**

nomických rámcach vývoja slovenskej ekonomiky na daný rok. Bude aj teraz, v januári 2012?

Áno, aj pre rok 2012 pripravujeme našu prognózu vývoja ekonomiky SR a očakávania podnikateľskej sféry. Je to už tradícia Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory – predstaviť začiatkom roka svoju predstavu vývoja ekonomiky a jej dopad na život spoločnosti. Pre rok 2012 bude táto predikcia mimoriadne zložitá vzhľadom na veľmi vysokú senzitivitu na vonkajšie vplyvy a tiež parlamentné voľby v marci 2012.

■ **Čím je táto konferencia osobitá a významná?**

Konferencia má svoju hlavnú dimenziu v reálnom pohľade na stav a vývoj ekonomiky, konfrontovanom s pohľadom vlády a Národnej banky Slovenska. SOPK je jedinou podnikateľskou inštitúciou na Slovensku, ktorá takúto prognózu pravidelne prezentuje a publikuje. Verím, že aj v roku 2012 vyvolá tradičný záujem odborných kruhov.

VN

Peniaze už nedržíme v pančuche

Niektor má rád peniaze v bezpečí, niektor je zase ochotný zariskovať. Vybrať si môže každý.

Držať peniaze v pančuche či pod matracom? To je už dnes minulosťou. Pre drvivú väčšinu Slovákov je prirodzené mať voľné peniaze uložené v banke. Tí dokonca ani v horších časoch neprestávajú sporiť a každý ušetrený cent zostáva alebo putuje zväčša do finančných inštitúcií.

„Na konci 3. štvrťroku 2011 malo obyvateľstvo v bankách uložených 23,1 mld. eur. Medziročne prišlo k nárastu stavu týchto vkladov o 7 % a od začiatku milénia dokonca až k ich 2,5-násobnému nárastu,“ hovorí Eva Sadovská, analytička Poštovej banky. Viditeľný nárast bol zaznamenaný napríklad pred vstupom Slovenska do eurozóny, kedy si ne jeden Slovák zamenil korunu na eurá pohodlne práve cez vkladové produkty jednotlivých bánk.

„Termináky“ vedú v rebríčku

Máte voľné peniaze a rozmyšľate, čo s nimi? Dnešný trh ponúka množstvo investičných príležitostí. Vzťah voči riziku má každý z nás, ale iný. Niektor má rád peniaze v bezpečí, niektor je zase ochotný zariskovať. Podľa analytického tímu Poštovej banky sú Slováci skôr konzervatívnejší a práve preto majú v obľube bezpečnejšie vkladové produkty bánk. „Dominujú ‚termináky‘, no klienti sú radi, aj keď majú svoje peniaze ‚poruke‘. Na termínovaných vkladoch

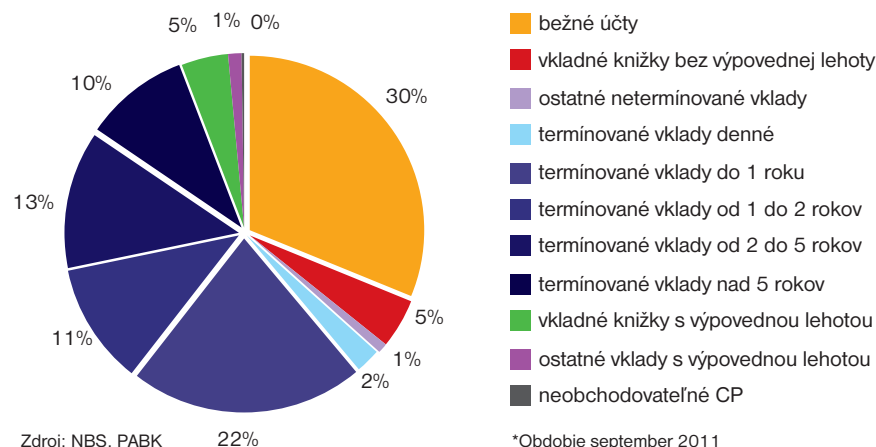
Koľko peňazí majú slovenskí klienti uložené v bankách

Stav vkladov obyvateľstva k septembru 2011 na obyvateľa v EUR

vkłady obyvateľstva celkom	4 254
bežné účty	1 323
vkladné knižky bez výpovednej lehoty	201
ostatné neterminované vkłady	30
termínované vkłady spolu	2 451
termínované vkłady denné	102
termínované vkłady do 1 roka	918
termínované vkłady od 1 do 2 rokov	473
termínované vkłady od 2 do 5 rokov	548
termínované vkłady nad 5 rokov	411
vkladné knižky s výpovednou lehotou	193
ostatné vkłady s výpovednou lehotou	46
neobchodovateľné CP	9

Zdroj: Prepočet PABK na základe údajov NBS

Ako si Slováci ukladajú peniaze v bankách*



mali Slováci na konci tretieho kvartálu 2011 uložených 13,3 mld. eur, čo bolo až 58 % z celkového objemu peňazí uložených obyvateľstvom v bankách,“ spresňuje Eva Sadovská.

Viažeme sa zvyčajne do 1 roka

Ak už ukladáme peniaze do banky, zvyčajne iba na 12 mesiacov. Analýzy Poštovej banky ukazujú, že hoci prevládajú najmä termínované vkłady do 1 roka, na popularite čoraz viac získavajú aj vkłady s dlhšou viazanosťou. „Môže to byť ovplyvnené aj tým, že Slováci sú skôr

Viac ako polovicu úspor v bankách držia ľudia na termínovaných vkladoch.

konzervatívnejší a práve preto majú v obľube bezpečnejšie a tradičné bankové produkty,“ dodáva Eva Sadovská. Bežné účty, ktoré umožňujú mať peniaze kedykoľvek k dispozícii, tvorili z celkových vkladov obyvateľstva takmer tretinu. Boli vykázané v objeme 7,2 mld. eur. Ani vkladné knižky nevyzmizli a dovedna mali na nich Slováci uložené vyše 2 mld. eur.

Viac ako štyritisíc na účte

Okrem termínovaných vkladov si nechávame stále dosť peňazí aj na bežných účtoch. Čím to podľa analytičky je? „Termínovaný vklad ponúka vyššie zhodnotenie, ale za cenu toho, že na vložené peniaze budeme môcť siahnuť až po uplynutí obdobia, na ktorom ste sa s bankou dohodli. Z úroku na bežnom účte síce zvyčajne ‚nejdeme do kolien‘, no, na druhej strane,

máme svoje peniaze kedykoľvek k dispozícii.“ Priemerný Slovák, teda ako batofa – tak aj dôchodca, mal v banke ku koncu septembra tohto roka uložených 4 254 eur. Na bežnom účte mal pritom 1 323 eur, na termínovanom vklade 2 451 eur a na vkladnej knižke 394 eur.

Aj lepší vrabec v hrsti môže zarábať viac

Priemerný sporiteľ, ktorý drží svoje úspory na bežnom účte z dôvodu, že ich nechce viazať na klasickom termínovanom vklade, môže prísť takýmto správaním za pár mesiacov aj o niekoľko desiatok eur. Riešenie mu ponúka napríklad neviazaný termínovaný vklad, ktorý si získava u klientov bánk stále väčšiu obľubu. „Kým v súčasnosti výnos zo zostatku na bežnom účte v objeme napríklad 3-tisíc eur prinesie klientovi za 6 mesiacov v priemere 15 centov. Na neviazanom termínovanom vklade klient s rovnakým objemom peňazí zarobí takmer 27 eur,“ spresňuje Eva Sadovská. Peniaze si pritom môže z vkladu kedykoľvek a bez sankčného poplatku či straty úroku v plnej sume vybrať.

Popri úsporách rastú aj dlhy

Slováci si stále viac ukladajú ako požičiavajú. Aj napriek tomu sa tiež zadlžujú čoraz viac. Na konci tretieho štvrťroku 2011 pripadalo na 100 eur obyvateľom uložených v banke približne 69 eur, ktoré mu banka požičala. Inak povedané, kým priemerný Slovák mal v banke uložených na konci septembra 2011 už spomínaných 4 254 eur, tak, na druhej strane, jej dlžil približne 294 eur.

Z materiálov Poštovej banky spracovala ZV

V neistote i v chorobe pomôže životná poistka

V ťažkých časoch si platenie životnej poistky môžete flexibilne upraviť. Stačí si len zvoliť tú správnu z ponuky Allianz – Slovenskej poisťovne.

Najmä v ťažkých časoch poznačených finančnou krízou si mnohí Slováci čoraz viac uvedomujú dôležitosť životného poistenia. Pokiaľ si ho správne vyberú a nastaví sa vhodné parametre, zaručuje im ochranu v prípade straty príjmu, či už z dôvodu úrazu alebo choroby. V prípade najhoršieho, teda smrti klienta, poistná suma vyplatená zo životného poistenia zabezpečí jeho najbližších príbuzných. Navyše, klient si môže týmto spôsobom spojiť aj na svoj budúci dôchodok.

Význam životného poistenia rastie

Skutočnosť, že životné poistenie rastie, potvrdzujú aj štatistiky Allianz – Slovenskej poisťovne. Podľa prieskumov za prvých deväť

Vyberte si také životné poistenie, ktoré vám poskytne nadštandardnú flexibilitu.

mesiacov narástlo technické poistné v životnom poistení v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka o 4 milióny eur, teda zo 182 na 186 miliónov eur. Nárast tohto typu poistného je badateľný na celom poistnom trhu – za prvých deväť mesiacov tohto roka

dosiahlo 849 miliónov eur pri porovnaní s 828 miliónmi eur za rovnaké obdobie roku 2010. Flexibilné životné poistenie sa dokáže prispôbiť aktuálnej životnej situácii každého klienta. Allianz – Slovenská poisťovňa uviedla dva nové produkty, ktoré to umožňujú – kapitálové poistenia Flexi Život a Flexi Život Plus.

Pripoistenia v nemocnici

Okrem dvoch nových kapitálových životných poistení prináša Allianz – Slovenská poisťovňa aj ďalšie nové pripoistenia. Pripoistenie denného odškodného pri pobyte v nemocnici z dôvodu choroby – v prípade hospitalizácie pre chorobu má klient nárok na poistné plnenie za každú noc strávenú v nemocnici. Pripoistenie okrem chorôb kryje aj rizikové tehotenstvo (14 dní pred a 7 dní po pôrode).

Pripoistenie náhrady poistného pri dlhodobej pracovnej neschopnosti – v prípade pracovnej neschopnosti dlhšej ako šesť mesiacov je klientovi vrátené už zaplatené poistné od prvého dňa jej trvania až za obdobie celých 12 mesiacov (na jednu poistnú udalosť).

V chorobe nie ste sami

Nejeden pacient pri zdravotných problémoch na vlastnej koži pocítil nutnosť kvalitnej diagnózy. Pripoistenie Doktor+ mu umožní získať druhý lekárske názor, teda overiť si správnosť diagnózy na základe predloženej lekárskej dokumentácie a vhodný návrh liečby. Pomôže tiež sprostredkovať kontakt na najvhodnejšieho lekára a zdravotnícke zariadenie v zahraničí. Súčasťou pripoistenia je aj poskytovanie informačných služieb. Napríklad telefonické konzultácie s lekármi týkajúce sa užívania dostupných liečiv na Slovensku, príznakov ochorení, terapie a prevencie pred ochoreniami. Nad chorobou sa potom ľahšie víťazí. VN

Poistenie s flexibilitou

Životné poistenie sa dokáže prispôbiť aktuálnej situácii klienta.



Dávid Dupkala

V Allianz – Slovenskej poisťovni od novembra môžete využívať dva nové produkty, ktoré vám to umožnia. O čo vlastne ide? Pýtame sa vedúceho oddelenia prieskumov a rozvoja produktov Dávida Dupkalu.

• **Vaša poisťovňa prichádza na trh s novými kapitálovými životnými poisteniami. Môžete nám priblížiť tieto novinky?**

Ide o kapitálové poistenia Flexi Život a Flexi Život Plus, ktoré do oblasti kapitálových životných poistení prinášajú doteraz nevidanú flexibilitu. Okrem širokého spektra poistných rizík totiž umožňujú mimoriadne vklady poistného a výbery prostredníctvom odkupov či možnosť využiť prázdniny od platenia poistného.

• **Do akej miery zohľadňujú tieto vaše poistenia potreby klientov?**

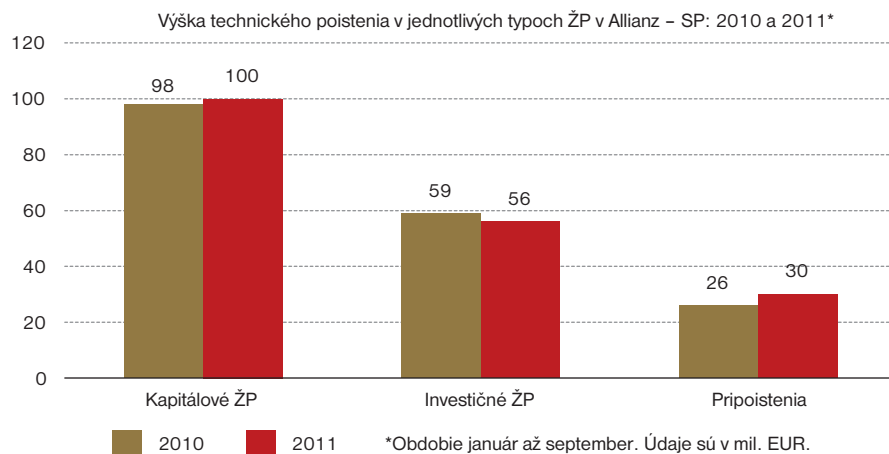
Široké spektrum krytia rizík prináša klientom možnosť výberu skladby produktu podľa vlastného želania tak, aby zabezpečilo všetky ich potreby. Táto variabilita zostáva nezmenená počas celého trvania poistenia, kedy klient môže pripoistenia meniť z dôvodu zmien životných situácií.

Flexibilita programov je aj v možnosti vkladov poistného a výberu formou odkupov. Ak chce napríklad zvýšiť zhodnotenie svojich peňazí, môže sa rozhodnúť platiť mimoriadne poistné, a to pri garancii výnosov. Naopak, ak nutne potrebuje peniaze, môže si časť z nich vybrať prostredníctvom odkupov.

• **V súčasnosti finančnými trhmi otriasa kríza – čo ak poistenec nemá dostatok peňazí na úhradu poistného?**

S programom Flexi Život a Flexi Život Plus má klient tiež možnosť využiť prázdniny od platenia poistného. Pri ťažšej finančnej situácii mu vychádzame v ústrety a umožníme mu až 12 mesiacov neplatiť poistné. Okrem toho, s oboma typmi poistenia možno na jednej poistnej zmluve poistiť až dve dospelé osoby. ZV

Ako sa menilo životné poistenie v porovnaní dvoch rokov



Minca úspechu a uznania

Koncom novembra v Bratislave slávnostne vyhlásili výsledky súťaže Zlatá minca 2011.

Víťazstvo v kategóriách zaznamenali Allianz – Slovenská poisťovňa, VÚB, Zuno Bank, Wüstenrot poisťovňa, Union, Tatra banka, AXA, Dôvera, Privatbanka a Prvá stavebná sporiteľňa. Allianz – Slovenská poisťovňa je so šiestimi prvými miestami najúspešnejšou poisťovňou, VÚB s tromi víťazstvami najúspešnejšou bankou. V hlasovaní verejnosti získal najviac hlasov (497) produkt mKonto spoločnosti mBank, z produktov poisťovní najviac bodoval (89 hlasov) produkt Životné poistenie ING Smart spoločnosti ING Životná poisťovňa.

Ocenená ústretovosť

Novozavedené ocenenie „Ústretová banka“

si odniesla spoločnosť Slovenská sporiteľňa, ocenenie „Ústretová poisťovňa“ Allianz – Slovenská poisťovňa. Celkovo bolo zaregistrovaných 7 235 hlasov.

Zmena v metodike kategórie Objav roka bola dôvodom toho, že odborná porota rozhodla o jeho pridelení dvakrát – za rok 2010 aj 2011. Objavom roka 2010 sa stali Aegon Slovensko s produktom Dom Komplet, Allianz – Slovenská poisťovňa s produktom Kapitálové životné poistenie pre deti Farbička a Generali Slovensko s produktom Slniečko. Ocenenie Objav roka 2011 získala ING Životná poisťovňa s produktom Životné poistenie ING Smart, VÚB s produktom Sporenie FLEXI-viac, Uniqa s produktom Zdravie & Ochrana a Allianz – Slovenská poisťovňa s produktom Moje auto.

Dobre rozvinutá tradícia

„Zlatá minca každoročne nadobúda na vážnosti a stáva sa príjemnou tradíciou,“ hovorí členka

poroty a vedúca produktového manažmentu OVB Allfinanz Slovensko Marta Klócová. „Tak ako je Michelinova hviezda ocenením kvality reštaurácie, aj zisk Zlatej mince bude pre finančnú inštitúciu vizitkou a puncom kvality v očiach jej klientov,“ dodala. Zdôraznila prvé poslanie ankety Zlatej mince, ktorým je poskytnúť klientom jednoduchú orientáciu vo finančných produktoch na základe ich hodnotenia odborníkmi. Mimochodom, v hodnotiacej porote je každý rok zastúpená aj redakcia Goodwillu.

Vo všeobecnosti sa v porovnaní s minulým ročným zúžil počet kategórií v hlasovaní odbornej poroty, na druhej strane, vznikla nová kategória hlasovania verejnosti a kategória Objav roka. Cieľom bolo Zlatú mincu „zoštíhliť“, preto sa nesúťažilo v kategóriách fondov, lízingu, nákupu na splátky ani platobných kariet. Boli však zachované všetky podstatné kategórie v oblasti bánk a poisťovní.

VN

Zlatá minca 2011 – výsledky

Kategória/spoločnosť Produkt

Kapitálové životné poistenie

1. Allianz – SP	Život Premium
2. Wüstenrot poisťovňa	Životné poistenie pre zdravie a dôchodok
3. Generali Slovensko	Slniečko

Investičné životné poistenie

1. Wüstenrot poisťovňa	Investičné životné poistenie pre zdravie a dôchodok
2. Generali Slovensko	Slniečko+
2. Allianz – SP	Invest Plus

Úrazové poistenie

1. Allianz – SP	Miliónové poistenie
2. Uniqa	Úraz & Starostlivosť
3. AXA	Rodinné úrazové poistenie

Poistenie majetku

1. Allianz – SP	Produkt „Môj domov“
2. Uniqa	Domov & Šťastie
3. Wüstenrot poisťovňa	Komplexné poistenie nehnuteľností, domácnosti a zodpovednosti za škodu

Cestovné poistenie

1. Union	Individuálne komplexné cestovné poistenie online
2. Allianz – SP	Cestovné poistenie s neobmedzeným krytím liečebných nákladov
3. Generali Slovensko	Svetobežník

PZP motorových vozidiel

1. Allianz – SP	Povinné zmluvné poistenie
2. Union	Online poistenie vozidiel PZP
3. Uniqa	Auto & Voľnosť – PZP

Havarijné poistenie motorových vozidiel

1. Allianz – SP	Moje auto
2. Generali Slovensko	Autožolík
3. Uniqa	Auto & Voľnosť – KASKO

Poistenie podnikateľských rizík

1. Allianz – SP	Komplexné poistenie podnikateľov
2. Generali Slovensko	Pro-Fi
3. Uniqa	Majetok & Efekt
3. QBE	Poistenie zodpovednosti manažmentu (D & O)



Kategória/spoločnosť Produkt

Zdravotné poistenie

1. Dôvera zdravotná poisťovňa	Zdravotné poistenie
2. Union zdravotná poisťovňa	Zdravotné poistenie
3. Všeobecná zdravotná poisťovňa	Zdravotné poistenie

Doplnkové dôchodkové sporenie

1. AXA	Doplnkové dôchodkové sporenie
2. DDS Tatra banky	Doplnkové dôchodkové sporenie
3. ING Tatra – Sympatia	Rastový príspevkový d. d. f.

Bankové účty

1. Zuno Bank	Účet za 0 €
2. mBank	mKonto
3. VÚB	Flexiúčet

Elektronické bankovníctvo

1. Tatra banka	Internet banking
2. VÚB	Internet banking
3. mBank	Internet banking

Terminované vklady

1. Zuno Bank	Vklad 3,5 %
2. J&T Bank	Terminovaný vklad s najvyšším úrokom na trhu a benefitom vo forme pobytu/poukážok
3. Poštová banka	Neviazaný terminovaný vklad
3. Dexia	Trojročný terminovaný vklad

Kategória/spoločnosť Produkt

Spotrebiteľské úvery

1. VÚB	Flexipôžička
2. Slovenská sporiteľňa	Spotrebný úver na Čokoľvek
3. Poštová banka	Dostupná pôžička

Úvery na bývanie

1. VÚB	Flexihypotéka
2. ČSOB	24-hodinová hypotéka
3. Slovenská sporiteľňa	Úver na bývanie

Stavebné sporenie

1. Prvá stavebná sporiteľňa	Stavebný úver od 2,9 % ročne s garantovanou úrokovou sadzbou
2. Wüstenrot stavebná sporiteľňa	Medziúver Akurát Super
3. ČSOB stavebná sporiteľňa	Investičné stavebné sporenie

Financovanie podnikania

1. VÚB	Profi úvery
2. Tatra banka	BusinessÚver Expres
3. ČSOB	Malý investičný úver

Investičné bankovníctvo

1. Privatbank	Privatbanka Wealth Management (PWM)
2. Pioneer Investments	Rytmus – Program pravidelného investovania
3. VÚB	Internet banking pre klientov privátneho bankovníctva

Podnikateľka Slovenska vyrába softvér

Každoročné úsilie Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania nájsť najlepšie podnikateľky vyvrcholilo začiatkom decembra galavečerom v Bratislave.

Za najúspešnejšiu v kategórii VYNIKAJÚCA PODNIKATEĽKA vyhlásili ženu, ktorá stojí na čele firmy vytvárajúcej softvér – Lenku Kollárikovú. Ako absolútna víťazka si hlavnú cenu prevzala z rúk manželky prezidenta SR pani Silvie Gašparovičovej, ktorá nad projektom už po šiestykrát prevzala záštitu. Cenou bol automobil Renault.

Zrozumiteľné riešenia pre podnikateľov

Viesť účtovníctvo nie je vôbec žiadna zábava. Mnohí podnikatelia tvrdia, že je to najväčšia oš-tara spojená s biznisom. A vie to aj sympatická víťazka dvanásteho ročníka súťaže Podnikateľ-

ka Slovenska 2011, pani Kolláriková. So svojimi ľuďmi vzali rozum do hrsti a vyvinuli jednoduchý účtovný softvér Llarik. Jej moderná firma hľadá pre živnostníkov aj ďalšie riešenia pri pomoci s účtovníctvom, vyrába softvér pre e-shopy, funguje ako registračná autorita elektronických podpisov a vytvorila portál pre elektronické aukcie. Ako si takto zaneprázdnená žena vie nájsť čas ešte aj na charitu? Založila neziskovú organizáciu pre deti s cukrovkou.

Svet originality a zelené podnikanie

Kto zasýti hlad po originálnych veciach jednoduchým riešením? Túto úlohu na seba vzala Alexandra Šmidáková, víťazka kategórie ÚSPEŠNÁ ŽIVNOSTNÍČKA. Jej internetový portál SAShE.sk poskytol už 3 600 autorom zo všetkých kútov Slovenska možnosť predávať svoje výrobky. Alexandra pravidelne organizuje aj akciu Art Picnic či kurzy PoTvoRa. Aj naozaj ušľachtilý nápad je možné pretaviť zaujímavého podnikania. Dôkazom toho je firma Leverage pani Jany Talavaškovej, víťazky kategórie ZAČINAJÚCA PODNIKATEĽKA. Jej podnikateľský nápad vyhovuje jej pozitívnemu

vzťahu k zdravému životnému štýlu, prírode a zvieratám. Jej firma je výhradným dovozcom fliaš z potravinárskej ocele, tzv. Green Bottle. Firma Leverage sa prostredníctvom projektu „Krok po kroku, fľaša po fľaši“ snaží eliminovať používanie plastových fliaš a pohárikov a pomáhať tak životnému prostrediu.

Viac na www.podnikatelkaslovenska.sk

Vynikajúca podnikateľka
1. Lenka Kolláriková, Llarik, s. r. o., Sereď
2. Kamila Dolná, Tecoma Contract, s. r. o., Bratislava
3. Alena Heribanová, Herial, s. r. o., Bratislava
Začínajúca podnikateľka
1. Jana Talavašková, Leverage, s. r. o., Bratislava
2. Jarmila Fundárková, Fitko, s. r. o., Báhoň
3. Zuzana Pravdová, ALL4dogs, s. r. o., Belža
Úspešná živnostníčka
1. Alexandra Šmidáková, SAShE, s. r. o., Trnava
2. Tímea Tungliová Vörösová, Tajmia, Štúrovo; Luxury Time-A, Bratislava
3. Gabriela Szabóová, Nové Zámky
Špeciálna cena poroty
Ludmila Blašková, Banská Štiavnica/Počúvadlo

Medzinárodná konferencia POTIFOB PROJECT MANAGEMENT DAY 2012

1. marec 2012, hotel Avance****, Medená 9, Bratislava

Spoločnosť POTIFOB, s. r. o. vás v spolupráci s Poradcom podnikateľa pozýva na ďalší ročník konferencie POTIFOB Project Management Day.

Tentoraz vám skúsení projektoví i programoví manažéri, konzultanti a lektori zo Slovenska i zahraničia predstavia:

- vybrané aspekty medzinárodných štandardov projektového riadenia PRINCE2 a IPMA a príklady ich úspešného využitia v praxi,

- možnosti využitia nového best practice štandardu pre riadenie hodnoty MoV, zvlášť zaujímavé pre organizácie nútené dosahovať s menšími zdrojmi vyššiu hodnotu než doposiaľ.

Ďalej sa dozviete:

- aké profesionálne nástroje existujú pre objektívne posudzovanie zručností projektových manažérov, ich predpokladov pre túto prácu a smerov osobnostného i odborného rozvoja okrem klasickej 360-ky, ako fungujú a prečo by vás mali zaujímať,
 - na čo môže byť dobrý koučing pri riadení projektov a programov.
- Opäť nebude chýbať ani praktická ukážka

možností využitia profesionálneho softvérového nástroja na podporu riadenia projektov, programov a portfólií.

Sprievodným podujatím konferencie bude séria krátkych interaktívnych odborných workshopov, zameraných na predstavenie a nácvik vybraných postupov i techník projektového riadenia, ako aj základných koučovacích techník.

Workshopy sa uskutočnia 2. marca 2012 v sídle spoločnosti POTIFOB, s. r. o.

Bližšie informácie o konferencii aj workshopoch nájdete na www.potifob.sk/podujatia.htm

Mediálni partneri:

GOODWILL **Zisk**
riadenie-marketing-podnikanie

Partneri:

GPP
GARANT PARTNER PLUS

POTIFOB®
Projects On Time In Full On Budget

PP®
Poradca podnikateľa

Najvyšší čas fiskalizovať pokladnicu



Najdôležitejšie zmeny v zákone:

- ➔ Pokladnice musia byť vybavené tzv. fiskálnou pamäťou a musia byť zaplombované.
- ➔ Kontrolné pásky v pokladniciach budú nahradené elektronickým kontrolným záznamom.
- ➔ Akýkoľvek príjem peňazí v hotovosti u podnikateľa, ktorý používa registračnú pokladnicu, je potrebné zaregistrovať v registračnej pokladnici; takto sa musí registrovať aj tržba, ktorou je platba prijatá ako preddavok, a okrem toho aj príjem peňazí ako vklad do pokladnice.
- ➔ Každá úhrada faktúry (pohľadávky) v hotovosti za tovar alebo služby, ktoré sa nachádzajú v prílohe vyhlášky, sa považuje za tržbu a musí sa registrovať cez ERP.
- ➔ Pokladnica musí vyhotovovať pokladničné – fiskálne doklady a aj nefiskálne doklady, tzv. „NEPLATNÝ DOKLAD“, „VKLAD“ a „SKÚŠKA POKLADNICE“.
- ➔ Podnikateľ má povinnosť zaistiť pravidelnú údržbu pokladnice.
- ➔ Podnikateľ nemá povinnosť vyhotovovať výkazy obrátov ani mesačnú uzávierku, ale okrem dennej uzávierky sa vyhotovuje tzv. intervalová a prehľadová uzávierka.
- ➔ Pokladnica a aj fiskálna tlačiareň musia byť certifikované akreditovanou osobou, musia mať pridelený kód daňovým úradom.

Registračné pokladnice musia od januára 2012 spĺňať požiadavky fiskálneho zákona. Podnikateľom s tým pomôžu špecializované firmy a servisné organizácie.

Podnikatelia, ktorí majú pri evidovaní tržieb za predaj tovaru a služieb povinnosť používať elektronickú registračnú pokladnicu (ERP), ju musia mať od 1. januára 2012 doplnenú o tzv. fiskálny modul. Ak to ešte neurobili, mali by si overiť, či je možné doterajšiu registračku len upraviť, prípadne dokúpiť nový modul, alebo si musia obstaráť úplne novú pokladnicu.

Prvého januára vyprší ročný odklad účinnosti predpisu, ktorý sprisňuje ich používanie registračných pokladníc. Budú musieť byť vybavené fiskálnou pamäťou, ktorá nedovolí robiť zásahy do údajov o tržbách, obrate či cenách. Štát si tak chce cez daňové úrady lepšie „posvietiť“ na úniky daní.

Daňové riaditeľstvo SR sa vyjadrilo, že kontroly DÚ SR začnú s kontrolami už začiatkom budúceho roka v predajniach a z nedodržania zákona hrozia obchodníkom pokuty od 330 do 3 300 eur.

Ako zistiť, či je pokladnica „fiskálna“

Prvým spôsobom, ako si môže obchodník overiť, či je jeho pokladnica fiskálna, je informácia od servisnej organizácie (SO), respektíve od dodávateľa pokladnice. Zoznam všetkých servisných organizácií nájde na stránke Daňového

riadiťstva SR www.drsr.sk. Kontakty na vyše 400 oprávnených servisných organizácií, kde si môže vybrať pomocou interaktívnej mapy SO najbližšiu k jeho prevádzke, sú na stránke www.pokladnice.sk.

Druhým spôsobom je pozrieť si certifikát o pokladnici. Ak je na ňom uvedené, že je vydaný podľa zákona č. 289/2008 Z. z., potom je pokladnica v súlade s fiskálnym zákonom. Ak je však na certifikáte uvedené, že je vydaný podľa vyhlášky č. 55/1994 Z. z., pokladnica nie je fiskálna.

Tretí spôsob odhalenia, či je pokladnica fiskálna, je podľa daňovej plomby na pokladnici. Touto plombou označuje pokladnicu servisný technik pri jej uvedení do prevádzky. Nálepkou je označený aj nový certifikát k pokladnici pre potvrdenie jej súladu so zákonom č. 289/2008 Z. z.

Čo obnáša upgrade

Ak sa model pokladnice nachádza v zozname certifikovaných fiskálnych pokladníc na internetovej stránke certifikačných organizácií TÜV SÜD Slovakia, s. r. o. (www.tuvslovakia.sk), alebo EVPÚ Nová Dubnica (www.evpu.sk), obchodník nepotrebuje kupovať novú pokladnicu. Stačí ju upraviť, čiže upgradovať na fiskálnu verziu. Pokiaľ sa pokladnica v žiadnom z týchto zoznamov nenachádza, je potrebné zakúpiť si novú pokladnicu, ktorá spĺňa požiadavky zákona.

Úpravu pokladnice je oprávnená vykonať len autorizovaná servisná organizácia, ktorá má zmluvu s výrobcou alebo distribútorom elektronických registračných pokladníc a je zapísaná v registri Daňového riadiťstva Slovenskej republiky. Upgrade pokladníc na fiskálnu verziu je servisný

Úrady začnú po Novom roku kontrolovať pravidlá, ktoré zaviedol zákon č. 289/2008 Z. z.

zásah trvajúci cca 90 minút, pri ktorom servisný technik urobí dennú uzávierku, vynuluje grandtotály a zapíše tento servisný zásah do pôvodnej pokladničnej knihy. Následne ju osadí modulom fiskálnej pamäte a urobí ďalšie potrebné hardvérové úpravy. Podnikateľ medzitým zjede na daňový úrad (DÚ) so starou pokladničnou knihou, s novým certifikátom a novou pokladničnou knihou (s vyplnenou prednou stranou) a upozorní pracovníka DÚ, že ide o úpravu – upgrade pokladnice. Na DÚ vyradia starú pokladničnú knihu a zapíšu pôvodný, respektíve nový DKP – daňový kód pokladnice do novej pokladničnej knihy. O tom, ktorý spôsob použijú, rozhodnú „daňováci“. Po návrate z DÚ servisný technik

obnoví dáta v pokladnici, nastaví horné textové logo s aktuálnym DKP a spustí fiskalizáciu. Tým je celý proces ukončený.

Rady pri kúpe novej pokladnice

Na slovenskom trhu je certifikovaných už vyše 250 modelov pokladníc a tlačiarň, ktoré získali certifikát v zmysle zákona č. 289/2008 v znení neskorších predpisov. Z nich si môžu podnikatelia vybrať to najvhodnejšie riešenie pre svoje podnikanie.

Prvým krokom, ako to urobiť, je kontaktovať, ideálne osobne navštíviť najbližšiu servisnú organizáciu (kontakty na www.pokladnice.sk). Tam servisní odborníci podnikateľom poradia a pomôžu vybrať najvhodnejšie fiskálne pokladničné riešenie pre potreby jeho konkrétneho podnikania. Nie všetky pokladnice, ktoré sú v súčasnosti v predaji, sú však v súlade so zákonom č. 289/2008. Nie je vylúčené, že nepoctiví predajcovia ešte predávajú svoje staré zásoby, čiže nefiskálne registračné pokladnice. Na to si treba dať pozor. Od 1. januára tohto roku na DÚ SR registrujú novým obchodníkom iba fiskálne pokladnice, ktoré spĺňajú zákonné požiadavky.



Po zakúpení fiskálnej pokladnice a pokladničnej knihy servisný technik túto pokladničnú knihu potvrdí. Obchodník zájde na daňový úrad so starou pokladničnou knihou, s novým certifikátom a novou pokladničnou knihou (s vyplnenou prednou stranou). Na DÚ vyradia starú pokladničnú knihu a zapíšu nový DKP – daňový kód pokladnice do novej pokladničnej knihy.

Následne servisný technik nastaví horné textové logo s novým DKP, zaplombuje ju pokladničnou daňovou plombou a uvedie pokladnicu do prevádzky. Po týchto krokoch je fiskálna pokladnica pripravená na používanie.

**Z materiálov Elcom, s. r. o.,
spracovala ZV**

Ilustračné foto: . SXC, Elcom

© GW 1112-14

Motivácia – mýtus alebo skutočnosť?

Každá firma musí dnes súperiť o profesionálne zdatných, inteligentných a angažovaných ľudí.

Po šiestykrát zaplnili konferenčnú sálu hotela Doubletree by Hilton v Bratislave účastníci konferencie IN FÓRUM, ktorá sa konala 9. novembra. Pripravovala ju personálno-poradenská spoločnosť Sofisol v spolupráci s M. C. TRITON Slovakia.

Cieľom tohto ročníka bolo priniesť nové a netradičné pohľady a riešenia z oblasti riadenia ľudských zdrojov. Téma s názvom „Motivácia – mýtus alebo skutočnosť?“ bola priamym zásahom do čierneho. Motivácia je totiž ne-

obyčajne dôležitou súčasťou práce a úlohou každého manažéra, ktorý chce profesionálne rásť a dosahovať dobré výsledky. Často si musí položiť otázky typu: Ako, kedy a koho správne motivovať? Aké nástroje motivácie využívať? Ako prostredníctvom motivácie zvyšovať efektivitu a výkonnosť ľudských zdrojov a spoločnosti? Čo prináša nový Zákoník práce?

Konferencia s atmosférou

Téma motivácie boli venované prezentácie skúsených manažérov prosperujúcich a úspešných spoločností zo Slovenska a Česka. O dobrú atmosféru sa veľkou mierou zaslúžili moderátorka podujatia Zlatica Puškárová a odborný glosátor Igor Barát, člen predstavenstva spoločnosti Poštová banka, a. s. Súčasťou odborného programu bola moderova-

ná diskusia, ktorej sa zúčastnil podpredseda vlády SR a minister práce, sociálnych vecí a rodiny SR Jozef Mihál.

Generálnym partnerom konferencie IN FÓRUM bola spoločnosť Edenred Slovensko, ktorá okrem iného predstavila účastníkom zaujímavú ponuku zamestnaneckých benefitov vo forme tzv. cafe-

Konferenciu IN FÓRUM pripravili spoločnosti Sofisol a M. C. TRITON Slovakia.

térie. Konferenciu ako partneri podporili spoločnosti Wüstenrot stavebná sporiteľňa, Wüstenrot poisťovňa, Union zdravotná poisťovňa, Generali Slovensko poisťovňa, Slovak Telekom, ProCare, OVB Allfinanz Slovensko, SPP-distribúcia, Walmark, VIP Travel, Avita International, DELL, Vysoká škola BIBS, ELESKO, Beauty Derm, Pivovary Topvar, EURO – MINERÁL, Planet Zen, Photo academy, SND, Divadlo Aréna, Eastone Books, My Salon, Stavex-plast, MediaTech a Exwex. Medzi mediálnych partnerov patrili o. i. portály profesia.sk a education.sk a časopis GOODWILL.

Viac informácií o konferencii nájdete na stránke www.sofisol.sk.

PR





Mzdový outsourcing zefektívni chod firmy

Ako možno externým spracovaním mzdovej agendy ušetriť firemné náklady?

Outsourcing spracovania mzdovej a personálnej agendy prináša pridané hodnoty, ale aj riziká, ktoré môžu nastať, ak sa zanedbajú prípravné procesy.

Dnes si môžeme outsourcovať takmer všetky služby. Výnimkou nie je ani outsourcing miezd, takzvaný payroll outsourcing. V budúcich pätnástich rokoch očakávame jeho potenciálny nárast aj na Slovensku a v regióne CEE.

Štandardnou výhodou externého spracovania mzdovej agendy je prenos zodpovednosti za kvalitu a spracovanie na poskytovateľa. Pridanou hodnotou je tiež úspora nákladov, ktoré netreba vnímať len z pohľadu úspory mzdových nákladov na zamestnancov.

Firmy tiež dokážu ušetriť na veľkých investíciách do technológií, na softvérových riešeniach a ich aktualizáciách, pretože mzdové systémy sa vplyvom legislatívy priebežne menia niekoľ-

kokrát do roka. Ďalšou pridanou hodnotou je kvalita a komplexnosť poskytovaných služieb. Externý poskytovateľ je spravidla schopný nahraďiť celé interné mzdové a HR oddelenie, keďže má k dispozícii odborníkov z rôznych oblastí. Je optimálne, ak má poskytovateľ k dispozícii aj daňových poradcov a právnikov, ktorí sa špecializujú na pracovné právo a ve-

Mzdová legislatíva sa priebežne mení niekoľkokrát za rok.

dia poradiť či vyriešiť závažnejšie či komplexnejšie problémy súvisiace so spracovaním miezd. Zamestnanci tiež ocenia komfortné riešenia, ako sú online prístupy k ich elektronickým výplatným páskam či 24/7 hotline fungujúci aj v angličtine.

Outsourcing na Slovensku

U nás na Slovensku je payroll outsourcing relatívne zaužívaný pojem a služby v tejto oblasti využívajú dnes malé spoločnosti, ktoré majú rádovo desiatky zamestnancov, stredne veľké

spoločnosti a veľkí hráči, ktorí majú stovky až tisíce zamestnancov. Malé spoločnosti zvykli outsourcovať aj v minulosti, pretože sa im neoplatilo zamestnávať interného zamestnanca na mzdovú agendu. V prípade veľkých hráčov je trend výrazne mladší. Tieto firmy mali v minulosti interné mzdové oddelenia, ktoré dnes nahradili externí poskytovatelia obdobných služieb.

V zahraničí je payroll outsourcing bežne zaužívaný a poskytovatelia tejto služby vo svojich portfóliách evidujú stále viac medzinárodných firiem so zahraničnou účasťou. V Spojených štátoch je trh penetrovaný a väčšina hráčov využíva outsourcing. V nasledovných 10 – 15 rokoch očakávame aj v regióne CEE významný rast a úroveň penetrácie outsourcingu z jednotiek percent na desiatky, v privátnych spoločnostiach sa bude približovať k 50 percentám.

Vzorová spoločnosť pre externé služby neexistuje

Vzorová spoločnosť, pre ktorú by bol outsourcing mzdovej agendy vhodný, neexistuje. Outsourcing je potenciálne vhodný pre akýkoľvek

typ spoločnosti, dokonca aj pre verejnú správu. Veľkosť spoločností, ktoré si kontrahujú externé služby, je od jedného zamestnanca po tisíce. Môžu to byť spoločnosti z rôznych sek-

Externý poskytovateľ dokáže nahradiť celé mzdové a HR oddelenie firmy.

torov, poskytovatelia služieb alebo obchodné spoločnosti či výrobné spoločnosti. Dôležité je, aby si spoločnosť individuálne zhodnotila, čo jej outsourcing môže priniesť, aké benefity a výhody očakáva.

Benefity a čerešničky na torte

Pri pohľade na technológie payroll outsourcing smeruje k maximálnej automatizácii a efektívnosti. Veľa spoločností využíva elektronické výplatné pásky namiesto tlačných. Bežnou súčasťou riešenia sa stáva online prístup pre HR manažerov do systému poskytovateľa. Manažéri môžu pracovať s množstvom preddefinovaných reportov alebo si vytvárať vlastné reporty a pra-

covať s inými modulmi z oblasti personalistiky. „Čerešničkou na torte“ pri poskytovaní payroll outsourcingu sú dodatočné služby, ktoré vie poskytovateľ zabezpečiť. Konkrétne to môže byť hotline podpora pre zamestnancov, ako aj služby daňového poradcu alebo pracovnoprávnej podpory.

Neignorujte riziká

Zo skúseností môžeme uviesť, že najčastejším rizikom môže byť nesprávny výber partnera pre outsourcing. Už pri stredne veľkej firme ide o komplexný projekt, či už spoločnosť prechádza z interného mzdového oddelenia na outsourcing alebo mení svojho aktuálneho externého poskytovateľa. Kľúčom k úspechu je, aby bol projekt prechodu od začiatku riadený profesionálmi, ktorí sú na to zaškolení a majú dostatočné skúsenosti, kvalitné nástroje a IT background. Celý proces prechodu musí byť dobre načasovaný, naplánovaný, dodržiavaný a priebežne kontrolovaný.

Preverte si budúceho partnera

Každá spoločnosť by si mala potenciálneho partnera preveriť a nespôľahnúť sa len

na prvý dojem z obchodného stretnutia. Do výberu partnera je potrebné investovať čas, navštíviť jeho kancelárie a vyžiadať si stretnutie s konkrétnym tímom, ktorý by mal na projekte pracovať. Kľúčovou oblasťou je preverenie bezpečnostných opatrení po technickej a IT stránke, tzn. vyslať do priestorov poskytovateľa svoj IT tím, aby do detailov „zröntgenoval“ systém zabezpečenia dát,

Dodávka „na kľúč“ je zaujímavá ako pre veľké firmy, tak pre menších podnikateľov.

spĺňanie požiadaviek na bezpečnosť, napríklad ISO 27001. V neposlednom rade sú dôležité referencie a ich preverenie, tie často ukážu skutočnú profesionalitu a kvalitu poskytovateľa.

Marian Driensky,
Managing Director Accace
pre Slovensko a Českú republiku
Podtitul a medzititulky redakcia,
ilustračné foto: TASR

GW 1112-07

Úspešné vymáhanie pohľadávok šetrí peniaze

Odborné podujatie pohľadávkového biznisu upozornilo na rizikové dlhové pasce a ukázalo cesty, ako ich riešiť.

Stodvadsať špičkových slovenských a zahraničných odborníkov pôsobiach vo sfére riadenia pohľadávok sa zišlo v novembri na odbornej konferencii Manažment pohľadávok 2011. Na podujatí, organizovanom rakúskou spoločnosťou EU Generation z Viedne, sa stretla pohľadávková elita – zástupcovia vládnych inštitúcií, faktoringových a pohľadávkových útvarov bánk, reprezentanti medzinárodných inkasných agentúr, predstavitelia z radov advokátov, exekútorov, konkurzných správcov, dlžníckych registrov, ale aj podnikovej sféry.

Kontroverzné témy zaujali

Magnetom podujatia bolo vystúpenie Tomáša Sedláčka, člena Národnej ekonomickej rady vlády ČR a hlavného makroekonomického stratéga ČSOB. Jeho nekonvenčné teórie zasahujú aj do oblasti dlhov a téma jeho vystúpe-

nia (Dlh a úrok ako základný kameň súčasnej civilizácie) upútala prítomných. Jasne pomenoval zdroje európskej dlhovej krízy a zreteľne definoval cesty, ktorými sa musí Európa vybrať, ak chce narastajúci problém riešiť. Zástupcovia Ministerstva spravodlivosti SR Martin Maliar a Milan Budjač oboznámili účastníkov najmä so zásadnou novelou slovenského konkurzného práva, ktorá dostane od januára 2012 mnohých veriteľov do úplne novej pozície. Konferenciu obohatila diskusia na kontroverznú tému o praktikách veľkých veriteľov pri uplatňovaní ich práv voči dlžníkom – spotrebiteľom.

Preverenie obchodného partnera je lacné v porovnaní s tým, koľko problémov môže ušetriť.

Predstavitelia Slovenskej komory exekútorov Jozef Ďurica a Alena Szalayová predviedli prítomným ukážku, ako dokážu vyhľadať a identifikovať dlžníka a zdroje jeho príjmu či majetku prostredníctvom moderných IT nástrojov a databáz. Informovali tiež o záme-

roch, ktoré chcú exekútori presadzovať do slovenskej legislatívy.

Tvrdsie postihy dlžníkov

Prítomní ocenili prednášku advokáta Petra Škrabáka o trestnej zodpovednosti dlžníkov za ich konanie pri nesplácaní dlhov. Oblasť trestných činov a fakturačných podvodov sa venoval aj certifikovaný vyšetrovateľ podvodov a forenzný audítor Ján Lalka, manažér spoločnosti Surveillingence. Účastníkov konferencie zaujal aj referát advokáta Martina Maisnera o medzinárodných rozhodcovských konaniach, ktorý zastupoval Slovensko v zložitých medzinárodných sporoch.

Finanční riaditelia zo spoločnosti IBM Slovensko a ČEZ Zákaznícke služby prezentovali svoje prístupy k správe a vymáhaniu pohľadávok v čase, keď sa správanie dlžníkov mení pod vplyvom krízy. Nástroje a možnosti ponúkané veriteľom zo strany bánk predstavili zástupcovia faktoringu Tatra banky, poradenskej spoločnosti PwC a inkasnej agentúry EOS KSI. Konferencia aj tento rok potvrdila svoj status prvoradej odbornej udalosti roka pre všetkých, ktorí v pohľadávkovom biznise pracujú a podnikajú.

PR

Kam smeruje európsky trh s plynom?

Cenu plynu určujú ceny ropy a kurz EUR/USD; a do hry čiastočne vstupujú aj spotové trhy.

Medzinárodný obchod s plynom za ostatných 10 rokov rýchlo rástol, v dôsledku poklesu domácej produkcie na vyspelých trhoch a rozvoja nových trhov. Skvapalnený zemný plyn – LNG – je faktor globalizácie svetového trhu s plynom.

Oproti roku 2000 vzrástol medzinárodný obchod s LNG o takmer 120 %, pričom medzinárodný obchod cez plynovody narástol o viac ako 40 % a svetová produkcia o vyše 30 %. Rast LNG dvojciferným tempom zmenil odvetvie plynárenstva prudko raz a navždy. Podiel LNG na svetovom obchode s plynom sa zvýšil z 23 % v roku 2005 na 31 % v roku 2010 (300 bcm) – tempo nárastu je 4-krát rýchlejšie ako pri potrubnom plyne.

Trendy v Európe a SR

V roku 2011 ovplyvnili trh dve udalosti – konflikt v Libyi a Fukušima, ktorá podnietila zmenu jadrovej politiky v ďalších krajinách. Voja v Libyi najskôr spôsobila nárast cien spotového plynu, rovnako ako ropy, no cena plynu neskôr klesla a Libia už nepredstavuje rozhodujúci faktor. Situácia v Japonsku po havárii jadrovej elektrárne vo Fukušime síce krátkodobo zdvih-

Vyššie dodávky LNG do Japonska ovplyvnia spotové ceny v Európe.

la ceny spotu až o 20 %, no neskôr z pohľadu ceny nemala väčší dopad. Japonsko sa s výpadkom jadra vyrovnalo okrem iného aj znížením spotreby a extra dodávkami LNG. Cena LNG na japonskom trhu rastie, a tým sa posilňuje možnosť, že dodávky LNG poputujú práve tam. To môže mať za následok menej spotových dodávok pre Európu s dosahom na ceny na spotovom trhu.

Pripomeňme, že pod vplyvom havárie v Japonsku Nemecko vyhlásilo najskôr okamžité moratórium na jadrovú energiu a v roku 2011 odstavilo 8,4 GW, teda tretinu výroby elektrickej energie, a neskôr úplné odstavenie „jadra“ do roku 2022. Potom bude potrebné nahradiť 17 elektrární s výkonom 20 GW.

Slovenský trh funguje v rámci globálneho a európskeho energetického trhu. Cena plynu sa odvíja od vývoja kľúčových ukazovateľov – cien ropy a výmenného

kurzu EUR/USD. Od konca januára 2011 je cena ropy Brent nad 100 USD/bbl a rástla až do apríla pod vplyvom arabských udalostí. Odvtedy pozvoľne klesala z dôvodu poklesu hospodárstva hlavných ekonomík sveta (USA, Európa, Japonsko). Druhý faktor, výmenný kurz EUR/USD, sa v rovnakom období posilnil rádovo o percentá.

Čo riešia a čo neriešia spotové trhy

Vplyvom recesie sa spotové trhy stali fenoménom v európskej energetike. Zníženie ekonomického rastu prinieslo prebytok plynu a vyššiu konkurenciu dodávateľov, aj v dôsledku vstupu nových hráčov na trh. Spotový trh má však svoje riziká, pretože je ešte len v začiatkoch rozvoja. Problémom je predovšetkým vysoká volatilita a nízka likvidita.

Jediná „istota“ na spotovom trhu je tak vysoká dynamika a znižujúca sa predvídateľnosť. Budúci vývoj cien na spote môže ovplyvniť viacero faktorov – z blízkeho pohľadu napríklad silná zima a zvýšená spotreba plynu, z dlhodobejšieho pohľadu zvýšený dopyt po LNG.

Druhým rizikom spotových trhov v kontinentálnej Európe je nízka likvidita. Skutočne likvidný je iba britský hub NBP – množstvo zobchodovaného plynu na NBP je dvakrát vyššie ako na všetkých kontinentálnych huboch v EÚ spolu. Obchody na spote sú iba virtuálne, takže aj keď zobchodovaný objem sa v rokoch 2008 až 2010 zvýšil o 50 %, objem fyzicky dodaného plynu na spotových „huboch“ v Európe je príliš malý (cca 100 mld. m³).

To znamená, že väčšina plynu sa nedodáva cez spotový trh. Pre porovnanie, rast objemu zobchodovaného potrubného plynu v Európe

v rokoch 2008 až 2010 bol iba 6 %. Nízka likvidita znamená aj to, že zo spotu nie je možné spoľahlivo zásobovať dostatočne vysoký počet zákazníkov, napríklad ako má SPP, teda 1,4 milióna. Ich priemerná denná spotreba v zime je cca 20 mil. m³ (maximá sú okolo 30 mil.

Spotový trh v EÚ má nízku likviditu a kapacitu.

m³). To je niekoľkonásobne viac, ako je možné kúpiť na spotovom trhu (Baumgarten či NCG), kde je obvykle možné umiestniť denne cca do 5 mil. m³.

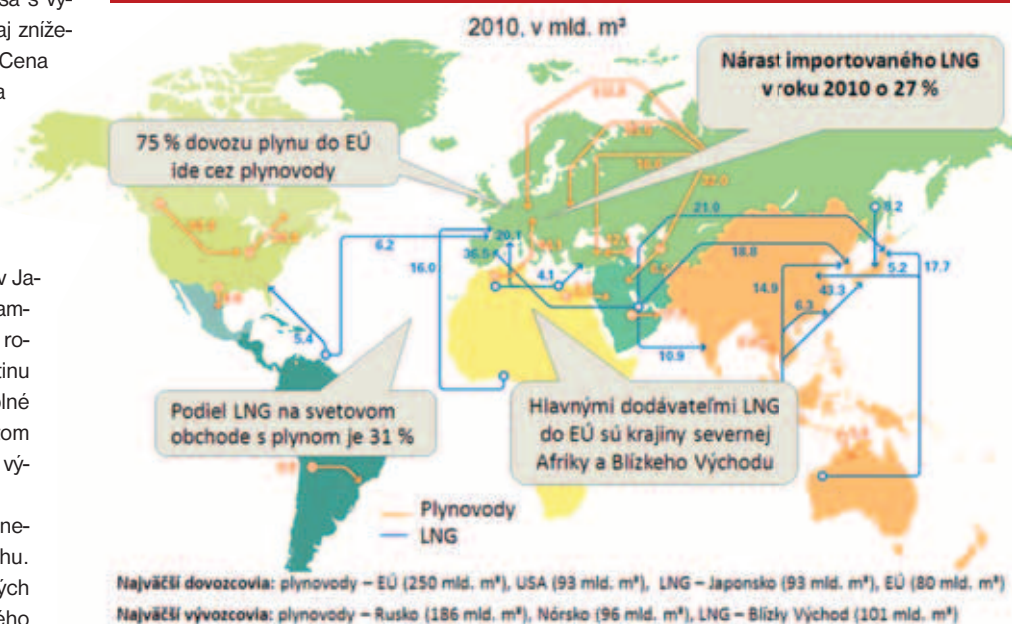
Konkurenčné prostredie

Na slovenskom trhu s plynom je dnes už vysoký stupeň konkurencie vo všetkých segmentoch, od roku 2011 s rastúcou intenzitou aj v sektore domácností. Vstup nových hráčov umožnil najmä prebytok plynu na európskom trhu s následným poklesom cien na spotových trhoch. Regulácia predstavovala od otvorenia trhu v roku 2007 bariéru vstupu, ktorá bola prekonaná až vplyvom nových trhových faktorov, kam patrí spomínaný znížený dopyt vplyvom recesie, otvorenie nových kapacít LNG a ťažba nekonvenčného plynu v Severnej Amerike.

Cenu plynu pre veľkých odberateľov v komerčnej sfére vytvára výlučne trh. Vývoj jeho rozhodujúcich parametrov je dnes ťažko predvídateľný, čo firmám sťažuje rozhodovanie pri uzatváraní zmlúv. Odpoveďou môžu byť napríklad produkty dodávateľov s rôznou mierou expozície voči trhovým rizikám.

DR/SPP

Medzinárodné toky cez plynovody a LNG



Fotovoltaika stavia na menších inštaláciách

Trend vo fotovoltaike na Slovensku je v inštaláciách solárnych zariadení s menšími výkonmi. Uviedla to riaditeľka Slovenskej asociácie fotovoltaického priemyslu (SAPI) Veronika Galeková na energetickej konferencii Fotovoltaika na Slovensku v roku 2012. „Trend smeruje skôr k menším inštaláciám, k jednotlivcom, rodinným domom, len proces ich zavádzania je stále komplikovaný. Ako bol komplikovaný pre veľké zariadenia, tak je stále rovnako komplikovaný aj pre malé zariadenia.“

Fotovoltaika na Slovensku by mala byť podľa nej v otázke legislatívy, respektíve byrokracie pre malého investora do solárnych zariadení prístupnejšia. „SAPI vidí budúcnosť stále priaznivo naklonenú fotovoltaike, pretože slnka je dosť a nie je dôvod ho nevyužívať,“ konštatovala



Fotovoltaika má na Slovensku budúcnosť.

s tým, že ceny solárnych panelov a komponentov klesajú, čím sa stávajú prístupnejšími aj pre širšiu verejnosť. Za najväčšiu bariéru rozvoja fotovoltaiky na Slovensku považuje neustále sa meniace legislatívne podmienky a administratívnu náročnosť.

TA

Kríza zvyšuje záujem o drevené pelety



Hospodárska kríza vo veľmi výraznej miere napomáha sektoru obnoviteľných zdrojov (OZE). Tvrdí to analytik internetového portálu energia.sk Michal Hudec. „Toto tvrdenie sa dá deklarovať napríklad na zvýšenom využívaní biomasy na Slovensku. Kým veľká časť produkcie dre-

vených peliet išla v minulosti na export, s prepuknutím hospodárskej krízy sa ich export takmer stratil. Najväčší výrobcovia peliet u nás určite zaznamenali výrazný pokles exportu.“

Na druhej strane, ich produkcia neklesla, pretože sa veľmi výrazne zvýšil dopyt po peletách. „To je jasný dôkaz, že keď prišla kríza – prišla tendencia šetriť. Bežný človek sa začína ako ktorýkoľvek racionálny spotrebiteľ zamýšľať, ako môže ušetriť peniaze,“ konštatoval Hudec. Zároveň pripomenul, že jedným zo spôsobov šetrenia pri energiách je zmena energonosiča, ktorý dosiaľ domácnosť využívala. Druhým spôsobom je zateplenie, ktoré je už na každej domácnosti, na jej finančných možnostiach a zväžení.

GL

Vodná energia v Prešovskom kraji

Záujem viac využívať vodnú energiu ako obnoviteľný zdroj energie si stanovil ako prioritu Prešovský samosprávny kraj (PSK). Potenciál na výrobu vodnej energie majú hlavne rieky Poprad, Torysa a vodná nádrž Domaša.

Tento program môže podľa odborníkov Slovensku pomôcť dodržať záväzok voči Európskej únii zvýšiť podiel výroby tepla a elektrickej energie z obnoviteľných zdrojov zo súčasných 4 na 12 %. „Odhadovaný potenciál PSK do roku 2020 je v oblasti vodnej energie na úrovni 12,34 GWh ročne. Bez veľkých vodných elektrární by pokryli celú túto výrobu práve malé vodné elektrárne. V súčasnosti z celkovej spotreby energie vyrábajú malé vodné elektrárne iba 1,5 percenta elektrickej energie. Najväčšou vodnou elektrárnou v kraji je Veľká Domaša,“ uviedol vedúci Katedry hydrotechniky Slovenskej technickej univerzity (STU) v Bratislave Peter Dušička.

Slovensko má veľmi dobré podmienky na výro-

bu elektrickej energie z vodných zdrojov. „Tento potenciál však zatiaľ využívame len približne na štvrtinu, čo je škoda. Nositeľka primárnej energie – voda – nie je závislá od dovozu z iných štátov, ako je to pri doteraz veľmi využívaných energetických zdrojoch – plyn, ropa, uhlie, jadrové palivo,“ doplnil Dušička. Schvaľovaciemu procesu bude predchádzať prieskum územia. Po ňom bude nasledovať výstavba elektrárne a v závere jej uvedenie do prevádzky. Ekonomický potenciál vodnej energie v Prešovskom kraji bude možný do roku 2020.

WS



Rieka Torysa v Prešove.

V budovách možno usporiť energiu

Budovy spotrebúvajú približne 40 % všetkých energií, a preto treba hľadať možnosti úspor energií práve v nich. Uviedol to na novembrovej konferencii Efektívna energia 2011 štátny tajomník Ministerstva dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja (MDVRR) SR Ján Hudacký. „EÚ sa týmto problémom dlhodobo venuje, výsledkom čoho sú dve eurosmerice, ktoré sa týkajú energetickej účinnosti budov. Posledná z nich pochádza z roku 2010,“ konštatoval. Ministerstvo sa snaží konkrétnymi opatreniami prispievať k znižovaniu energetickej náročnosti v budovách na Slovensku, predovšetkým v tých, ktoré patria verejnej správe, mestám a obciam. „Je potrebné hľadať možnosti, ako šetriť energie, či už využívaním nových technológií alebo zatepovaním,“ pripomenul Ján Hudacký. Pri



Zatepovanie budov je v kurze.

zvyšovaní energetickej účinnosti budov je potrebné spájať finančné zdroje do konkrétnych projektov, jednak zo štrukturálnych fondov EÚ, ako aj z rozpočtových prostriedkov štátu a miest. „Zo štrukturálnych fondov sú prístupné financie najmä cez Operačný program Životné prostredie alebo cez Regionálny operačný program. V rámci štátu sú isté možnosti cez Štátny fond rozvoja bývania,“ dodal.

TA

Na energie dávame 8,8 % príjmov

Slovensko má vysoký percentuálny podiel nákladov na energie z pohľadu celkových mesačných príjmov domácností. Uviedol to Michal Hudec, analytik internetového portálu energia.sk. „Podľa štatistik Eurostatu na zemný plyn a elektrickú energiu spoločne vynakladá bežná priemerná slovenská domácnosť až 8,8 % mesačných príjmov,“ povedal.

Táto skutočnosť je podľa neho na zamyslenie z dvoch hľadísk. „Ak by tento podiel narástol na 10 %, dalo by sa už hovoriť o tzv. energetickej chudobe. Druhá vec je to, že slovenská domácnosť vynakladá takto veľkú časť ročného rozpočtu na energie mesačne.“ Na vyspelých energetických trhoch v EÚ, napríklad vo Veľkej Británii, je podiel nákladov na energie na príjmoch domácností na úrovni 6 až 7 %.

GL

Nesplatenie vkladu spoločníka má dôsledky

Čo sa môže stať v prípade, ak spoločník s. r. o. neuhradí v ustanovenej lehote nesplatenú časť svojho vkladu?

Vkladom spoločníka sa podľa ustanovenia § 59 zákona č. 513/1991 Zb. Obchodného zákonníka v platnom znení rozumie súhrn peňažných prostriedkov a iných peňazí oceniteľných hodnôt, ktoré spoločník vkladá do spoločnosti a podieľa sa nimi na výsledku podnikania spoločnosti.

Splatiť vklad je záujem spoločníka

Vzhľadom na kapitálovú podstatu spoločnosti s ručením obmedzeným je základnou povinnosťou spoločníka splatiť vklad do spoločnosti vo výške, ku ktorej sa zaviazal pri prevzatí záväzku na vklad pri založení spoločnosti alebo pri zvyšovaní jej základného imania. Tejto povinnosti ho nemožno zbaviť. Ak podmienky a lehotu splatenia vkladu neurčí spoločenská zmluva spoločnosti, zákon stanovuje maximálnu lehotu 5 rokov od vzniku spoločnosti alebo od prevzatia záväzku na nový vklad.

Firma má právo vyzvať spoločníka splatiť dlh v lehote, ktorá nesmie byť kratšia ako tri mesiace.

Záujem na splatení vkladu by mal mať predovšetkým spoločník, pretože po dobu zápisu nesplateného vkladu v obchodnom registri trvá jeho ručenie za záväzky spoločnosti. Z tohto dôvodu je konateľ povinný bez zbytočného odkladu oznámiť registrovému súdu každú čiastočnú úhradu vkladu, ku ktorému sa spoločník zaviazal.

Sankcie za porušenie povinností

Ak v spoločenskej zmluve nebola dohodnutá iná sankcia, ktorou možno postihnúť spoločníka, jeho zákonnou povinnosťou je platiť úroky z omeškania vo výške 20 % z nesplatennej sumy.

Ďalším zákonným dôsledkom nesplnenia vkladovej povinnosti, ktorý si však vyžaduje aktívne konanie zo strany spoločnosti, je tzv. kadučné konanie. Kadučné konanie spočíva



vo vylúčení spoločníka zo spoločnosti uznesením valného zhromaždenia. S ohľadom na závažnosť takéhoto rozhodnutia, uzneseniu valného zhromaždenia musia predchádzať povinné úkony spoločnosti.

Čo je súčasťou výzvy

V prvom rade je spoločnosť povinná vyzvať spoločníka, aby vklad splatil v dodatočnej lehote, ktorá nesmie byť kratšia ako tri mesiace. Súčasťou výzvy musí byť upozornenie, že ak svoju povinnosť nesplní, môže byť zo spoločnosti vylúčený. Výzvu spoločníkovi podpisuje konateľ spoločnosti a doručuje ju na adresu trvalého pobytu spoločníka. Upozornenie môže mať aj formu uznesenia valného zhromaždenia, ak ho spoločník podpíše alebo mu je uznesenie doručené.

Vylúčenie z firmy

Ak spoločník napriek výzve dodatočne nesplní svoju povinnosť, valné zhromaždenie, obvykle na návrh konateľa, rozhodne o jeho vylúčení zo spoločnosti. Na rozhodnutie valného zhromaždenia stačí súhlas nadpolovičnej väčšiny prítomných spoločníkov, ak spoločenská zmluva neurčuje vyšší počet hlasov spoločníkov. Spoločník, o ktorého vylúčení sa rozhoduje, nemá v tomto prípade hlasovacie právo. Účasť spoločníka v spoločnosti zaniká dňom rozhodnutia o jeho vylúčení alebo neskorším dňom uvedeným v rozhodnutí.

Vyrovnací podiel a voľný obchodný podiel

Vylúčený spoločník má voči spoločnosti nárok z titulu vyrovnacieho podielu. Výška vyrovn-

acieho podielu sa určí na základe riadnej individuálnej účtovnej závierky za účtovné obdobie predchádzajúce účtovnému obdobiu, v ktorom zanikla účasť spoločníka v spoločnosti. Spôsob výpočtu vyrovnacieho podielu sa môže líšiť v závislosti od dojednaní zakladateľov v spoločenskej zmluve. Vyrovnací podiel sa vypláti v peniazoch. Spoločenská zmluva môže určiť aj iný spôsob vyrovnania sa s bývalým spoločníkom.

Obchodný podiel vylúčeného spoločníka prejde na spoločnosť, ktorej začína plynúť 6-mesačná lehota na vysporiadanie tzv. voľného obchodného podielu. Spoločnosť môže voľný obchodný podiel previesť na

Za porušenie povinností môže dlžníka postihnúť úrokmi z omeškania, a to 20 % z nesplatennej sumy.

iného spoločníka, na osobu stojacu mimo spoločnosti alebo môže rozhodnúť o znížení základného imania. V poslednom prípade musí rešpektovať ustanovenie Obchodného zákonníka o minimálnej výške základného imania spoločnosti s ručením obmedzeným, t. j. 5 000 €.

Ak v dôsledku omeškania so splnením spoločníkovej vkladovej povinnosti vznikla spoločnosti škoda, spoločnosť môže žiadať náhradu spôsobenej škody.

JUDr. Katarína Bystrická
www.pravnecentrum.sk
Ilustračný obrázok: SXC

Objekt spoločností Schnellecke Slovakia, PointPark Bratislava



Trh logistických nehnuteľností sa prebúdzá

PointPark Properties chce byť pri tom, hovorí jeho výkonný riaditeľ pre ČR a SR Peter Bečár.

■ Spoločnosť PointPark Properties, inak aj P3, je jedným z najvýznamnejších developerov a správcov skladových priestorov v Európe, ktorý dnes spravuje priestory s celkovou rozlohou viac než 1,5 milióna m². Aké sú vaše priority a čo bude určovať stratégiu P3 pre ďalšie roky?

Aktuálne spravujeme projekty v 10 krajinách Európy a aktívne expandujeme vo všetkých oblastiach našich aktivít. Predovšetkým chceme poskytovať a zlepšovať vysoký štandard našich služieb, ktoré plánujeme rozširovať z hľadiska geografického rozloženia a takisto aj z hľadiska šírky. Našou veľkou devízou sú veľmi silné lokálne tímy, čo nám zároveň dáva možnosť využiť znalosti o všetkých ostatných trhoch po celej Európe.

■ Aké priority sledujete pri expanzii v rámci stredoeurópskeho regiónu?

Rozširujeme aktivity v krajinách strednej a východnej Európy s už aktívnym zastúpením, posilňujeme lokálne tímy a expandujeme aj

do nových lokalít. Začiatkom roka sme otvorili kanceláriu v Rumunsku a ďalej monitorujeme situáciu v Maďarsku a Bulharsku. No rastie aj naša aktivita v krajinách mimo Európy – otvorili sme napríklad novú pobočku v Bahrajne.

■ Silnejší dopyt na trhu a úbytok voľných plôch znova zvyšujú tlak na novú výstavbu. S čím chce prísť P3?

Slovenský trh sa prebúdzá a my veríme, že budeme aktívne pri tom. Trh je dnes primárne sústredený najmä v okolí Bratislavy. Na budúci rok má P3 vo výhlade aj lokality Prešova

Slovenský logistický trh je v súčasnosti sústredený najmä v okolí Bratislavy.

a Košíc, okolie Žiliny, Trnavu, Trenčín, Banskú Bystricu a Zvolen. Momentálne úspešne rozširujeme náš logistický park pri Bratislave výstavbou takmer 25 000 m² pre spoločnosť Schnellecke Slovakia, prevádzkovateľa logistických služieb a dodávateľa automobilových dielov. V lokalite Trnava-Voderady sa práve finalizuje výstavba novej výrobnéj a skladovej haly s veľkosťou 15 000 m² pre spoločnosť Audia Plastics a jej dcérske spoločnosti Washington Penn Plastic Company a Uniform Color Company. Tento projekt je pre nás jedi-

nečný tým, že ide o výstavbu do vlastníctva klienta (tzv. Build-To-Own projekt).

■ V období, keď sa presadzujú najmä „Build-To-Suit“ projekty, vidíte aj perspektívy tzv. špekulatívnej výstavby?

Čas pre špekulatívnu výstavbu opäť dozrieva najmä v bratislavskom regióne, avšak všetko závisí aj od vývoja trhu. Vyššie spomínaný projekt pre Schnellecke Slovakia je jasným dôkazom toho, že sme pripravení zareagovať okamžite na potreby nových klientov. Aktuálny potenciál pre novú výstavbu v našich parkoch je okolo 210 000 m². Môžeme však klientovi ponúknuť výstavbu do prenájmu alebo do vlastníctva aj v iných lokalitách. Považujeme za dôležité mať presne zmapované možnosti trhu a byť vždy o krok pred potrebami našich potenciálnych zákazníkov.

■ Aké sú vaše ambície, pokiaľ ide o trhovú podiel P3?

Na Slovensku pôsobíme od roku 2006 a náš podiel na trhu neustále rastie. Slovenský trh ešte nie je plne rozvinutý, ale svojím potenciálom láka silných medzinárodných aj lokálnych

Dôležité je mať zmapované možnosti trhu a byť krok pred potrebami zákazníkov.

hráčov. Pre nás však nie je dôležité umiestnenie v rebríčkoch trhového podielu. Ide nám predovšetkým o spokojnosť našich klientov. Na Slovensku sa nám za ten krátky čas podarilo vybudovať už viac než 120 000 m². Tento



Peter Bečár

➔ údaj však nepovažujeme za kľúčový pri porovnávaní našej pozície. Chceme byť pre našich klientov partnerom, ktorý im vie poradiť, je flexibilný, otvorený a vie im vždy ponúknuť ideálne riešenie. Naším cieľom je úspešná

Perspektívne sú lokality pri Prešove, Košiciach, Žiline, Trenčíne a Banskej Bystrici.

realizácia projektu pomocou stabilného a skúseného tímu, s prihliadnutím predovšetkým na dlhodobé partnerstvo.

■ **Trvalo udržateľný rozvoj je jedným z najviac skloňovaných pojmov „zeleného podnikania“. Aké sú zámery P3 v tomto smere?**

Počet tzv. „zelených skladov“ je stále ovplyvnený predovšetkým ekonomickou situáciou. Ná-



Objekt Audia Plastic, Trnava-Voderady

jomcovia skladových a priemyselných priestorov sú prirodzene citliví na výšku základného nájmu a v kurze sú preto najmä riešenia, ktoré vedú k zníženiu celkových nákladov, či už vďaka použitiu špeciálnych materiálov alebo technologického vybavenia. Dá sa nám znižovať operatívne náklady našich klientov ponukou ekonomicky úsporných riešení, ktoré sú zároveň šetrné k ži-

votnému prostrediu, ako je napríklad inštalácia solárnych panelov alebo zavedenie úsporného osvetlenia. Prvým nájomcom využívajúcim túto službu sa stala spoločnosť HOPI v PointPark Prague D1, kde vďaka inštalácii nových „inteligentných“ svetiel zníži celkové prevádzkové náklady o viac ako 65 %.

VN

Norwegian spojí Bratislavu s Kodaňou a Oslom

Od leta budúceho roka pribudne cestujúcim z bratislavského letiska nové spojenie do dvoch škandinávskych destinácií, dánskej Kodane a nórskeho Osla. Zabezpečí ho nórsky nízkonakladový dopravca Norwegian Air Shuttle ASA, ktorý súčasne spúšťa aj predaj leteniek na tieto nové spojenia. Informoval o tom predseda predstavenstva a výkonný riaditeľ Letiska M. R. Štefánika – Airport Bratislava (BTS) Maroš Jančula spolu s riaditeľom divízie obchodu a marketingu Tomášom Kikom.

„Lety z Bratislavy do Osla sa budú lietať od konca marca 2012, od začiatku mája to zas budú lety z Bratislavy do Kodane,“ priblížil T. Kika. Obidve linky sa budú lietať dvakrát do týždňa – v prípade Osla v stredu a v sobotu a do Kodane vo štvrtok a v nedeľu. Príchodom nového dopravcu na bratislavské letisko sa podľa T. Kiku vyplnila medzera na trhu smerom do škandinávskych destinácií.

JF/TA

ProLogis s rastom nájmov v regióne

ProLogis, Inc., popredný medzinárodný vlastník, poskytovateľ a developer distribučných nehnuteľností, prenajal od 1. januára do 30. septembra 2011 v strednej a východnej Európe viac než 930 000 m² priestorov. To predstavuje medziročný nárast o cca 20 %. Viac ako polovica všetkých uzatvorených nájomných zmlúv bola v logistických parkoch v Poľsku.

Nové nájomné zmluvy predstavujú viac ako 350 500 m², čo je o 10 % viac oproti rovna-

kému obdobiu v minulom roku. Okrem toho zaznamenal 24-percentný medziročný nárast dosahujúci 585 000 m² pri predĺžených nájomných zmluvách. Obsadenosť bola k 30. septembru 89 % v KSVE a 87 % v Poľsku.

ProLogis je jednotkou na trhu logistických a distribučných centier v KSVE, kde ponúka viac ako 3,7 milióna m² priestorov v 41 parkoch.

JF

Mýtnych úsekov bude o tretinu menej

Od januára 2012 má počet mýtnych úsekov klesnúť o takmer tretinu. Vyplýva to z návrhu vyhlášky ministerstva dopravy. Tento krok má zabrániť tomu, aby štát platil mýtnej firme Sky-



Toll dodatočné peniaze za prekročenie v zmluve dohodnutého počtu mýtnych transakcií, ktoré sa odvádzajú od počtu mýtnych úsekov. Čím viac je úsekov, tým viac transakcií sa štátu napočítava po prechode áut cez pomyselné mýtné brány.

V roku 2010 vyšlo štát pri súčasnom počte úsekov 1 602 takéto prekročenie mýtnych transakcií na takmer 2 milióny eur.

TA

K + N a Embraer spoločne v Dubaji

Spoločnosti Kuehne + Nagel (K + N) a Embraer ohlásili rozšírenie celosvetovej spolupráce týkajúcej sa vybudovania logistického stredu pre Blízky východ a Afriku. Stredisko sa bude nachádzať v logistickom centre K + N v areáli Dubai Logistics City (DLC), v blízkosti medzinárodného letiska Al Maktoum (DWC). Zabezpečí logistiku náhradných dielov pre komerčné lietadlá spoločnosti Embraer.

Obe firmy majú už za sebou niekoľkoročnú úspešnú spoluprácu v rôznych krajinách. Logistická podpora mimo Dubaja je ďalšou metou ich partnerstva, pričom v blízkom čase plánujú otvoriť podpornú základňu v Egypte.

VN

Cargo je opäť v zisku

Ozdravovanie slovenských železníc už prináša hmatateľné výsledky. Železničná spoločnosť Cargo Slovakia, a. s. (ZSSK Cargo), sa v októbri po prvýkrát od roku 2008 dostala do zisku, a to nielen prevádzkového. Po prvých desiatich mesiacoch tohto roka sa spoločnosť ocitla v pluse takmer 1,2 milióna eur. Aj vďaka tomuto vývoju uzavrie rok 2011 s menšou stratou oproti plánu.

Za úsporami je transparentné obstarávanie tovarov a služieb, elektronické aukcie (úspora vyše 2 mil. eur). Vedenie firmy takisto dohodlo s dodávateľmi nižšie ceny za revízie opravy nákladných vozňov, efektívnejšie využíva mobilný park a vo väčšom používa vlastné opravárenské kapacity.

JF

Poštový trh sa po liberalizácii výrazne zmení

Slovenský poštový trh sa k 1. januáru 2012 celkom liberalizuje. Alternatívni operátori budú môcť doručovať akékoľvek zásielky bez hmotnostných alebo iných obmedzení. Ruší sa totiž aj posledný monopol Slovenskej pošty, ktorá mala doteraz tzv. výhradu na doručovanie adresných zásielok do 50 gramov. Na trhu sa odohrá boj o zákazníka, čo prinesie tlak aj na kvalitu a ceny služieb.

Poštové služby sú významnou položkou v rozpočtoch firiem. Pri veľkých firmách s hromadnou korešpondenciou, ako sú niektoré banky alebo telekomunikační operátori, sa ročné náklady pohybujú až v miliónoch eur. Jednou z možností, ako výrazne znížiť firemné náklady, bude už čoskoro aj správny výber poštového operátora. Úspory na poštovnom môžu dosiahnuť desiatky percent.

Do segmentu, ktorý predstavuje najmä hromadnú korešpondenciu veľkých firiem, vstupuje aj spoločnosť Kolos. Ako najväčší alternatívny hráč na doteraz liberalizovanej časti slovenského trhu v segmente zásielok nad 50 gramov pokrýva aktuálne 85 % domácností. V SR má vybudovanú sieť štyroch logistických centier a 46 regionálnych pobočiek s viac ako 3 000 doručovateľmi. Spoločnosť ťaží zo sil-



ného technologického a logistického zázemia v rámci medzinárodnej skupiny Österreichische Post. Okrem Slovenska a Rakúska pôsobí v oblasti poštových služieb aj v Chorvátsku, Maďarsku a Rumunsku.

Kolos sa chce sústreďovať najmä na spoločnosti s vysokým počtom zásielok. Spoločnosť očakáva, že na liberalizovanom trhu hromadnej korešpondencie v SR postupne získa až 20-percentný podiel. VN

Slovlog 2011

Logistika v segmentoch FMCG a automotive, simulačné metódy v logistike či metódy optimalizácie zásob v distribučnej sieti – to boli ťažiskové témy tohtoročnej konferencie o trendoch a očakávaniach v logistike Slovlog s poradovým číslom 5.

O tom, ako zvládnuť tvrdé nároky výrobcov automobilov a spoľahlivo zabezpečiť zásobovanie, či už v režime just in time alebo just in sequence, komunikáciu prostredníctvom EDI a vysokú kvalitu dopravy tak, aby sa neprerušil dodávateľský reťazec, hovorili zástupcovia spoločnosti GEFCO Slovakia. Podobnú úlohu majú logisti aj v prípade logistiky čerstvých potravín, teda FMCG, ktorú priblížil na jednej strane predstaviteľ logistickej firmy Nagel Slovensko Andrej Trtala, na druhej strane zástupkyňa výrobcu, spoločnosti Rajo, Jana Šipošová.

Účastníci sa oboznámili aj s prípadovou štúdiou zo spoločnosti Matador Automotive Vráble zameranou na riadenie logistických procesov s využitím informačného systému SAP. Simulačné metódy s využitím počítačovej animácie logistických procesov prezentoval Marek Kňazík zo spoločnosti SimPlan Optimizations. O tovarových tokoch medzi SR a Ruskom rozprával zástupca Obchodnej a priemyselnej komory Ruskej federácie Alexander Randin. JF

GW 1112-02

PS 2012

Spoločnosť GEFCO SLOVAKIA praje všetkým svojim obchodným partnerom príjemné prežitie vianočných sviatkov, veľa pracovných úspechov a šťastný nový rok.



GEFCO

LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

Geis: prepravné a logistické služby „z jednej ruky“



Spoločnosť TEN Expres Slovakia nedávno zmenou názvu doviedla svoju integráciu do nadnárodnej skupiny Geis. Ako Geis SK teraz ponúka zákazníkom ešte širší a sofistikovanejší komplex služieb.

Slovenský logistický trh zaznamenal v októbri 2011 zmenu. Spoločnosť TEN Expres Slovakia, ktorá sa v roku 2006 stala súčasťou nadnárodnej logistickej skupiny Geis, prijala meno Geis SK a vystupuje pod logom materskej spoločnosti.

Známa značka po novom

Zmene značky predchádzalo niekoľko úspešných krokov a hlavne investícií do technológií a zázemia spoločnosti, ktoré viedli k rozšíreniu poskytovaných služieb s vysokokvalitným servisom. Geis SK patrí dnes medzi popredných slovenských poskytovateľov úplného portfólia logistických služieb z jednej ruky. Zabezpečuje vnútroštátnu a medzinárodnú balikovú logistiku, prepravu paletových/kusových zásielok, celovozové prepravy, skladovanie a logistické služby, letecké a námorné prepravy.

Skutočná baliková služba

Plusom pre klienta je tiež možnosť kombinácie jednotlivých poskytovaných služieb a využitie

synergických efektov. „Príkladov je mnoho. Pri zabezpečení preprav sme schopní u klientov naložiť všetok tovar bez rozdielu do jedného návesu – balíky, palety. V našich pobočkách je tovar ďalej disponovaný do špeciálnej paletovej či balikovej prevádzky. Klient pri expedícii ušetrí svoje skladové priestory či nákladové brány a pritom vo finále dostane skutočnú balikovú službu,“ uvádza Daniel Knaisl, konateľ spoločností Geis CZ, Geis Parcel CZ a Geis SK. Paletovú prepravu ponúkajú aj ostatné firmy, špecializované na tieto produkty, nedo-



kázu ich však pri zvoze vhodne kombinovať. Rovnakým spôsobom ponúka skupina Geis SK kombináciu ďalších produktov, napríklad skladovú logistiku a následnú distribúciu tovaru vďaka napojeniu logistických centier na vlastné systémové prepravy.

Prepravy podľa želania

Iným príkladom efektívneho servisu je kombinácia systémových a celovozových preprav: celovozové oddelenia dokážu mimo klasických nákladov zabezpečiť klientom prepravy, ktoré sú svojou povahou „zberkové“, ale z nejakých dôvodov sú zo systémovej prepravy vylúčené. Ide napríklad o niektoré zásielky ADR, palety s výškou nad 220 cm, kusové zásielky s váhou nad 1 200 kg alebo zásielky v režime „just in time“. „Pokiaľ klient potrebuje dopraviť do 48 hodín jednu paletu do Paríža, nie je možné vzhľadom na termín využiť systémovú prepravu. Celovozové oddelenie však i túto zásielku odbaví,“ uvádza Rastislav Čarnogurský, riaditeľ medzinárodnej prepravy Geis SK. Na celovozových oddeleniach totiž pracujú skúsení špecialisti s dlhoročnou praxou, ktorí vedú klientom poskytnúť optimálne dopravné riešenie.

Všetko pod jednou strechou

„V oblasti cestných preprav sme jedinou logistickou firmou na Slovensku, ktorá dokáže poskytnúť pod jednou značkou a zároveň na všetkých svojich pobočkách prepravu balíkov vo vlastnom balikovom systéme, rovnako ako prepravu paletových/kusových zásielok typickým Hub&Spoke systémom a dokladkové/celovozové prepravy formou klasickej špedície,“ dopĺňa R. Čarnogurský.

Geis poskytuje pod jednou značkou vo všetkých pobočkách prepravu vo vlastnom balikovom systéme.

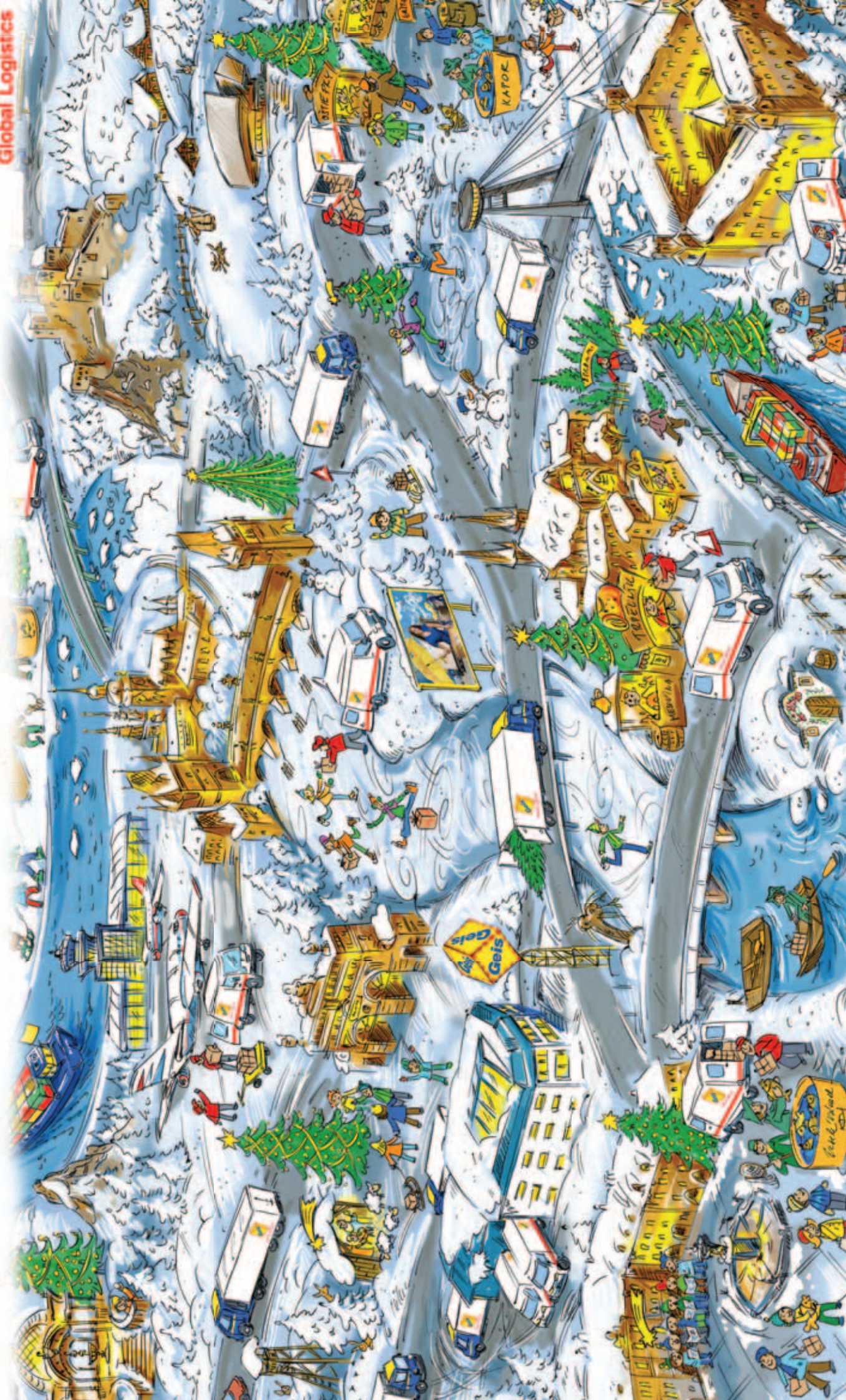
Dôležitou súčasťou všetkých poskytovaných služieb je stabilná SW podpora. Nasledujúci príklad je z oblasti prepravy zásielok: vďaka skenovaniu čiarového kódu zásielky môže klient sledovať jej pohyb v reálnom čase (Track and Trace), pretože všetci vodiči sú vybavení skenermi. Tie prenášajú informácie online z trasy priamo do informačného systému spoločnosti. Vstup do sekcie sledovania zásielok nájdú na domovskej stránke webu Geis SK.

PR

Veselé Vianoce a šťastný nový rok 2012 praje skupina Geis
Zahrajte si Vianočnú hru na www.geis.sk. Peknú zábavu!



Global Logistics



Pneumatiky Omnitrac pre zmiešanú prevádzku

Spoločnosť Goodyear predstavila 14 nových rozmerov pneumatík zo svojich radov nákladných pneumatík Goodyear Omnitrac MSS II a MSD II, určených na používanie v zmiešanej prevádzke. Tieto rady, ktoré



sú typicky využívané na vozidlách fungujúcich na ceste aj mimo nej, teda napr. na staveniskách, skládkach odpadu, či lomoch, pokrývajú teraz všetky hlavné rozmery, pričom zároveň zahŕňajú varianty s technológiou Duraseal, ktorá dokáže zabrániť úniku vzduchu pri defekte.

Pneumatika Goodyear Omnitrac MSS II, určená pre riadenú nápravu, respektíve MSD II, určená pre poháňanú nápravu, disponuje technológiou Omnitrac Max, ktorá kombinuje najnovšie materiály a prvky dezénu, vrátane behúnových zmesí odolných voči poškodeniu, silnej konštrukcie kostry a vylepšeného dezénu na behúni. Výsledkom je dobrý kilometrový výkon aj trakcia pri prevádzke na ceste aj mimo nej. **VN**

Päť hviezdíček pre Citigo

Vozidlo Škoda Citigo získalo za aktívnu a pasívnu bezpečnosť výbavu od európskej spotrebiteľskej organizácie Euro NCAP (European New Car Assessment Programme) maximálne hodnotenie v podobe piatich hviezdíček. Citigo presvedčilo komplexným riešením ochrany posádky, detí, chodcov a bezpečnostnými asistenčnými systémami. Spoločne s VW up! a Seatom Mii je vôbec prvým malým vozidlom, ktoré získalo päť hviezdíček.



Škoda Citigo

Hodnotenie si všimalo bezpečnosť pri čelnom a bočnom náraze, náraze do stĺpu a pri takzvanom whiplash-teste, ktorý skúma namáhanie krčnej chrbtice pri náraze zozadu. Aj v oblasti bezpečnosti detí dosiahol najmladší model značky Škoda vynikajúce výsledky. Z hľadiska asistenčných systémov hodnotenie pozitívne ovplyvnila najmä signalizácia zapnutia bezpečnostných pásov a systém ESP. Ako voliteľná výbava sa dodáva aj aktívny brzdový asistent „City Safe Drive“. **LB**

Elektrické Kangoo je van roka



Renault Kangoo Z. E.

So 104 bodmi z celkových možných 168 získal elektromobil Kangoo Z. E. od Renaultu výťženu cenu IVOTY 2012, pričom porazilo súperov ako Iveco Daily, Fiat Ducato a VW Caddy. Cenu odovzdali na medzinárodnej šou príviesov v Belgicku.

Predseda poroty Pieter Wieman vysvetlil: „Renault priniesol elektrické úžitkové vozidlo dostupné pre bežného európskeho používateľa. Významne sa podieľa na environmentálnej udržateľnosti, ktorá je jednou z najdôležitejších otázok prepravy tovaru.“

Kangoo Z. E. ponúka pôžitok z tichej jazdy a s maximálnym krútiacim momentom dostupným už od najnižších otáčok, plynulú akceleráciu vďaka absencii rýchlostných stupňov a nízke prevádzkové náklady. Má ho viac ako 350 dilerstiev vo Francúzsku a postupne bude zdobiť showroomy naprieč celou Európou. V novembri sa objavilo v Nemecku, Veľkej Británii, Španielsku, Holandsku; v roku 2012 sa objaví postupne v ďalších krajinách vrátane Slovenska. **VN**

3008 HYbrid4 ocenený

Prvý naftový hybrid od Peugeotu získava jedno ocenenie za druhým a teší sa úspechom, ktoré zbiera v rôznych krajinách ešte pred svojím oficiálnym uvedením na trh v roku 2012. Po významnom ocenení v Rakúsku (ARBÖ-Umwelt-preis) a Nemecku (Goldenes Lenkrad), prvý sériový hybridný diesel – model Peugeot 3008 HYbrid4 – získal aj titul „Najzelenší automobil Švajčiarska“.

3008 HYbrid4 v sebe spája elektromotor, naftový agregát a pohon štyroch kolies. Crossover 3008 má v tejto verzii pod kapotou dvojliter HDi s výkonom 163 koní (120 kW) a 300 Nm točivého momentu. Tento naftový motor slúži



Peugeot 3008 HYbrid4

na pohon predných kolies, pričom pohon tých zadných má na starosti elektromotor, ktorý je od naftového úplne oddelený. Má výkon 37 koní (27 kW) a 200 Nm točivého momentu. Vďaka inovatívnym technológiám dosahuje auto priemernú kombinovanú spotrebu 3,8 l/100 km a emisie CO₂ 99 g/km. **JF**

Audi rozširuje rad A1 o Sportback

Začiatkom roka 2012 prichádza na štart nový člen úspešnej rodiny A1 – päťdverové Audi A1 Sportback. K dispozícii sú tri benzínové motory TFSI a rovnaký počet vznetových motorov TDI, ktorých výkonové rozpätie siaha od 63 kW/86 k do 136 kW/185 k. Niektoré motory bude možné skombinovať s bleskovo radiacou sedemstupňovou prevodovkou S tronic.

Aj v ovládaní a zábave prináša A1 Sportback pokrokové riešenia, napríklad systém Audi Connect, ktorý prepája navigačný systém MMI Navigation plus s multimediálnou centrálou pomocou modulu Bluetooth Autotelefon online. Automobil má mobilné pripojenie na internet. **ZV**

GT-R ročník 2012

Spoločnosť Nissan oznámila uvedenie vozidla Nissan GT-R modelový rok 2012. Nový model sa začal predávať 24. novembra v Japonsku a do európskych salónov dorazí v januári 2012. Ponúka ešte vyšší výkon, no zároveň nižšiu spotrebu a nižšie emisie.

Novinkou je aj nové asymetrické zavesenie, ktoré kompenzuje vyššiu hmotnosť na strane vodiča. Verzia „For Track Pack“ je určená pre zákazníkov, ktorí si chcú užijť ešte intenzívnejšie



Nissan GT-R

zážitky z jazdy. Má upravené nastavenie zavesenia, silnejšie chladenie brzd a kolesá z hliníkovej zliatiny z verzie Spec-V. Výhradne pre túto verziu bol vyrobený predný karbónový spojler, ktorý je montovaný ako samostatný set. **PS**

Jazdite bezpečne aj v zime

Skontrolujte tlak v pneumatikách, odstráňte námrazu na oknách a doplňte brzdovú kvapalinu.

Mnoho motoristov každoročne podcení prípravu vozidla na zimnú sezónu. Odborníci zo spoločnosti Škoda Auto odporúčajú pár tipov, ako včas a správne pripraviť automobil na zimu, aby ste na nič nezabudli.

Kvalitné pneumatiky sú základ

Chladné dni s teplotami často nepresahujúcimi bod mrazu sú na dennom poriadku, a tak je riziko dopravnej nehody väčšie. Zimné pneumatiky už v tomto čase máte prezuté a mali by ste ich ponechať na vozidle až do konca marca. Nové „obutie“ treba najprv zabehnúť, pretože optimálne vlastnosti získava asi po 300 km. Nezabudnite skontrolovať tlak v nových či použitých pneumatikách niekoľkokrát počas zimy.

Dobrý výhľad nepodceňujte

Ranné námrazy na oknách pozná každý vodič. Vhodné je nepodceňovať toto riziko a radšej vstať skôr, dôkladne odstrániť námrazu a až potom vyraziť na cesty. Ak zapríčinite nehodu z dôvodu nesprávne vyčisteného skla, môžete mať problémy nielen s políciou, ale i s poisťov-

ňou. Ideálnym pomocníkom je škrabka na ľad, ktorá má na opačnej strane gumený poťah na zotretie rosy. Pre dobrý výhľad z interiéru automobilu je potrebné mať aj kvalitné stierače.

Jazda na snehu

V zime je nadmerne namáhaný aj akumulátor. Jeho kontrola a premeranie, či dokonca výmena za nový, môžu ušetriť nechcené problémy na ceste. Ak častejšie cestujete po Slovensku, vhod môžu prísť i snehové reťaze či vrečko so soľou na posyp. Nezabudnite ani na kontrolu brzdovej kvapaliny.

Pri jazde na zasnežených cestách sa snažte vyhýbať prudkému brzdeniu a vysokej rýchlosti. Zrýchľujte plynulo, dodržiavajte väčšiu vzdia-

lenosť medzi vozidlami a pri brzdení nerobte trhavé pohyby volantom.

Riziko nehody je vyššie

Štatistiky dokazujú, že 55 % všetkých dopravných nehôd sa stane na zimných vozovkách. Ak chcete mať istotu, že je vaše vozidlo kvalitne pripravené na zimnú prevádzku, navštívte autoservis. Výsledky nedávno uskutočneného testu autoservisov preukázali, že autorizované servisy poskytujú majiteľom áut kvalitné služby a uplatňujú správne pracovné postupy. Zároveň používajú originálne náhradné diely v rozsahu predpísanom výrobcom. Dostávajú tak vyššiu kvalitu za porovnateľnú cenu.

ZV



Pohon 4MATIC pre zimné cesty

Mercedes-Benz je už dlhé roky úspešným dodávateľom pohonov 4x4 v prémiovom segmente. V súčasnosti ponúka približne 50 modelov s pohonom 4MATIC v desiatich modelových radoch. Podstatným dôvodom jeho úspešnosti na trhu je výkonnosť potenciál koncepcie pohonu 4MATIC na zasnežených alebo zľadovatenejších cestách: vysoké trakčné rezervy, vysoká stabilita jazdy, bezpečnosť a komfort jazdy.

Hnacie ústrojenstvo 4MATIC osobných vozidiel Mercedes-Benz patrí k najvýkonnejším permanentným pohonom všetkých kolies na trhu, čo je dané jeho konštrukciou. Spotreba sa pohybuje od 0,2 do 0,6 litra na sto kilometrov vyššie nad spotrebou automobilu s konvenčným pohonom. Dôraz sa kladie aj na komfort v oblasti potlačenia vibrácií a hluku.

Príkladom úspešného využitia tejto koncepcie je štvorverové kupé CLS, ktoré je k dispozícii s pohonom všetkých kolies v modeloch označených ako CLS 350 CDI 4MATIC BlueEFFICIENCY a CLS 500 4MATIC BlueEFFICIENCY.

Pre nastavenie 4MATIC na suchej alebo mokrej ceste aj pre zimné pomery na cestách platí: v popredí stojí stabilita jazdy a aktívna bezpečnosť. Predpoklady na to vytvára mechanický základ pohonu 4MATIC s rozdelením krútiaceho momentu v pomere 45 : 55 medzi prednú a zadnú nápravu a lamelová uzávierka v centrálnom diferenciáli so základnou účinnosťou 50 Nm. Táto základná koncepcia umožňuje dosahovať vysoké trakčné hodnoty, lebo pri zrýchľovaní vznikajúce dynamické posunutie zaťaženia nápravy smerom k zadnej náprave sa využije na to, aby tu pôsobilo viac hnacieho momentu. **IM**

Najčastejšie príčiny škôd na cestách

Na prvých priečkach sa ocitli škody na parkovisku v prípade plnenia škody z PZP a pri havarijnom poistení nárazy nepozorných vodičov. Vyplýva to z rebríčka najčastejších poistných udalostí na cestách, ktorý zverejnila Allianz – Slovenská poisťovňa za mesiace január až október 2011.

Pri povinnom zmluvnom poistení, z ktorého sa

hradí len škoda spôsobená inému, bol najčastejšou príčinou platenia poistného plnenia náraz poisteného vozidla do iného stojaceho vozidla. Nehody na parkovisku či pri nedodržaní dostatočného odstupu zapríčinili v sledovanom období až 10 559 poistných udalostí, ktoré riešila Allianz – SP. Druhou najčastejšou príčinou bola zrážka dvoch pohybujúcich sa vozidiel. Až 9 692 poistných udalostí spôsobilo nedanie prednosti v jazde a kolízia pri prechádzaní z pruhu do pruhu. Na treťom mieste sú škody na čelnom skle. Tých eviduje poisťovňa 6 312.

Pri havarijnom poistení je rebríček najčastejších príčin poistných udalostí dosť odlišný. V Allianz – SP bol najčastejšou príčinou takýchto škôd náraz poisteného vozidla do stojaceho predmetu. Náraz nepozorných vodičov do dopravných značiek, zvodidiel, stromov či plotov priniesol tak až 10 000 poistných udalostí. Na druhom mieste poisťovňa eviduje zrážku dvoch vozidiel. Tá bola príčinou poistných udalostí v 9 997 prípadoch. Treťou najčastejšou príčinou je zrážka s osobou či pohybujúcim sa predmetom (kamienok), kam spadá 8 716 poistných udalostí. **ZV**

Kabriolet aj do zimnej nepohody

Peugeot v tomto roku predstavil nové prírastky a facelifty v rodine so spoločným označením 308. Jej najvýraznejším členom je kupé-kabriolet 308 CC.



Toto auto, ktoré sme testovali vo verzii s 200-koňovým benzínovým motorom 1.6e THP, nemusí každému svojím tvarom hneď padnúť do oka, ale je isté, že na ceste si ho všetci všimnú. (Najmä ak je biele, ako bolo to naše.) Dizajnéri Peugeotu na tomto modeli odviedli kus dobrej a invenčnej práce a hoci pôsobí nápadne svojím športovým charakterom a veľkou (pre niekoho možno nadmerne) zadnou časťou, nezachádza za hranice extravagantnosti.

Priestor a komfort

Úžitkové vlastnosti prekračujú možnosti čisto športového či „rekreačného“ auta práve vďaka



veľkému priestoru pod zadnou kapotou – ak tam práve nie je zložená strecha, jeho voľný objem je úctyhodných 465 litrov. Na druhej strane, na dovolenkové cesty s rodinou by najvhodnejšie nebolo. Čo totiž výrobca daroval vodičovi a spolujazdcovi na výnimočnom pohodlí, ktoré poskytujú predné sedadlá, to – a ešte viac – ubral

Čelné okno siaha na kabriolet neobvykle ďaleko dozadu.

prípadným spolucestujúcim vzadu. Ale majitelia športovej 308-ičky vedia, na čo je určená. Má to veľa spoločné so životným štýlom ľudí, milujúcich pohodu vždy a všade.

Silný a ťažký

Treba tu konštatovať, že na našom trhu sú aj dražšie športiačky vrátane koncernového kolegu s typovým označením RCZ. Jazdné vlastnosti kupé 308 CC by však mali uspokojiť každého kabrioletového low ridera, a to aj keď práve jazdí so zatiahnutou strechou. Dvesto koní sa prejaví musí, hoci, na druhej strane, dynamiku vozidla limituje prevrhaplo vysoká hmotnosť 1,6 tony.

Interiér pôsobí príjemne a komfortne a dobrý pocit z jazdy podporuje slušný výhľad z miesta vodiča. Pravda, musíte si najprv zvyknúť na hrubšie predné stĺpiky. Oveľa horší už je výhľad dozadu potrebný na cúvanie – daň vysokej zadnej časti.

Pre všetky ročné obdobia

Po zložení strechy možno dvojčlenná posádka zistiť, že nemá vo vlasoch ten správny vietor – z toho dôvodu, že okraj predného okna má takmer priamo nad hlavou. To je však už vec vkusu. Na druhej strane, ak by sa auto nejakým činom prevrátilo, táto dvojica si môže byť istá, že sa jej príliš neskrivá vlasy na hlave, pretože práve na to je určený horný rám.

Pojem „kabriolet“ evokuje jazdenie v letných slnečných a teplých dňoch; v prípade Peugeotu 308 CC je však jedno, či ho používate v horúcom lete alebo v mrazivej zime. Vďaka vtipným (a aj technicky náročným) izolačným opatreniam veľmi dobre drží vnútornú klímu a so zatiahnutou strechou je rovnocenné bežným autám s pevnou strechou. Tento kabriolet teda nemusí zimovať v garáži. Ak chcete mať štýlové auto so športovým srdcom na výlety vo dvojici po celý rok a ste ochotní investovať milión korún, 308 CC môže byť dobrá voľba.

Juraj Filin



Motor 1.6e THP

- Celohlinikový radový 4-valec vpredu
- naprieč, prepĺňanie turbom, priame
- vstrekovanie paliva, 1 598 cm³, rozvod
- DOHC, 4 ventily na valec. Max. výkon
- 147 kW (200 k)/5 800 ot., max. krútiaci
- moment 270 Nm/1 700 ot.

Elektromobilita Bratislava – Viedeň

V rámci prvého cezhraničného európskeho projektu elektromobility VIBRATE v novembri symbolicky odovzdali štrnástim prevádzkovateľom z Bratislavy, Viedne a Dolného Rakúska kľúče od elektromobilov Peugeot iON. Projekt VIBRATE, ktorého partneri sú Západoslovenská energetika, EVN, Wien Energie

a Verbund, sa snaží ukázať, že komplexný systém elektromobility ako bezemisnej a energeticky efektívnej dopravy môže fungovať. Zainteresovaní energetickí distribútori v rámci neho už začali budovať sieť nabíjajúcich staníc v Rakúsku a na Slovensku. Testovacia prevádzka sa začne v januári 2012

a počas dvoch rokov budú účastníci projektu zbierať a zverejňovať svoje skúsenosti. Elektromobil budú využívať napríklad rakúske spolkové ministerstvo životného prostredia, Technická univerzita Viedeň, Ministerstvo hospodárstva SR, Bratislavský samosprávny kraj, bratislavský magistrát, Mestská časť Bratislava-Petržalka či organizácia sociálnej pomoci Wiener Hilfswerk alebo ZOO Schönbrunn.

JF

Trh s poľnohospodárskymi strojmi sa mení

Na trh prišli v ostatných rokoch nové značky, ktoré vyostřili konkurenciu.

Trh s poľnohospodárskymi strojmi bol dlhé roky v útlme. Nové značky nemali záujem investovať na Slovensku z dôvodu nízkej kúpyschopnosti prvovýrobcov. Po roku 2000 badať výrazný vzostup záujmu medzinárodných firiem o slovenský trh.

Nerozhoduje len spotreba

Ponuka prichádzajúca na trh sa musela prispôbiť dopytu zo strany prvovýrobcov. Trendom pri výbere poľnohospodárskych strojov sa stala nielen cena, ale aj spotreba a multifunkčnosť použitia. Pri priemernej cene traktora okolo 30 000 eur si každý zväži, či ho použije iba na poli alebo aj pri iných poľnohospodárskych prácach. Súčasné moderné obrábacie stroje disponujú modernou technológiou s cieľom nielen zjednodušiť prácu, ale obsahujú aj účinné systémy na ochranu prostredia.

Trendom je špecializácia

Pokiaľ chceli výrobcovia poľnohospodárskych strojov uspieť na slovenskom trhu, museli priniesť špeciálnu techniku využiteľnú iba v špecifických oblastiach výroby. Preferencie spotrebiteľov začala ovplyvňovať gramotnosť zákazníkov, ktorá neustále stúpa. Pri výbere obrábacích poľnohospodárskych strojov sa správajú zákazníci racionálne.

Zatiaľ čo v minulosti bol používaný jeden univerzálny stroj, v súčasnosti sa bežne stretávame s požiadavkami na výrobok pre určité špecifické prostredie. Na trhu preto možno dostať špeciálne traktory určené do vinohradov a sádov,



ktoré sú charakteristické kompaktnou a úzkou konštrukciou traktora, ktorá nepresahuje viac ako 1 220 mm pri použití bežných kolies. Špecičickou technikou, ktorú si vyžiadala trh, sú traktory pre výsadbu a údržbu trávnikov pre golfové a futbalové ihriská, ako aj špeciálna lesná technika vo forme fréz na pne, vrtacích zariadení a navijakov prispôbovaných na prácu v lese.

Kadiaľ vedie cesta?

Marketingové aktivity podporujúce predaj produktov sa opierajú o známe marketingové nástroje. Okrem klasických marketingových nástrojov, ako sú POS materiály, billboardové kampane a potlače na autách, je to otváranie špecializovaných predajní, kde vzniká stále užšia komunikácia medzi zákazníkom a predajcom. Dôsledkom toho je pozitívna orientácia na jednotlivca, ktorému treba poskytovať služby z hľadiska individuálnych potrieb.

Veľmi obľúbeným nástrojom predajcov poľnohospodárskej techniky sú predvážacie akcie a stroje. Predvážacie stroje slúžia ako marke-

tingový nástroj na dosahovanie lepších výsledkov predaja, každý zákazník si chce pred kúpou stroj pozrieť a vyskúšať. Niektorí predajcovia uskutočňujú „road show“ po slovenských mestách, usporadúvajú deň otvorených dverí a iné predvážacie akcie. Nezanedbateľnou je aj účasť na strojárskych veľtrhoch a špecializovaných výstavách poľnohospodárskej techniky.

Kvalitný servis je samozrejmou

Poľnohospodárska technika nie je lacná záležitosť, preto je dôležité pri vzťahu k zákazníkovi mať spätnú väzbu. Nevyhnutnou súčasťou budovania značky je komplexné poradenstvo a servis, ako aj flexibilný prístup k riešeniu potrieb zákazníkov. Servis sa vykonáva aj na počkanie po telefonickom dohovore, prípadne externe po dohode so servisným oddelením. Dodávka náhradných dielov sa realizuje osobnou návštevou, poštou alebo expresnou kuriérskou službou.

Marián Šupa, Kubota

Nová linka v Tatavagónke

Popradská Tatavagónka, a. s., v tomto roku investovala do výstavby novej cisternovej linky približne 4 milióny eur. V priebehu budúceho roka by tu mohlo nájsť prácu okolo 100 ľudí z regiónu. V súčasnosti je zabezpečené dostatočné vyťaženie linky pre rok 2012 výrobou cisternových vagónov pre najväčších operátorov v Európe. „Okrem toho vyvíjame dva typy vagónov pre nemeckých zákazníkov. Prvý z nich je určený pre hutnícky priemysel na prepravu zvitkov plechu, druhý je vyvíjaný pre potreby prepravy obilnín,“ spresnila hovorkyňa spoločnosti Zuzana Janečková.

Na medzinárodnej výstave v Moskve predstavili nový cisternový vagón s objemom 137 kubických metrov určený na prepravu ľahkých ropných látok po tratiach s rozchodom 1 520 milimetrov.

V popradskej továrni pracuje takmer 1 800 zamestnancov, plus ďalších 250 dodávateľov prác. Predpokladaný obrát v tomto roku sa pohybuje na úrovni 198 miliónov eur. Stanovený obchodný plán v roku 2011 počítá s objemom tržieb v celkovej výške 210 miliónov eur, čo predstavuje nárast oproti minulému roku o 2,5 %. Pri dosiahnutí plánovaného objemu predaja predpokladá Tatavagónka vytvorenie zisku 10,2 milióna eur pred zdanením. **TA**

PPS Group s vyššími tržbami

O približne 100 na zhruba 1 450 osôb sa za rok zvýšila zamestnanosť v strojárskych spoločnostiach PPS Group Detva. Priblížila sa tak k predkrízovej zamestnanosti, keď v nej v polovici roka 2008 pracovalo asi 1 550 ľudí. Podľa generálneho riaditeľa Pavla Šimkoviča za to vďaka najmä zvyšovaniu objednávok od stálych odberateľov. Najsilnejšie zastúpenie firiem pôsobí v oblasti banského priemyslu. Zvyšovanie objednávok sa prejavilo aj na tržbách spoločnosti. Za prvých deväť mesiacov 2011 dosiahli 51 miliónov eur, čo je o jeden milión eur viac ako za celý rok 2010. **TA**

Profesionáli s extrémnym nasadením

Pracovné notebooky HP EliteBook prekročia limity vašich predstáv

Či už pracujete v oblasti strojárstva, techniky, zdravotníctva alebo grafického dizajnu, určite oceníte spoľahlivého a extrémne zdatného spoločníka.

HP prináša pracovné stanice, ktoré vám pomôžu splniť aj tie najnáročnejšie pracovné požiadavky.

Nové pracovné notebooky modelového radu HP EliteBook ponúkajú vysoký výkon v mobilnom vyhotovení. Umožňujú pracovať plných 32 hodín bez nutnosti dobijania batérie. V širokej ponuke hardvérových konfigurácií sa nachádzajú modely vybavené najnovšími technológiami (SSD, WWAN, USB 3.0) a nástrojmi pre zabezpečenie dát (HP ProtectTools a HP 3D DriveGuard).

To všetko je uložené vo vysoko odolnom hliníkovo-horčíkovom šasi, ktoré bolo navrhnuté tak, aby spĺňalo prísne armádne normy Mil-810G zaručujúce vysokú odolnosť proti extrémnym teplotám, vibráciám, prachu alebo pádu z výšky. Ceny spomínaných modelov sa začínajú od 990 eur s DPH.

Rad w – mobilná pracovná stanica

Pre profesionálov vyžadujúcich si výkon pracovnej stanice v kombinácii s mobilitou a pohodlím odporúčame pracovné stanice HP radu „w“: HP EliteBook 8760w a HP EliteBook 8560w. Najvýkonnejšia mobilná pracovná stanica HP EliteBook 8760w je vybavená obrazovkou s vysokým rozlíšením s uhlopriečkou 43,9 cm (17,3 palcov). Ponúka široký výber výkonných profesionálnych grafických kariet AMD FirePro alebo NVIDIA Quadro s videopamäťou s kapacitou až 4 GB. Túto mobilnú pracovnú stanicu je možné konfigurovať s tromi pevnými diskami a po prvýkrát aj s podporou RAID5.

Model HP EliteBook 8560w je vybavený HD obrazovkou s uhlopriečkou 39,6 cm (15,6 palcov) a podporuje grafiku AMD FirePro s 1 GB videopamäťou alebo NVIDIA Quadro s 2 GB videopamäťou. Oba modely môžu disponovať

displejom HP DreamColor zobrazujúcim viac ako miliardu aktívnych farieb.

Rad z – do kancelárie a ateliéru

Spojenie najvyššieho výkonu s revolučným technologickým dizajnom, vysokú rýchlosť a výraznú rozšíriteľnosť predstavujú aj stolové pracovné stanice HP radu „z“. Tieto modely sú ideálne pre zákazníkov, ktorí pracujú napríklad v oblasti počítačového dizajnu, digitálnych médií, zdravotníctva a vý-



konných kancelárskych aplikácií.

Masívny, celosystémový výpočtový výkon, ktorý optimalizuje spôsob, akým procesor, pamäť, grafika, operačný systém a softvérová technológia spoločne pracujú, môžu využívať používatelia pri modeli HP Z800. Dizajn zahŕňajúci

matné hliníkové bočné panely, integrované rukoväte či naoko bezkáblové vyhotovenie maximalizuje prúdenie vzduchu. S robustným výpočtovým výkonom nových štvorjadrových procesorov

Intel® Xeon® a technológiou Intel® QuickPath s integrovaným pamäťovým radičom spracujete jednoducho viac úloh za kratší čas. Revolučná architektúra Intel® QuickPath Interconnect a nový technologický dizajn pracovnej stanice HP Z400 vám pomôžu dosiahnuť naozaj maximum. Umožňuje spustiť viac úloh, procesov a aplikácií naraz. Nízka hlučnosť a voliteľné chladenie kvapalinou robia pritom systém pri vysokom zaťažení ešte tichším.

Grafické riešenia na špičkovej úrovni

Najnovšiu grafiku môžete využívať až na štyroch 3D alebo šiestich klasických monitoroch s najnovšími profesionálnymi grafickými riešeniami od ATI a NVIDIA. Do prostredia so silne obmedzenými priestorovými možnosťami je určený model Z210. Je k dispozícii vo verzii „konvertibilný minitower“ (CMT) alebo vo vysoko kompaktné verzii „small form factor“ (SFF). Stolové pracovné stanice HP sú k dispozícii v cene od 780 eur s DPH.

PR



Profesi^onál



HP ELITEBOOK. BEZPEČNOSŤ NA PRVOM MIESTE.

Navrhnutý tak, aby svojím robustným dizajnom spĺňal prísne armádne normy Mil-810G (test odolnosti voči extrémnym teplotám, vibráciám, prachu, pádu z výšky). S najdlhšou výdržou batérie na trhu (až 32 hodín), najnovšími technológiami (SSD, WWAN, USB 3.0) a nástrojmi pre zabezpečenie vašich dát (HP ProtectTools*, 3D DriveGuard) predstavuje špičkový notebook určený pre profesionálov.

Everybody On 

 **DATALAN**
IT WORKS

 **MICROCOMP**

GAMO
INFORMAČNÉ TECHNOLOGIE

Softline Services

GRATEX
INTERNATIONAL

* Štandardne zahŕňa nasledujúce bezpečnostné nástroje: Face Recognition (len u modelov s webkamerou), Drive Encryption, File Sanitizer, Credential Manager, Device Access Manager, Privacy Manager, Embedded Security. Technické špecifikácie sú aktuálne k dátumu tlače tohto dokumentu a môžu sa zmeniť bez predchádzajúceho upozornenia. Nezodpovedáme za prípadné chyby v texte.

Cloud vám prinesie viac peňazí a naštartuje inovácie

Prečo vlastne mám uvažovať o cloude? Nie je to len módna vlna, ktorá slúži na vytiahnutie peňazí z môjho vrečka? Takto určite uvažuje nemálo manažérov v menších a stredných firmách.

Na druhej strane, je aj mnoho takých, ktorí sú ochotní bez váhania akceptovať najnovšie trendy bez podrobnejšieho oboznámenia sa s ich skutočnými prínosmi pre podnikanie. Obe tieto skupiny sú náchylné prijať nesprávne rozhodnutia. Čo im teda môže priniesť cloud computing pre zlepšenie nielen ich podnikových IT, ale aj fungovania firmy ako celku?

Pomôžeme si v argumentácii tohtoročnou štúdiou Sand Hill. Topmanažéri v nej hodnotili prínosy cloudu v porovnaní s klasickými podnikovými IT riešeniami. Za najvýznamnejšie z nich zvolili zlepšenie agility ich podnikania, zvýšenie návratnosti investícií, úspory času, a tým aj nákladov, naštartovanie inovácií a spolupráce, ako aj schopnosť pružne sa prispôbovať nárokom vyplývajúcim z rastu či, naopak, poklesu nárokov spoločnosti. Rozoberme teraz jednotlivé body podrobnejšie.

Zlepšenie agility podnikania

Zrýchlenie a posilnenie biznisu a konkurencieschopnosti. To je hlavný cieľ, ktorý v súčasnosti sledujú manažmenty v snahe prežiť či vyťažiť čo najviac v dnešnej turbulentnej dobe. Cloud im je v tomto smere nápomocný jednou zo svojich hlavných predností – rých-

klade nasadenia finančného softvéru. Jeho implementácia v štrnástich kanceláriách po celom svete prebehla podstatne rýchlejšie, ako to bolo v prípade „klasiky“. Samozrejme, nevýhodou je, že úroveň customizácie cloudového riešenia je nižšia.

Zvýšenie návratnosti investícií

V spojitosti s už uvedenými časovými benefitmi neprekvapuje, že v prípade cloudu hovoríme aj o výraznej efektívnosti vynakladaných investícií. Až 91 percent manažérov potvrdilo zníženie nákladov, pričom takmer dve tretiny

Cloud pomáha biznisu rýchlosťou tvorby, škálovania a manažovania IT aplikácií.

zaznamenali viac ako desaťpercentné úspory v porovnaní s tradičnými alternatívami. Ak sa na to pozrieme z pohľadu porovnania výhodnosti riešení na báze SaaS (Software-as-a-Service), tie vychádzajú o štvrtinu až polovicu lacnejšie ako on-premise riešenia. V prípade ukazovateľa ROI je to určite zaujímavé.

Ak budeme ďalej pokračovať rečou čísel, ponúka nám Sand Hill nasledovné fakty. V prípade výrobnéj firmy porovnávajúcej náklady na klasické a cloud riešenia pre oblasť HR, CRM a IT vyplynulo, že cloud znamená:

- nižšie vstupné a trvalé prevádzkové investície,
- o 70 percent menšie náklady na administráciu systémov,
- o 25 percent nižšie náklady na vlastníctvo,
- vznikajú nároky na iné znalosti týkajúce sa internetovej bezpečnosti.

Úspory času, a tým aj nákladov

Už sme viackrát spomenuli časové benefity cloud computingu. Stačilo by len dodať staré známe: čas sú peniaze.

V zásade teda platí, že nasadenie SaaS aplikácie je v porovnaní s jej tradičnou alternatívou rýchlejšie. To nielen prináša časové úspory, ale aj rýchlejšie benefity pre firmu z jej využívania. Nižšie sú aj náklady na infraštruktúru, a teda aj nároky na jej budovanie. A práve v rýchlosti, a to nielen čo sa týka využívania IT, ale aj celkového rozhodovania

sa a prijímania opatrení v reakcii na meniace sa trhové podmienky, dnes vzniká rozdiel medzi úspešnými a neúspešnými spoločnosťami.

Naštartovanie inovácií a spolupráce

Vytvorte si „pieskovisko“, na ktorom sa budú hrať vývojári, a výsledkom budú nové nápady a projekty. Práve cloud computing vnímajú manažéri ako silný nástroj, ktorý umožní postaviť takéto pieskovisko a pozvať naň ľudí, ktorí sa radi hrajú. Tvrdia, že urobiť tak s tradičnými riešeniami je často oveľa ťažšie. A aj pomalšie a nákladnejšie. Takto ušetrené peniaze následne využili v iných oblastiach biznisu.

Schopnosť pružne sa prispôbovať nárokom

Elasticita, po slovensky pružnosť – to je v súčasnosti kľúčová schopnosť firiem. Prispôbiť sa situácii, keď je dopyt, ale aj fakt, že momentálne nemám toľko zákazníkov ako pred mesiacom. Firmy oceňujú na cloud computingu fakt, že im v tomto smere ponúka

SaaS riešenia vychádzajú o 25 až 50 % lacnejšie ako on-premise riešenia.

vysokú úroveň elasticity a dáva im možnosť využívať len také kapacity, ktoré sú aktuálne nevyhnutné. Hlavne v odvetviach s cyklickým vývojom či s nepredvídateľným vývojom je takáto optimalizácia nespornou výhodou.

Nedá sa ignorovať

Je teda cloud computing liekom na všetky problémy firiem s ich IT systémami? Určite nie. No vývoj na celom svete potvrdzuje, že využívanie cloudu je trendom, ktorý sa v súčasnosti – s prížmúrením oka – dá porovnať s nástupom internetu v 90. rokoch minulého storočia. Smeruje k hybridnému modelu, keď kritické systémy majú firmy „doma“ a vybrané nové funkcionality na cloude.

Zásadne to mení pohľad na využívanie IT v podnikaní a prináša možnosti a výhody, ktoré by si mal každý racionálne zmýšľajúci šéf firmy všimnúť a zväziť.

Peter Mravčák,
Presales Consultant SAP Slovensko

Vývoj ide k hybridnému modelu: kritické systémy sú vo firme, vybrané funkcionality na cloude.

losťou. A to rýchlosťou tvorby, škálovania a manažovania IT aplikácií.

Rozdiel v porovnaní s tradičnými on-premise aplikáciami je dramatický. Šéf jednej elektrotechnickej spoločnosti to ilustroval na prí-

Všetko je dnes cloud

Telco konferencia vo svojom štvrtom ročníku opäť mapovala aktuálne trendy v telekomunikačnom sektore.

Každoročne sa stretávajú významní manažéri z brandže, aby zhodnotili, aké budú kľúčové témy v telekomunikáciách pre ďalší rok. V tomto roku sa pozornosť sústreďuje na virtualizáciu; prostredie sa virtualizuje a pripravujú sa v ňom podmienky pre cloud computing.

Prienik do nových sfér

Dobrym príkladom je spolupráca globálnych spoločností Samsung a Adidas. Spoločne vytvorili systém, ktorý vie vďaka senzorum umiestneným na ľudskom tele a mobilnému telefónu poslať SMS správy o zdravotnom stave daného človeka. V blízkej budúcnosti sa predpokladá tiež úzka spolupráca lekára a pacienta, kde lekár dokáže na diaľku vďaka senzorum na tele pacienta sledovať a hodnotiť jeho zdravotný stav. Tieto a ďalšie prognózy a trendy poskytla

Jana Rydziová z analytickej spoločnosti Gartner na štvrtom ročníku Telco konferencie (Telco Conference 2011), ktorá sa uskutočnila koncom októbra v Bratislave.

Potrápi nás solárna búrka

V troch častiach konferencie odznali príspevky venované trendom v telekomunikačnom sektore, v cloud computingu a v dátových centrách. Marián Hauskrecht zo spoločnosti Systeming vo vystúpení venovanom problematike dátových centier zdôraznil dôležitosť nastavenia prevádzky na lokalitu, kde má byť dátové centrum umiestnené, s dôrazom na prírodné zdroje, ľudské zdroje a ďalšie parametre. Témou číslo jeden v oblasti zabezpečenia dátových centier dnes už nie je to, ako ich stavať a chlaď, ale nastupuje obava zo solárnej búrky očakávanej v roku 2013.

Host z Veľkej Británie Phill Huber zase poukázal na fenomén, keď sa dnes už skoro všetko označuje ako „cloud“. Podľa neho dnešnú dobu rozhodne charakterizuje technologický boom a s pojmami, ako je „cloud“ či „dátové centrum“, sa budeme stretávať čoraz častejšie.



Mali by sme ich preto zaradiť do svojho slovníka a zvyknúť si, že časy, kedy sa mobilné telefóny používali len na telefonovanie a počítače len na tvorbu tabuliek, sú už dávno minulosťou.

MJ/In Form Slovakia

Za spoluprácu ďakujeme:

Generálnemu partnerovi:
Swan

Hlavnému partnerovi:
Rittal

Partnerom:
**TR Instruments,
TE connectivity Enterprise
Networks, Conteg,
Commscope, Anixter**

Databázový systém od Oracle

Spoločnosť Oracle uvádza na trh zariadenie Oracle Database Appliance, o ktorom deklaruje, že ide o spoľahlivý a cenovo dostupný databázový systém pre malé a stredné organizácie. Riešenie je navrhnuté ako kombinácia softvé-



ru, serverov, úložných systémov a sieťových technológií, ktoré zaisťujú vysokú dostupnosť pre široké spektrum vlastných aj predprípravených databázových aplikácií z oblasti online transakčných spracovaní a dátových skladov. Cena databázy Oracle a ďalšieho softvéru závisí od počtu procesorových jadier (od 2 do 24), čo v prípade potreby výrazne zjednodušuje inováciu systému. **VG**

Softvérové novinky od SAP

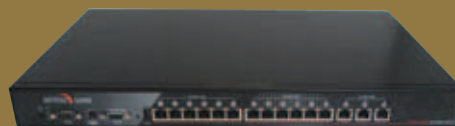
Spoločnosť SAP spoločne s dcérskou spoločnosťou Sybase ohlásili novú vlnu mobilných aplikácií pre širokú škálu priemyselných od-

vetví. Aplikácie obsahujú kľúčové biznis funkcie a umožňujú pracovníkom využívať ich bez ohľadu na miesto a čas. Spoločnostiam môžu pomôcť pri zvyšovaní produktivity a zlepšovaní ich vnútrofiremných procesov, ako aj priniesť úsporu výdavkov.

Pre lepšiu dostupnosť mobilných aplikácií ich môžu používatelia sťahovať aj zo SAP Store, vyskúšať si ich a až následne zakúpiť. Spoločnosť SAP novinky predstavila na konferencii v Madride. **JF**

Výrobca firewallov prichádza na Slovensko

Spoločnosť NETASQ, najväčší európsky výrobca firewallov, otvára pobočku na Slovensku. Jej hlavným produktom je rodina firewallov UTM (Unified Threat Management), ktorá využíva technológiu zabráňujúcu neželaným vstupom Active Secure Qualification (ASQ). Firewall UTM vykonáva kompletnú kontrolu siete, bezpečnostné filtrovanie, integrovanú ochranu



Firewall NETASQ

pred neželanými vstupmi a kontrolu zraniteľnosti systému v reálnom čase.

Produkty NETASQ sú certifikované podľa normy EAL4+ (ISO 15408 a ISO 18045) a majú kvalifikáciu na spracovanie dokumentov s úrovňou tajnosti Restricted v štruktúrach NATO a EÚ. Technológia je kompletne založená na európskom výskume a vývoji – produkty sa vyvíjajú vo Francúzsku a vyrábajú v Nemecku. **VN**

Wi-Fi riešenie pre smartphony

Spoločnosť Ericsson uviedla na trh vlastné Wi-Fi riešenie, ktoré je integrované do siete. Umožňuje pripojenie smartphonov k Wi-Fi-prístupu, kontrolovaného operátorom – bez nutnosti špecifického softvérového klienta v prístroji a bez interakcie s užívateľom.

„Toto nové riešenie zvýši kapacitu a pôsobnosť mobilných operátorov, hlavne pokiaľ ide o pokrytie vo vnútri budov. V konečnom dôsledku sa Wi-Fi stane iba ďalšou technológiou pre rádiový prístup v ekosystéme siete mobilného operátora,“ povedal viceprezident Jan Häglund zo spoločnosti Ericsson. Vo chvíli, keď sieť rozozná užívateľa smartphonu, jeho profil predplatných služieb zostáva zachovaný aj v prípade pripojenia cez Wi-Fi. **MG**

Smartmánie 2011 a „Smart“ Vianoce

Na konci roka 2011 možno v sektore spotrebnej elektroniky vyhodnotiť ako pojem roka 2011 prívlastok „smart“. Prezентujú sa ním hlavne smartphony, tablety a televízory. Prvé dve skupiny zaznamenali v uplynulom období výrazný nárast predaja a predstavujú silnú konkurenciu netbookom. Zaujímavou novinkou v tejto kategórii je smartphone, ktorý má rozmermi už blízko k malému notebooku Samsung Galaxy Note s 5,3-palcovým displejom. Zvýšený záujem je aj o smart televízory. „Televízne prijímače, ktoré vás pripoja na internet, majú plnohodnotný prehliadač, dovoľia vám ovládať ich telefónom či tabletom a umožnia chatovať na webe, preniesli funkcionality PC a smartphonov na veľkú obrazovku,“ hovorí obchodný riaditeľ spoločnosti NAY, a. s., Karol Tisončík. Smartmánie sa však týka aj takých kategórií výrobkov, ako sú notebooky, herné konzoly, robotické vysávače, fotoaparáty, kávovary a ďalšie kuchynské spotrebiče a produkty osobnej starostlivosti. VN

Zenové notebooky od Asusu

Novinka od spoločnosti Asus, rad notebookov Zenbook, ako tvrdí výrobca, je inšpirovaná filozofiou zenu. V prednej časti je zariadenie tenké 3 mm, v zadnej 9 mm a váži 1,30 kg. Notebook disponuje funkciou okamžitého zapnutia, z režimu spánku obnoví chod systému v priebehu dvoch sekúnd a v pohotovostnom režime vydrží dva



tyždne. Deklarovanou výhodou oproti iným ultrabookom je kombinácia najrýchlejších dostupných rozhraní a rýchleho dátového rozhrania USB 3.0. Na našom trhu sú dostupné modely Zenbook UX31 od 1 411 € a Zenbook UX21 od 1 058 € s DPH. JF

Telefóny sa masovo pripájajú na web

Podľa štatistik spoločnosti Microsoft prístupuje už 34 percent Čechov a Slovákov ku svojim e-mailom cez mobilný telefón. Celkovo dnes užívatelia otvoria z mobilného telefónu v priemere 15 percent všetkých prijatých e-mailov, čo je dvojnásobok oproti roku 2010. Microsoft teraz chce sprístupniť z telefónu aj dokumenty a fotky uložené na webe. Podpora hotmailovej funkcie push rýchlo rastie. Napríklad z telefónov iPhone prístupuje k Hotmailu milión používateľov a novú aplikáciu pre Android si už stiahlo približne 5 miliónov ľudí na celom svete. JF



Domáce audiovizuálne systémy bez kompromisov

Dnešné trendy modernej domácej zábavy, to sú kvalitné ploché obrazovky s veľkou uhlopriečkou, kompletne zostavy domáceho kina – najradšej v samostatnom priestore, reproduktorové sústavy s dokonalým a prirodzeným zvukom a zapojením aspoň 5.1 – čiže dovedna 6 reproduktorov, prvky individuálnej zábavy s dokonalým dizajnom a v neposlednom rade viacnóvové ozvučovací systémy pre celú obývačku, byt, dom alebo aj bazén a záhradu. Realizovať takéto systémy v novostavbách alebo v zariadených priestoroch nie je jednoduché – vyžaduje si to množstvo stavebných úprav a prípravných prác. Preto treba všetky inšta-

lácie starostlivo plánovať a o ich realizácii sa poradiť s odborníkmi.

Spoločnosť BaSys SK, pôsobiaca na slovenskom trhu so špičkovou elektronikou už dvadsať rokov, zhmotnila vlastné predstavy o prezentácii, riešení a predaji špičkových produktov v koncepte basys.net so sieťou špecializovaných reprezentačných predajní. V roku 2010 spoločnosť otvorila v Bratislave prvé prezentačno-realizačné štúdio nového typu, ktoré sa stalo jej vlajkovou loďou. Ponúka napríklad prémiový sortiment BOSE a ďalšie špeciality audiovizuálnej techniky vrátane takých lahôdok, ako je televízor LOEWE Reference. VN

Úsporné tlačiarne od Epsonu

Spoločnosť Epson predstavila nové modely, ktorými rozšírila svoj rad multifunkčných zariadení Small-in-One. Tieto zariadenia sú o 39 % menšie ako predchádzajúce modely a obsahujú samostatné zásobníky atramentu. Výrobca odvolávajúci sa na nezávislý test deklaruje až 37 %-nú úsporu atra-



mentu oproti tlačiarňam s kombinovateľným zásobníkom. Rad Small-in-One uzatvárajú modely SX430W, SX435W, SX235W a SX230. Ich majitelia môžu vďaka automatickému nastaveniu Wi-Fi tlačíť zo svojho počítača či notebooku z ľubovoľného miesta v domácnosti. LZ

Nové domáce kino od Sony

Dokonalý filmový zážitok vo vašej obývačke – to sľubuje spoločnosť Sony zákazníkom, ktorí siahnu po jej novom Blu-ray 3D domácom kine Sony BDV-HZ1000W. Vylepšená Blu-ray technológia sa okrem dokonalého Full HD stará aj o zvyšovanie kvality obrazu pri prehrávaní DVD. Na výber je 5.1 a 7.1 kanálová zostava. Bezdrôtové reproduktory s výkonom 1 000 wattov sa nakalibrujú samy podľa akustiky miestnosti. Prednosťou tejto novinky je jej integrácia s internetom prostredníctvom BRAVIA

Internet Video. Priamo z internetu tak môžete prenášať hudbu, video či televízne programy bez potreby ukladania dát. A to všetko za cenu niečo málo cez 1 000 eur.



IT sektor si prenájima najviac realít

Dopyt po kancelárskych priestoroch v Bratislave bude rásť aj v roku 2012. Postupne sa budú zaplňať predovšetkým kancelárie v štandarde A, staršie projekty môžu, naopak, zaznamenať pokles v obsadenosti.

Optimistický je podľa údajov realitno-poradenskej spoločnosti CBRE aj pohľad na tretí kvartál roku 2011. Objem nových objektov sa



zvýšil o 40 400 m²; celkové množstvo kancelárskych plôch sa v súčasnosti pohybuje okolo 1,43 milióna m². Boli dokončené štyri objekty – CBC III až V (22 600 m²) a Westend Square (17 800 m²). „Po piatich kvartáloch sa skolaudovali nové projekty, ak nepočítame rekonštrukciu Jarošova OC. Dobrým signálom je, že už pri otvorení boli na 60 % prenajaté,“ zhodnotil Oliver Galata z CBRE.

Celková aktivita v prenájmoch (TLA – total

leasing activity) na bratislavskom trhu sa drží na približne rovnakej úrovni. Najväčší objem kancelárskych priestorov (64 %) sa v treťom štvrťroku 2011 prenajal v širšom centre Bratislavy. V centre to bolo 26 %.

Najväčší podiel na novopodpísaných kontraktach má IT sektor – 24 %, nasleduje farmaceutický sektor s 22 %. IT sektor dlhodobo dominuje, keď od začiatku roka obsadil 39 % prenajatých priestorov.

CBRE avizuje na rok 2012 stabilný nárast dopytu po kancelárskych priestoroch. Kancelárie typu A sa budú postupne zaplňať, staršie projekty však môžu, naopak, zaznamenať pokles v obsadenosti. Vo výstavbe je niekoľko projektov, ktoré by mali byť dokončené do dvoch rokov. V Bratislave pribudne 61 000 m² nových kancelárskych priestorov.

Najvyššie dosiahnuteľné nájomné v najatraktívnejších lokalitách Bratislavy v súčasnosti zostáva na úrovni približne 16 až 17 eur/m²/mesiac. Efektívne nájomné sa znížilo o 8 až 12 % vďaka benefítom, ktoré ponúkajú majitelia budov.

Koncom tretieho kvartálu 2011 mierne vzrástol počet neobsadených kancelárskych priestorov, a to na 153 800 m². V porovnaní s predošlým rokom v porovnateľnom období to indikuje pokles iba o 50 bps (bázické body). Celkový počet neobsadených kancelárskych priestorov predstavuje 10,8 % a je vyšší o 170 bps v porovnaní s predchádzajúcim štvrťrokom. Zmena v obsadenosti (presun z kancelárií typu C do štandardu A alebo B) kancelárskych priestorov na trhu dosiahla 9 300 m² (44 %) za kvartál. **ZV**

Trh s priemyselnými nehnuteľnosťami ožil

Slovenský realitný trh s industriálnymi priestormi zaznamenal v 3. štvrťroku 2011 oživenie výstavby. Okrem dokončeného projektu v Košiciach sa finalizuje výstavba nových priestorov v Žilinskom a Bratislavskom kraji. Ich dokončenie sa podľa spoločnosti Cushman & Wakefield očakáva koncom tohto roka, pripadne v 1. štvrťroku 2012.

„Pozitívne vnímame to, že v Bratislavskom kraji, konkrétne v Malackách, sa začala výstavba prvej špekulatívnej haly od roku 2009,“ informuje Martin Baláž z oddelenia priemysel-

ných nehnuteľností v Cushman & Wakefield. Pozitívne informácie spoločnosť zaznamenala aj pri prenájme. V sledovanom 3. štvrťroku bolo na Slovensku prenajatých a prevzatých do užívania zhruba 29 000 m² priemyselných priestorov. Táto prenajatá výmera je podľa spoločnosti najvyššia od 4. kvartálu 2009 (odvtedy sa priemerná prenajatá priemyselná plocha pohybovala od 10 000 do 15 000 m²). Miera neobsadenosti, ktorá patrí v rámci strednej Európy medzi najnižšie, sa dostala na úroveň 2,7 % moderných nájomných priestorov. **TA**



Foto na tejto dvojstrane: TASR, JF, firemné zdroje.

Vhodný čas na investovanie

Investovať do realit sa oplatí aj v tomto čase. Podľa analytika Inštitútu hospodárskej politiky (IHP) Radka Kuruca je to jednak z dôvodu výhodných úrokových sadzieb pri úveroch na nehnuteľnosti, ale aj z dôvodu zaujímavých výnosov z prenájmu.

„Pri zohľadnení súčasných cien bytov a nájomov v lepších lokalitách možno nájsť zaujímavé nehnuteľnosti na kúpu,“ tvrdí R. Kuruc. Podľa neho by nemal byť momentálne dôvodom pre investíciu predpoklad, že cena nehnuteľností bude postupne rásť, ale skôr fakt, že hrubý výnos z prenájmu patrí v Bratislave v rámci okolitých metropol medzi najvyššie. Podľa analýzy IHP je v prípade väčších bytov druhý najvyšší hned po Budapešti a vyšší ako pri porovnateľných bytoch vo Viedni, Varšave a v Prahe. Menší byt s rozlohou 45 m² ponúka investorovi v centre Bratislavy ročný výnos vo výške 6,32 %. Vo Varšave je to len 5,32 %, v Budapešti 5,3 %, vo Viedni 4,76 % a v Prahe 3,98 %. **TA**

Avion prekročí 100-tisíc m²

Najväčšie nákupné centrum na Slovensku Avion Shopping Park v Bratislave sa na jeseň 2012 roka zväčší o pätinu, teda až na 100-tisíc m² prenajímateľnej plochy. Samotný Avion porastie o 4 600 m² (aktu-



álne má cca 84 000 m²), IKEA Bratislava sa zväčší o 15-tisíc m² (aktuálne 22 000 m²). „Ďalším zväčšovaním chceme vytvoriť priestor pre nové módné značky, ktoré zatiaľ nemajú v Avione predajne. Hoci novú časť otvárame až o rok, už sme zazmluvnili väčšiu časť predajnej plochy,“ uviedla riaditeľka nákupného centra Barbora Kostrecová.

V areáli vznikne aj 350 parkovacích miest a nové riešenie dopravy s centrálnym kruhovým objazdom. V podzemnej garáži pribudne 150 parkovacích miest, parkoviisko pri Ikei sa rozšíri o 200 miest. **BV**



Zima sľubuje veľa noviniek na zjazdovkách

Dobre zalyžovať si môžete aj v českých zimných strediskách



Už sa nemôžete dočkať, kedy bude dosť snehu a vy sa vyberiete do hôr? Stojí za to navštíviť aj dobre vybavené strediská za hranicami Slovenska.

Hoci snehová predpoveď pre začiatok zimy príliš priaznivá nebola, české zimné areály sa na sezónu perfektne pripravili a chystajú pre lyžiarov rad zaujímavostí, zliav a výhod. Jednotlivé areály si pre svojich tohtoročných návštevníkov pripravili mnoho noviniek.

Jeseníky

Supermoderné stredisko Kouty nad Desnou otvorili až v minulej zimnej sezóne a stále si drží svoje prvenstvo – je najmodernejším areálom v Jeseníkoch. Jeho najväčším ťahákom je 6-sedačková lanovka, jediná v Česku. Rozhodne sa tu nebudete nudiť – pri hornej stanici lanovky môžete využiť slnečnú terasu s bufetom v alpskom štýle, dole zasa niekoľko reštaurácií. Zjazdovka dlhá 2 450 s prevýšením 500 metrov nadchne každého lyžiara. Ak máte radšej bežky, nechajte sa vyviezť lanovkou na perfektne upravované jesenícke trate. Novinkou tohtoročnej zimy sú novovybudované apartmány priamo pri zjazdovke, nový aprés-ski bar U medveďa a výhodné balíčky ubytovanie + skipasy.

Krkonoše

Aj najnavštevovanejší český lyžiarsky ski areál Špindlerův Mlýn hlási plnú pripravenosť na sezónu i lákavé novinky. Tou hlavnou bude

v tohtoročnej zimnej sezóne trojhodinová permanentka, ktorá je podľa verejnosti veľmi žiadaná. Nedočkaví lyžiar si navyše môžu zakúpiť skipasy cez internet za zvýhodnené ceny už teraz.

Pre svojich najvernejších má ski areál pripravené aj sezónne permanentky. Prítom zakúpením tejto permanentky zároveň získate nárok na zľavu v partnerských zahraničných strediskách, ktorými sú švajčiarsky St. Moritz a rakúsky Grossglockner-Heiligenblut.

Beskydy

Na Valašsku na vás tiež čakajú úžasné zážitky na snehu. Ski areál Razula vo Veľkých Karloviciach ponúka štyri zjazdovky, snowpark i snowtubing. Navyše, vo Veľkých Karloviciach pri

Zjazdovka v jeseníckych Koutoch dlhá 2 450 m s prevýšením 500 m nadchne každého lyžiara.

hoteli Horal sa zriaďuje ľadové klzisko, pričom pri nepriaznivom počasi si môžete oddýchnuť v termálnych bazénoch hotela Horal.

Šumava

O štvrtinu väčšiu plochu na lyžovanie ponúkne tento rok lyžiarom a snoubordistom najväčšie české lyžiarske stredisko Šumavy – Ski areál Špičák. Je to, ako keby tu vznikla úplne nová zjazdovka dlhá kilometer a široká 30 metrov. Tiež Ski areál Lipno prešiel počas posledných rokov rozsiahlou modernizáciou, a preto teraz ponúka lyžiarom naozajstný komfort. Zaujímavosťou je aj takmer kilometrová skicrossová

dráha s klopenými zákrutami, terénymi nerovnosťami a prejazdmi snežných valov.

Jednou z tohtoročných noviniek je atraktívna zľavová karta Lipno Card, vďaka ktorej budete mať nielen lacnejší skipas, ale môžete získať aj množstvo ďalších zážitkov v celej oblasti okolo Lipna, v Českom Krumlove, Českých Budějoviciach i na ďalších miestach.

Jizerské hory

Ski areál Ještěd je jedným z dopravne najdostupnejších stredísk v ČR, pretože veľmi blízko neho vedie diaľnica z Prahy. V tohtoročnej sezóne bude v stredisku zavedená služba Skiline, ktorá lyžiarom umožňuje podľa sériového čísla lístka zistiť, koľko nalyžovali kilometrov, aké bolo prevýšenie a koľkokrát išli ktorou lanovkou. Ski areál tiež rozšíri svoj snowpark o nové skoky a prekážky. Spoločný produkt s Centrom Babylon, ktorý sa nazýva „Z lyží do aquaparku“, predstavuje denný lístok za veľmi zvýhodnenú cenu. S ním získate nielen celodennú návštevu ski areálu, ale aj možnosť navštíviť aquapark v Centre Babylon.

Orlické hory

Skipark Červená Voda bol síce otvorený až v minulom roku, ale hneď v prvej sezóne si získal mnoho priaznivcov. Najdlhšia zjazdovka Orlických hôr a vyhrievaná 4-sedačková lanovka – to je len pár lákadiel z minulého roka. V tomto roku sa v stredisku podarilo vylepšiť lanovku tzv. bublinami, takže pri ceste na kopec už nemusíte mrznúť. I o najmenšie ratolesti tu bude skvele postarané – vznikol tu detský lyžiarsky park s lyžiarskym kolotočom, vlekom s teleskopickými unášačmi a snowtubingom.

Viac tipov na zimné výlety a dovolenku v Česku nájdete na www.cesketripy.cz

HORSKÁ ROMANTIKA, KTORÁ VÁS ZAHREJE PRI SRDCI



Užite si zimu v Česku
www.cesketripy.sk





Hotely: ako pritiahnuť klienta

Jesenná konferencia Zväzu hotelov a reštaurácií SR sa niesla v znamení praktického know-how.

Slovenskú hotelovú ponuku tvoria predovšetkým menšie objekty. Priemerný hotel má 71 izieb a 158 lôžok, jeho reštaurácia 111 stoličiek; hosť v ňom zostáva 2,1 dňa. Obsadenosť hotelov v prvom polroku 2011 dosiahla len 22 percent, pričom ponúkajú 150-tisíc lôžok. Žiaľ, pobyt cudzinca na Slovensku sa postupne skrátil z 3,5 noci na 3 noci, čo za desať rokov znamená takmer o milión prenocovaní menej. Hlavnými prekážkami rozvoja cestovného ruchu v SR sú neúnosná administratívna záťaž, neprehľadná spleť stále nových predpisov, nedostatočný systém podpory cestovného ruchu zo strany štátu či územných celkov, nezosúladenie potrieb hotelového trhu a odborného vzdelávania, nezmyselne vysoká sadzba DPH... Hotelierov a manažérov reštaurácií zaujíma, ako si s týmito prekážkami majú v prevádzke poradiť. Niekoľko odpovedí dala aj nedávna jesenná konferencia Zväzu hotelov a reštaurácií SR (ZHR SR), ktorá sa konala v hoteli Patria na Štrbskom Plese. Niesla sa predovšetkým v znamení praktického know-how.

Zmeny na scéne turizmu

Hotelieri nepotrebujú služby ani „vidiny“ na dvadsať rokov vopred, zaujímajú ich operatívne a konkrétne riešenia odborníkov i štátu. Preto zarezovalo vystúpenie Stanislava Rusinka, generálneho riaditeľa sekcie cestovného ruchu MDVRR SR, o nedávno schválenej novele zákona o podpore cestovného ruchu, najmä v rovi-

ne, ako konkrétne sa ňou zlepši investovanie do turizmu. Podobne zaujal Peter Belinský, riaditeľ SACR, ktorý sa venoval manuálu pre cestovný ruch jednotlivých krajín EÚ. Jeho vypracovanie vyplynulo zo stretnutia Európskej komisie v Krakove. Tzv. biela kniha má zasa pomôcť rozvoju cestovného ruchu prostredníctvom celosvetových opatrení na odstraňovanie byrokracie.

Najpálčivejšie však zneli otázky týkajúce sa nových udalostí. Ide o čerstvý zákon o pohybe osôb, súvisiaci s tzv. nahlasovaním cudzineckej polícii, spoločnú prácu ministerstva pôdohospodárstva, ministerstva životného prostredia a vyšších územných celkov na projekte horskej cykloturistiky či nové pravidlá možnosti využitia „poukážok“ dôchodcov aj mimo siete Sorea. Pozornosť vzbudzuje aj dokompletizovanie návrhu na „light“ verziu rekreačných poukazov pre zamestnancov i návrh na podporu profesionálnej gastronómie prostredníctvom odpisovateľných výdavkov či rozdelenie 36 mil. eur na hospodársky rast, vyplývajúci z „výzvy '07“ (ktoré sa však vraj vôbec nepoužijú na výstavbu nových zariadení).

Vzhľadom na pretrvávajúci nedostatok investičných zdrojov bol veľmi podnetný blok o financovaní cestovného ruchu aj mimo fondov EÚ. Vďaka konzultantke Ivane Hacıovej sa účastníci konferencie dozvedeli, ako môžu získať prostriedky napríklad z tzv. regulačného operačného programu či fondov z Nórska a zo Švajčiarska.

V centre záujmu praktické otázky

Ekonomickému porovnaniu slovenskej a českej hotelovej brandže sa venoval Ondřej Špaček, manažér projektu Travel Leisure Tourism benchmark zo spoločnosti KPMG Praha. Do eko-

nomického bloku patrili aj manažment obratu a tvorba klientskych balíkov. „Vernostný program ako služba navyše namiesto neustáleho zľavovania – to je pre hotely jediná cesta,“ zdôraznil Patrik Bočkay, riaditeľ hotela Lux v Banskej Bystrici. „V gastronómii zasa kvalita namiesto cien nezohľadňujúcich ani náklady. Nielenže neprinesú ani minimálny efekt, ale privedú do hotelovej reštaurácie celkom iného hosťa, než akému ponúkame svoje produkty,“ dodal.

Konferencia sa venovala aj ďalším kľúčovým bodom hotelového a reštauračného biznisu – personálu a tvorbe produktu. Vzdelávanie a príprava pracovníkov sa už dávno stali neuralgickým bodom; manažment zariadení neustále bojuje s nedostatkom kvalitných zamestnancov a absolventov odborných škôl na úrovni.

Príklad „lákadla pre hosti“ prišiel popísať Juraj Flamik, koordinátor programu Greenways z Brna. Hotelierov zaujalo, ako sa Moravčanom podarilo vytvoriť ucelený produkt vínnej turistiky. Prezident Asociácie hotelov a reštaurácií ČR Václav Stárek zasa priblížil, ako hotelom i krajine pomáha pri získavaní zahraničnej klientely certifikačný systém Hotel Stars Union. Keďže znamená výrazné posilnenie konkurencieschopnosti hotelového trhu krajiny, v jeho režime už dnes pracuje desať európskych štátov. Aj Slovensko prejavilo záujem sa k tomuto „hviezdičkovému“ systému pripojiť. Aj keď priemerná dĺžka pobytu návštevníka v Česku je podobná nášmu (3,05 noci), v minulom roku zaznamenali približne 37 miliónov prenocovaní (u nás niečo vyššie 10 miliónov). Obsadenosť hotelov dosiahla v Českej republike 34 percent, u nás len 22 percent, pričom máme 150-tisíc lôžok a v ČR ponúkajú až trojnásobok.

SH/BV
Foto: TASR

Chateau Herálec: oddych v noblese

Luxusný hotel na Českomoravskej Vysočine láka nielen milovníkov golfu



Päťhviezdičkový Boutique Hotel & Club Resort Chateau Herálec, obklopený lesmi a prírodou Žďárských vrchov, ponúka svojim návštevníkom široké možnosti aktívneho oddychu.

Boutique Hotel & Club Resort Chateau Herálec sa ako jeden z mála hotelov v regióne Vysočina môže pochváliť vysoko nadštandardnými službami pre tých, ktorí túžia po výnimočnosti, oddychu a aktívnom zážitku – a to pod jednou strechou.

Zámocký hotel je určený hosťom, ktorí vyhľadávajú služby na najvyššej úrovni – najmä manažérom a podnikateľom. Prostredníctvom konceptu Klub Chateau Herálec môžu na jednom mieste pokračovať vo svojom biznise a potom tráviť voľný čas v súkromí a podporovať svoj zdravý životný štýl.

Luxus priestoru

Zámok ponúka svojim hosťom 9 exkluzívnych priestorových apartmánov a 10 priestorových luxusných dvojposteľových izieb s krásnym výhľadom do anglického parku. Všetky sú pritom, vďaka kreatívnemu prístupu hotelového manažmentu, nositeľmi vlastného príbehu. Kráľovský a prezidentský apartmán ponúkajú okrem neobvykle veľkej rozlohy noblesu starých čias: zreštaurované fresky, štukové výzdoby, pôvodné drevené obklady s bohatou

rezbárskou výzdobou. V jednotlivých detailoch Chateau Herálec cítiť život, ktorý zámku vdýchla jeho majiteľka PhDr. Alexandra Kasperová, MBA, ktorá vedie spoločnosť Malý zámček, s. r. o. Je hlavou i srdcom projektu komplexnej stavebnej a pamiatkovej obnovy zámku Chateau Herálec.

Aktívny oddych

Chateau Herálec poskytuje svojim návštevníkom priestor pre aktívny oddych – a tí, ktorí túžia po zážitkoch, sa môžu inšpirovať Knihou zážitkov, ktorú majú k dispozícii. Prostredie poskytuje príležitosti na načerpanie energie z pohybu a prírody. Golf, let balónom, kúpanie v lome, jazdenie na koni, let vrtuľníkom, nordic walking či v zime psie záprahy sú len zlomkom zážitkov, ktoré človek môže v Chateau Herálec zažiť. Súčasťou Knihy zážitkov je atraktívna mapa, ktorá záujemcovi presne ukáže, kde

nájde všetky miesta, s popisom možností, ako príjemne stráviť pobyt v Chateau Herálec.

Wellness a relax duše

Vyhľadávanou alternatívou aktívneho oddychu sú priestory Wellness & Spa Energie či fitnesscentrum alebo zámocký bazén, kde jedinečnú atmosféru Chateau Herálec dotvára možnosť zaplávať si priamo pod zámockými klenbami.

Hostia majú možnosť očistiť svoje telo a myseľ v troch druhoch saun (fínska, švédka a parná), môžu sa nechať rozmaznávať uvoľňujúcimi masážami a čerpať energiu v silenciári pod zámckou oranžériou. Delikátnu gastronómiu z výlučne čerstvých biosurovín si môžu vychutnať v najstaršej časti zámku, v ktorej je dnes reštaurácia Honoria. Chuť a vôňu pripravených jedál doplnia široký výber lahodných vín z archívnej zámckej vinnej pivnice Biskupa Jána.

Golfové aktivity

Neďaleko zámku, v nádhernej scenérii Vysočiny, sa nachádzajú Golf klub Telč a Golf klub Konopiště. V oboch prípadoch ide o veľké 18-jamkové ihriská. V bezprostrednej blízkosti Chateau Herálec sa do budúcnosti počíta i s vybudovaním golfovej akadémie s deväťjamkovým ihriskom, ktoré bude len pár minút chôdze od zámku.

Pohoda, krásna, zážitky

Po viac ako dvojročnej obnove sa Chateau Herálec stal miestom plným zážitkov a pohodovej atmosféry, kde si človek môže vychutnávať luxus zámckého priestoru a zároveň krásy okolitého regiónu Vysočina. Výhodná poloha zámckého hotela ho predurčuje na to, že bude vyhľadávaný ako destinácia návštevními zo všetkých kútov Českej republiky, ale i zo Slovenska a ostatných okolitých štátov. **VN**



Nový regionálny šéf pre značky Peugeot a Citroën



S účinnosťou od 1. januára 2012 bol vymenovaný za generálneho riaditeľa značiek Peugeot a Citroën na Slovensku, v ČR a v Maďarsku Wojciech Tomaszewicz. Pod jeho vedením budú rozvíjať predaje a obchodnú sieť svojich značiek generálny riaditeľ značky Peugeot, ktorým bude od januára Matúš Paľa, a nový generálny riaditeľ značky Citroën Marc Bénier. V súvislosti s organizačnými zmenami bude W. Tomaszewicz podriadený riaditeľovi novozriadenej obchodnej riaditeľstvá pre Európu v rámci skupiny PSA Peugeot Citroën, ktorým sa stal Jean-Philippe Imparato. W. Tomaszewicz (40) pracuje v skupine PSA Peugeot Citroën od roku 1994. Vykonával rôzne funkcie najmä v oblasti obchodu v rámci značky Citroën. Od januára 2011 pôsobí ako generálny riaditeľ spoločnosti Citroën Maďarsko, od novembra 2011 bol poverený riadením tejto značky aj v ČR a na Slovensku. **IO**

Argentínsky manažér v Telefónica Slovakia



Novým generálnym riaditeľom spoločnosti Telefónica Slovakia sa stal Ramiro Lafarga Brollo, ktorý predtým pôsobil vo funkcii obchodného riaditeľa Telefónica Chile. Topmanažment tak posilnil skúsený argentínsky manažér telekomunikačného biznisu, ktorý na Slovensku bude mať možnosť využiť bohaté skúsenosti z latinoamerických trhov. Ramiro Lafarga Brollo (42) predtým pôsobil aj ako obchodný viceprezident spoločnosti Telefónica Brasil a ako obchodný riaditeľ v spoločnosti Movistar Chile. **VN**

Sanofi a Zentiva v SR s novou šéfkou

Pozíciu country manažérky spoločnosti Sanofi a generálnej riaditeľky spoločnosti Zentiva na Slovensku vykonáva od 1. decembra Soňa Porubská. Pred nástupom do Sanofi pôsobila ako country manažérka a Market Access manažérka

pre strednú a východnú Európu v spoločnosti Sandoz. Kariéru začala v spoločnosti Shering-Plough a pôsobila aj v spoločnosti Ratiopharm na pozícii generálnej riaditeľky pre Slovensko a ako area manažérka pre východnú Európu.

S. Porubská je doktorkou prírodných vied v odbore biológia a získala titul PhD. v odbore imunológia. Zentiva, člen skupiny Sanofi, je dodávateľ liečiv so sídlom v Prahe. **VN**

Posilnenie HP Slovakia Cloud



Do funkcie Cloud Program Leader spoločnosti HP Slovakia nastúpil Zdenko Böhmer. Od roku 2004 do roku 2008 pracoval vo funkcii Line of Business Manager, kde bol zodpovedný za služby s vyššou pridanou hodnotou, za analýzu trhu a rozvoj podnikania. Orientoval sa aj na zákaznícky presales – hlavne pre významných zákazníkov. Od roku 2009 pôsobil vo funkcii Technology Services Country Business Manager. **VN**

GW 1112-11

Vianočný darček pre váš business



MONOGRAM Interactive prináša nástroje digitálneho publikovania. Vytvorte svoju prezentáciu na štýlový iPad alebo obľúbený smartfón.

coverpage
digital publishing platform tools

monogram

+421 905 430 809 / www.monograminteractive.com / sales@monograminteractive.com

■ naša anketa

Téma: goodwill

- 1 Aký význam pripisujete goodwillu firmy? Je dnes dôležitejší ako v minulosti?
- 2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



MICHAL RAJNEC
product & sales manager
PLAY Electronics, s. r. o.

1 Goodwill znamená pre nás niečo ako goodfeel. Ak v našom klientovi vyvolávajú naše produkty pozitívne skúsenosti a pocity, je to jednoznačne goodfeel, ktorý nám následne vytvára goodwill.

2 V našom portfóliu produktov sú najmä robotické vysávače, ktoré sú špičkou v segmente. Goodwill si preto udržiavame distribučnými kanálmi a predajcami, ktorí sú k dispozícii našim zákazníkom, servisom a vernostným programom pre tých, ktorí vstúpia do „našej rodiny“. Chceme, aby náš goodwill bol magnetom pre tých, ktorí ho chcú mať tiež, a preto s nami spolupracujú. Goodwill je teda v našom ponímaní o nadväzovaní stabilných a výhodných partnerstiev s tými, ktorí chcú dlhodoobo prosperovať a byť rešpektovanými na trhu.

Športujte

bezpečne a bez bolesti

Odborníčka na telovýchovné lekárstvo radí, ako sa rýchlo zbaviť bolesti pri športových úrazoch.

Športujeme čoraz častejšie a masovejšie. Pohyb v posledných rokoch nie je len činnosťou a zábavou pre pár jedincov. Stal sa príležitosťou, ako sa zdokonaľiť, oddýchnuť si, dodať telu potrebnú dávku energie, šťastia, zlepšiť si kondíciu a správnu koordináciu. Športovať môže každý. Jednotlivé športové aktivity sa však musia optimálne rozložiť. Ich vhodnosť pre rôznych jednotlivcov závisí od rozličných faktorov. Medzi prvky, ktoré odlišujú možnú záťaž na organizmus človeka, patria vek, pohlavie a zdravotný stav.

Nadšenie pre šport vo voľnom čase je však spojené aj s možnosťou nepríjemných zranení a úrazov. Ako sa im vyhnúť? Ako ich správne ošetriť a účinne sa zbaviť bolesti? Poradíme vám, ako si môžete pohybové aktivity vychutnať plnými dúškami a bez strachu z bolesti a poranenia aktívne športovať. „Šport potrebuje celého človeka. Organizmus treba počúvať a nejsť proti prúdu,“ hovorí odborníčka na telovýchovné lekárstvo MUDr. Alena Urvayová.

Športujete? Čo sa vám môže prihodiť?

Pohybová aktivita je pre ľudský organizmus dôležitá z pohľadu aktívneho zdravia a vyššej schopnosti zvládať nástrahy súčasného života. Ak prihladneme na vek a možnosti, adekvátna pohybová aktivita prináša len pozitíva. To, či môžete vaše telo zaťažovať a akou intenzitou, sami neviete. Bez vyšetrenia to ani nepôjde. Pozitívny vzťah k pohybu môže však priniesť aj negatíva. „V niektorých prípadoch ide o preťažovanie, ale prihodí sa vám môže aj vážnejší úraz. Poškodenie závisí od druhu aktivity. Obvykle ide o úraz

oporno-pohybového systému – teda svalov a kĺbov. Najčastejšie sú to kolená, prípadne bedrové kĺby alebo horné končatiny, ako aj lakťové kĺby. Kŕče a svalové poškodenia sa tiež často objavujú, najmä vo vyššom veku,“ hovorí MUDr. Urvayová.

Aký šport, také zranenie

Všetky poškodenia či úrazy súvisia s typom športu. Pri kolektívnych športoch sa častejšie vyskytujú úrazy kĺbov, hlavne záťažových. Vo futbale sú to kolená, vo volejbale ide takisto

Aj na aktívnu dovolenku, napríklad spojenú s lyžovaním, treba telo dôkladne pripraviť.

o kolená, prípadne ramená. Kolektív zvädza k vysokej aktivite, a tak sa častejšie vyskytujú aj úrazy. V individuálnych športoch, kde si tempo reguluje človek sám, sú zranenia zriedkavejšie. Vyskytujú sa však poškodenia z preťaženia. Ako príklad možno uviesť tenisový lakeť, vnútorný lakeť pri golfe alebo plavecké rameno pri plávaní.

Zlaté pravidlá športovca

Pred každou športovou aktivitou by ste sa mali adekvátne rozvíjiť. Zobrať si so sebou fľašu vody a dodržiavať pitný režim je základným predpokladom správneho fungovania organizmu. Dodržiavať zásady, ktoré vyplývajú zo samotného športu, by mali byť samozrejmosťou. Patrí k tomu aj nosenie doplnkov chrániacich zdra-

vie pred úrazom. Medzi doplnkami by nemali chýbať chrániče na kolená, lakte, ruky a prilba. Postupné zaťažovanie organizmu, pravidelnosť a regenerácia po pohybových aktivitách uzatvárajú zlaté pravidlá určené pre každého športovo aktívneho jedinca.

Liečenie a rekonvalescencia

„Úraz, ktorý sa stal pri športe, sa musí liečiť, nie regenerovať. Až potom nasleduje rekonvalescencia. Obdobie liečby si niekedy vyžaduje dlhšiu rehabilitáciu, až potom sa môže postupne organizmus zaťažiť,“ hovorí MUDr. Urvayová. „Ak si zvolíte aktívnu dovolenku, napríklad lyžovanie alebo cykloturistiku, tak aj na tieto aktivity sa musíte dôkladne pripraviť, ak sa nechcete v prvých dňoch zničiť a zvyšok dovolenky stráviť na PN-ke,“ upozorňuje odborníčka.

Prvá pomoc pri úrazoch

Čo potom, ak sa už úraz prihodil? Postihnuté miesto je dôležité schladíť, najlepšie ľadom, potrieť protizápalovou masťou a prekryť obväzom alebo nechať voľne na vzduchu.

Vhodná je napríklad prírodná masť Traumeel S, ktorá obsahuje výťažky z dvanástich liečivých bylín a dve minerálne látky, ktoré podporujú hojenie zranenia, povzbudzujú vlastné liečivé sily organizmu a zmierňujú bolesti. Predišť krvnému výronu môžete polohovaním postihnutej končatiny.

Život = pohyb

Bez pohybu by nebol život. S pohybovými aktivitami sa formuje človek ako celok, harmonizuje sa telo a duša, rozvíja a stimuluje sa. Pohyb znamená zdravie, ktoré je najcennejším darom, ktorý človek môže dostať. Tak neváhajte a športujte. Nielenže si oddýchnete, ale sa aj naladíte na pozitívnu vlnu.

BV



Na „svalovicu“ treba ísť rafinovane



Svalovú horúčku spôsobuje náhle preťaženie organizmu pri fyzickej záťaži. Zvyčajne vzniká vtedy, ak pohyb alebo cvičenie neprispôbíme svojej kondícii.

Pravidelný pohyb blahodarne pôsobí na zdravie, posilňuje imunitu, zlepšuje kondíciu. Je najjednoduchším tréningom pre srdce a dýchacie orgány. Zlepšuje látkovú premenu, zabraňuje ukladaniu tukov a upokojuje nervy. Keď sa však pri pohybových aktivitách preceňujeme, vedľajším výsledkom nemusí byť len vyčerpanosť, ale aj bolestivá svalová horúčka (svalovica).

Vzniká v dôsledku náhleho preťaženia organizmu pri fyzickej záťaži. V tele sa vtedy uskutočňujú určité chemické procesy, pri námahe sa poškodzujú svalové bunky, čo je prirodzená reakcia organizmu na nové zaťaženie. Svalovica

môže postihnúť aj profesionálnych športovcov. Zvyčajne sa to stáva vtedy, keď sa po chorobe či zranení ženú do extrémnych výkonov.

S aktívnym pohybom začínajte opatrne

Turistika, cvičenie, rezká chôdza a podobné aktivity výrazne utužia vaše zdravie. Budete výkonnejší, koncentrovanejší, pomôžete si s regulovaním hmotnosti, odstránite aj ľahšie depresie, pochmúrnú náladu a predídete rôznym

Uvoľňovacie cvičenia, studená sprcha a masáž zmiernia bolestivú horúčku svalov.

ďalším ochoreniam. Ak je bolestivá svalová horúčka príčinou, že sa cvičeniu a fyzickej aktivite vyhýbate, ponúkame vám niekoľko rád:

1. Nesnažte sa za každú cenu rýchlo dosiahnuť cieľ, ktorý ste si vytýčili, je rozumnejšie dopra-

- covať sa na určitý stupeň zdatnosti postupne.
- Dbajte o to, aby ste mali vhodný športový odev a vybavenie.
 - Každú telesnú aktivitu začínajte zahrievacími cvičeniami.
 - Prv než sa prvý raz intenzívne vrhnete na turistiku či cvičenie, poraďte sa so svojim lekárom. Konzultácie by ste nemali podceňovať, ak:
 - máte viac ako 60 rokov,
 - máte viac ako 40 rokov, ale od mladosti ste necvičili pravidelne,
 - ste silný fajčiar,
 - máte nadmernú hmotnosť,
 - ste pod kontrolou lekára pri dlhotrvajúcom ochorení (vysokom krvnom tlaku, ochorení srdca, na cukrovku či poškodenie obličiek),
 - ste tehotná.

Ako na svalovú únavu?

Pomôžu jej predísť napríklad látky s obsahom enzýmov. Požitím takýchto zmesí sa bolesť svalov nedostaví, prípadne sa organizmus rýchlejšie zregeneruje. Zmiernia ju aj dobrý spánok alebo studená sprcha (stačí 5 až 10 minút), pri ktorej sa cievy stiahnu a následne rozšíria, čím sa rýchlejšie vyplaví spodiny z tela. Dôležité po skončení športovania sú tiež uvoľňovacie cvičenia. Vynikajúca je masáž, ktorá svaly uvoľní. Niektoré masáže si môžete urobiť aj sami doma. Liečivé zložky pri vtieraní preniknú cez pokožku hlbšie do organizmu a pomôžu rýchlejšej regenerácii.

Telové a masážne oleje sa postarajú o pokožku a svaly pri športe či fitnes. Vhodnou voľbou sú napríklad telové a masážne bio oleje značky Saloos. Odporúčajú sa rekreačným aj vrcholovým športovcom. Telo pred svalovou záťažou príjemne prehrejú, prekrvia pokožku a svaly, čím sa znižuje riziko poranení. Po zvýšenej telesnej námahe zasa podporujú uvoľnenie, zmiernujú napätie svalstva, kŕče a tiež opuchy. Navyše dodávajú pokožke vláčnosť a jemnosť, dokonca aj na chodidlách, a zabraňujú plesniam.

VN/BV

Pime zdravú vodu

Denne by sme mali na každých 10 kg telesnej hmotnosti vypíť približne 0,2 – 0,4 l kvalitnej vody. Voda z vodovodu však môže obsahovať látky, ktoré ovplyvňujú jej chuť či vôňu. Vidiecke studne zasa podľa výskumov obsahujú dusičnany z poľí, mechanické nečistoty a nadmerné množstvo baktérií. Voda z vodovodných kohútikov je spravidla podzemná alebo povrchová upravovaná voda z riek. Často radšej siahame po vode z plastových fliaš.

Tu pomôžu filtračné kanvice, ktoré eliminujú nežiaduce zložky vo vode a zároveň redukujú obsah ťažkých kovov, ako sú olovo či meď. Tým nielen zvyšujú kvalitu, ale aj chuť horúcich a studených nápojov. Sú vhodné aj pri varení a príprave jedál. Filtráciou sa totiž obmedzuje dočasná tvrdosť vody, ktorá spôsobuje vytváranie vodného kameňa napríklad



Filtračná kanvica Laica

v rýchlovarných kanviciach. Navyše, filtrovanie je aj cenovo efektívne: 1 liter lahodnej a kvalitnej vody sa dá získať za cca 5 centov. Prítom nielenže dbáme o zdravie a šetríme peňaženku, ale aj chránime životné prostredie. Malá domácnosť môže ročne vyprodukovať odpad v podobe stoviek plastových fliaš, čím zbytočne zaťažuje životné prostredie.

VN

Cukrovka skracuje život aj o 10 rokov

Každý z nás pozná niekoho, kto ňou trpí. Jej správna liečba pomáha udržať kvalitu života.

Cukrovka (diabetes mellitus) je chronické metabolické ochorenie, ktorého základnou črtou je zvýšená hladina cukru v krvi – hyperglykémia. Toto ochorenie sa stalo závažným problémom; odhaduje sa, že celosvetovo už postihuje 366 miliónov ľudí. Na Slovensku ním trpí viac než 330-tisíc pacientov, pričom tretina z nich nie je diagnostikovaná.

Diabetes necítíme

Chorobu spôsobuje porucha tvorby a uvoľňovania hormónu podžalúdkovej žľazy – inzulínu. Ide o nevyliciteľnú chorobu, ktorá v prípade neskorého rozpoznania alebo nesprávnej liečby prináša mnohé komplikácie s následnou možnou invalidizáciou alebo dokonca úmrtím. Diabetes mellitus sa v rozvinutom štádiu prejavuje najmä intenzívnym smädom, častým nutkaním na močenie a rýchlym chudnutím. Avšak ľudia „len“ so zvýšenou hladinou cukru v krvi sa väčšinou vôbec necítia chorí. Môžu žiť mesiace bez toho, aby o chorobe vedeli. Už vtedy však môžu mať rozvinuté komplikácie, lebo hyperglykémia je rizikový faktor mnohých závažných ochorení: srdcového infarktu, mozgovej porážky, zlyhania obličiek, oslepnutia, poškodenia nervov. Tomu všetkému možno predchádzať udržiavaním prijateľnej hladiny.

Informácie a prevencia

Na to, aby pacienti mohli viesť plnohodnotný

život, potrebujú dostatok informácií. V súčasnosti aktívne pomáha vzdelávací program ViaDIA, ktorý pacientom prehľadne približuje dôležité oblasti životného štýlu diabetikov – racionálnu výživu, pohybové aktivity i možnosti farmakologickej liečby.

Ak sa cukrovka včas odhalí a lieči, nemusí znamenať zásadnú zmenu kvality života. Horšie je to vtedy, keď človek o chorobe nevie a nelieči sa. Diabetik je rizikový pacient vyžadujúci si priebežnú kontrolu a vzdelávanie. Ideálna liečba je založená na aktívnej spolupráci pacienta – diabetika a lekára – diabetológa. Predstavuje ju komplex opatrení, najmä vhodná diéta, primeraná fyzická aktivita a prípadné užívanie tabliet alebo podávanie inzulínu.

„Je to choroba zákerná, pretože sa na začiatku neprejavuje tak, aby nútila chorého ísť k lekárovi,“ hovorí doc. MUDr. Emil Martinka, PhD., predseda Slovenskej diabetologickej spoločnosti. Odporúča vyšetrenie hladiny cukru v krvi v rámci preventívnej kontroly u lekára raz za dva roky.

Epidémia?

Diabetes mellitus v dnešnej dobe naberá rozmery epidémie. Počet diabetikov sa prudko zvyšuje. Potreba riešiť ochorenie ako problém nielen medicínsky, ale aj spoločenský, je čoraz naliehavejšia. Aj preto pristúpili v roku 1991 Medzinárodná federácia pre diabetes (IDF) a Svetová zdravotnícka organizácia (WHO) k vyhláseniu 14. novembra za Svetový deň diabetu. Na Slovensku je tento rok v poradí tretím rokom päťročnej informačnej kampane s cieľom pripomenúť verejnosti potrebu vzdelávania a prevencie. VN/BV

Lupus je ťažké popísať a ešte ťažšie s ním žiť

Keď sa povie lupus (celým názvom systémový lupus erythematosus), väčšina ľudí netuší, o čo ide. Je to však závažné, nevyliciteľné ochorenie, ktoré napáda najmä mladé ženy v produktívnom veku, ale môže postihnúť kohokoľvek a prepuknúť celkom nečakane. Zvyšší informovanosť o ňom bolo cieľom Mesiaca povedomia o lupuse a novej internetovej stránky www.systemovylupus.sk.

Systémový lupus je autoimunitné ochorenie, pri ktorom imunita bojuje proti cudzorodým látkam, ale vytvára protilátky namierené proti vlastným tkanivám. Tým dochádza k zápalu a poškodeniu tkanív. Zatiaľ nie je

jasné, prečo imunitný systém takto zlyháva. Lupus celosvetovo postihuje približne 5 miliónov ľudí, z toho asi pol milióna v Európe. Diagnostikovať ho nie je jednoduché. Prejavy sú totiž rôznorodé, môžu byť u každého pacienta iné a pripomínať príznaky iných ochorení. Komplikuje to aj pomalý priebeh ochorenia, v úvode často s nešpecifickými prejavmi, preto môže trvať roky, kým lekári určia správnu diagnózu.

A prečo lupus? Chorobu tak pomenovali už v 13. storočí – pre jej kožné prejavy, ktoré niekedy pripomínali ranu po uhryznutí vlkom (lat. lupus).

BV

Je CUKOR váš tichý NEPRIATEĽ?



Pokiaľ vám hodnoty cukru v krvi neustále kolíšu a hľadáte spôsob ako ho skrotiť, vyskúšajte výživový doplnok **Dialevel®**.

Rovnako ako tisícom spokojných užívateľov aj vám môžu účinné látky **chróm, škorica a kyselina alfa-lipoová** pomôcť účinne regulovať hladinu krvného cukru a udržať ho pod kontrolou.

Kyselina alfa – lipoová je v súčasnosti „zlatý štandard“ v boji proti diabetickým komplikáciám. 3 tablety Dialevelu denne pokryjú odporúčané denné množstvo tejto účinnej látky.

AKCIA!



Limitovaná séria

Dialevel® je vhodný pre diabetikov, osoby s poruchou glukózovej tolerancie a ľudí trpiacich nadváhou.

Žiadajte v lekárni,
na infolinke **0800 191 191** alebo na
www.dialevel.sk



WALMARK®
ZDRAVIE PRE CELÚ RODINU

Zastavte propolisom škriabanie v krku!

Už na jeseň na nás s chladným počasím začali číhať rôzne choroby. Veľa ľudí okolo nás má chrípku, nádchu alebo „len“ pokračiava. Môže byť otázkou času, kedy aj na nás sadne nejaký ten vírus. A aj taký nevinný zápal hrdla môže poriadne zneprijať život. Pálenie a bolesť v krku, nepríjemný pocit pri každom prehltnutí, ktorý vám pri jedle znechutí každé sústo, a celkový pocit nepohody môžu byť i predzvesťou infekcie horných dýchacích ciest.

Týmito príznakom môžete teraz predchádzať a v prípade už prepuknutej choroby zmierniť jej prejavy. Vaše hrdlo upokojia pastilky na cmúľanie PROPOLKI s prírodným extraktom z propolisu.

Liečivá sila propolisu bola známa už v staroveku. Je to včelí produkt, ktorého účelom



bolo udržanie zdravia včelstiev, keďže dezinfikuje úf. Postupne sa začal využívať v ľudovom liečiteľstve a v kozmetike a dnes sa hodne využíva vo farmácii.

Propolis má antiseptické a hojivé vlastnosti, pôsobí ako prevencia pred prechladnutím a na ochranu zdravia horných dýchacích ciest, má silné regeneračné, antibakteriálne a protizápalové účinky a stimuluje imunitný systém a metabolizmus.

VN

RS vírus

Respiračný syncytiálny vírus (RS vírus; RSV) je častou príčinou ochorenia dýchacieho systému človeka. U nás sa objavuje najmä v zime. Zväčša sa prejavuje ako typická viróza, teda nádchou, zvýšenou teplotou a po pár dňoch odznie.

Nebezpečná je však táto infekcia pre predčasne narodené deti do 3 rokov. Môže viesť k zlyhaniu dýchania, a tým ohrozeniu života, pretože nedonosené deti majú slabšie nedozreté pľúca, slabú imunitu a často aj iné zdravotné problémy. Na Slovensku sa narodí ročne asi 60 000 detí, z nich asi 4 000 predčasne. Monitorovanie RSV sa zatiaľ nerobí na celoštátnej úrovni, len na niektorých pracoviskách, napríklad v Košiciach.

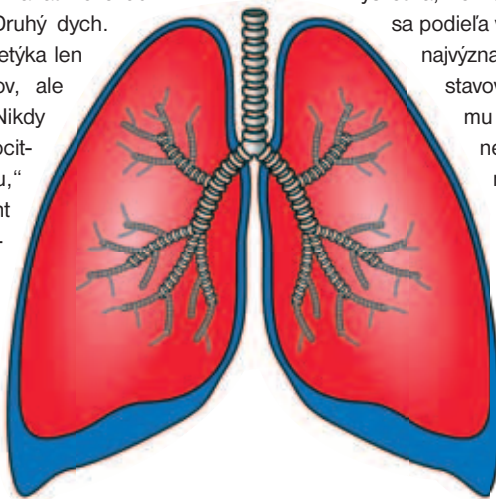
BV

Druhý dych proti rakovine pľúc

Rakovina pľúc, ktorá sa ročne diagnostikuje asi u 2 500 Slovákov, patrí medzi tri najčastejšie príčiny úmrtia na onkologické ochorenia. Pacientom s týmto ochorením a ich rodinným príslušníkom začalo pomáhať nové občianske združenie Druhý dych.

„Rakovina pľúc sa netýka len samotných pacientov, ale aj rodín a blízkych. Nikdy nevieme, kedy sa ocitneme v ich okruhu,“ uviedol prezident združenia Erik Ondrejka. Pre záujemcov, ktorí chcú získať viac informácií o ochorení či praktické rady o živote s ním, vznikla webová stránka www.druhydych.eu.

November bol Mesiacom povedomia o rakovine pľúc. K celosvetovej iniciatíve sa opäť pripojilo aj Slovensko. V nákupných centrách v Bratislave, Banskej Bystrici, Košiciach a Nitre si návštevníci mohli pozrieť výstavu maľovaných sadrových modelov pľúc. Vymaľovali ich podľa vlastnej fantázie



známe osobnosti z kultúry, športu, spoločenského života a, samozrejme, medicíny.

Onkologička Milada Veselá z bratislavskej ružinovskej nemocnice na stretnutí s novinármi

vysvetlila, že na vzniku rakoviny pľúc

sa podieľa viacero faktorov, ale za najvýznamnejší sa považuje vy-

stavovanie pľúc cigaretového dymu. Ak však podľa

nej fajčiar ukončí fajčenie cigariet pred 35.

rokom života, krivka

pravdepodobnosti jeho prežitia sa nelíši od fajčiarov.

Nádory pľúc sa delia na dve kategórie, a to na nemalobunkový a malobunkový karcinóm. Od typu nádoru, ako aj štádia ochorenia sa

následne odvíja aj liečba. V prípade rakoviny pľúc je možná chirurgická liečba, rádioterapia, chemoterapia a cielená biologická liečba, ktorá nepôsobí na telo pacienta tak toxicky ako chemoterapia.

TA/VN

Otázniky okolo zaraďovania liekov

Odborné lekárske spoločnosti vyjadrili nesúhlas so zaraďením viacerých liekov na nový zoznam doplnkovej liečby, čím tie od 1. decembra 2011 stratili možnosť úhrady zo zdravotných poisťovní. Ako uviedol prednosta Ústavu farmácie Lekárskej fakulty Slovenskej zdravotníckej univerzity v Bratislave Juraj Sýkora, do zoznamu boli navrhnuté aj lieky s dokázanou klinickou účinnosťou. Domnieva sa preto, že ministerstvo zdravotníctva by malo v takýchto prípadoch prehodnotiť ponechanie liekov v zozname. Niektoré zaraďené lieky sú vraj jediná možná liečba bez alternatívy.

Podľa J. Sýkora sa pri príprave zoznamu doplnkovej liečby, ktorý určuje vyhláška, vynechala

odborná verejnosť. Odborné spoločnosti upozornili, že niektoré lieky v zozname sú vysoko účinné pri liečbe závažných ochorení, ako sú choroby srdca a chronické žilové ochorenia, ktoré sa týkajú až 60 percent obyvateľstva, ako aj poruchy až zlyhanie bunkovej imunity, imunodeficiencia, alergické poruchy či ťažké septické stavy. Lekári uznávajú, že viaceré lieky sú zaraďené na zoznam doplnkových a pomocných liekov opodstatnene. No upozorňujú, že v niektorých prípadoch by si mali pacienti priplácať za efektívne lieky, ktoré sú jedinou možnosťou liečby a ich preradenie považujú za iracionálne a nepodložené.

VN

Nové riešenie pre chirurgické nástroje

Hlavné kritériá pre poskytovanie zdravotníckych služieb si protirečia. Majú byť účinné a kvalitné, ale nemali by stáť veľa. Nevyhnutnou súčasťou vybavenia nemocníc, pre ktorú rovnako platia uvedené nároky, sú chirurgické nástroje. Tie, ktoré majú byť opakovateľne použiteľné, si vyžadujú náročný systém dezinfekcie a manipulácie. Jednorazové nástroje sú zasa spájané s nižšou kvalitou a funkčnosťou.

Spoločnosť Hartmann – Rico však tvrdí, že toto už neplatí. Na trh prišla so súpravou celoko-

vových jednorazových chirurgických nástrojov Peha-instrument s vyššou funkčnosťou, kvalitou spracovania, hygienou aj ekonomickosťou. Sú vyrobené z matnej brúsenej ocele, ktorá zaručuje pevnosť a dobré ťažkopodporné vlastnosti. Neobsahujú titán, nikel a ďalšie problematické a energeticky náročné kovy, čím sa znižuje ich cena. Nemocnice ušetria aj náklady spojené so skladovaním, kontrolou a administráciou opakovateľne použiteľných nástrojov.

VN

ProCare

jednotka pre slovenské firmy

- +** Zabezpečujeme pracovnú zdravotnú službu pre **157 000** zamestnancov v **1200** firmách po celom Slovensku
- +** V rámci celoročnej zdravotnej starostlivosti sa staráme o **4000** zamestnancov našich firemných klientov
- +** Ročne realizujeme **35 930** preventívnych prehliadok pre našich firemných klientov
- +** Za prvých 8 mesiacov roka 2011 sme od našich firemných klientov prijali **25 000** objednávok na lekárske vyšetrenia



Zavolajte nám, **VY**skladáme Vám starostlivosť na mieru

- + Polikliniky ProCare:** BRATISLAVA Betliarska 17, Daxnerovo nám. 3, Vlčie hrdlo 49 (areál Slovnaft) / KOŠICE J. Pavla II. 5 / NITRA Fatranská 5 / SEREĎ I. Krasku 38 / ŽIAR NAD HRONOM Priemyselná 12
- + Zmluvné zariadenia:** BANSKÁ BYSTRICA Mammacentrum sv. Agáty ProCare / BRATISLAVA Železničná nemocnica a poliklinika / KOŠICE Železničná nemocnica s poliklinikou / ZVOLEN Železničná poliklinika

Proti tichému zlodejovi kostí treba bojovať

Osteoporóza sa považuje za najzávažnejšie ochorenie pohybového aparátu ľudí po určitom veku.



Uväčšiny pacientov sa osteoporóza vyskytuje bez symptómov, preto je označovaná aj ako „tichý zlodej kostí“. Ide o ochorenie látkovej výmeny kostného tkaniva prejavujúce sa ubúdaním množstva kostnej hmoty a poruchami mikroarchitektúry kosti, ktoré vedú k oslabeniu jej pevnosti. To spôsobuje aj jej zvýšenú lámavosť. Problémom je, že zvýšené odbúravanie kostného tkaniva sa navonok nijako neprejavuje. Rednutie kostí neraz prebieha mnoho rokov bez akýchkoľvek varovných prejavov. Priemerne za jeden rok ubudne asi 1 – 3 % kostnej hmoty, u zvlášť ohrozených osôb to býva nad 3 %. Osteoporóza v počiatočnom štádiu nebolí!

Máte viac ako 50? Ste ohrození

Každá tretia žena a každý piaty muž vo veku nad 50 rokov sú ohrození vznikom osteoporotickej zlomeniny, čo predstavuje asi 6 – 8 % svetovej populácie. Choroba celosvetovo postihuje 200 miliónov žien, z toho jednu tretinu vo veku 60 až 70 rokov a dve tretiny starších

ako 80 rokov. Osteoporóza sa pripisuje najmä starnutiu populácie, ale aj nezdravej zmene životného štýlu (menej pohybu, zmena stravovacích zvyklostí, fajčenie a pod.). Náklady na diagnostiku a liečbu osteoporózy vrátane liečby zlomenín a ich dôsledkov sú vysoké, neustále narastajú a majú závažný dosah na zdravotné systémy štátov.

Zacielené na zlomeniny

Keďže ide o najzávažnejšie ochorenie pohybového aparátu, pozornosť zdravotníckych profesionálov sa sústreďuje predovšetkým na obávané komplikácie, t. j. na zlomeniny. Medzi najčastejšie osteoporotické zlomeniny patria zlomeniny kosti predlaktia, stavcov chrbtice a horného konca ramennej a stehennej kosti. Za najobávanejšiu komplikáciu sa považuje zlomenina krčka stehennej kosti. Táto zlomenina je na 7. mieste najčastejších príčin úmrtí hospitalizovaných pacientov v SR. Predpokladá sa, že v nasledujúcich 50 rokoch sa výskyt osteoporotických fraktúr krčka stehennej kosti

v EÚ zdvojnásobí zo súčasných päťstatisíc na milión. Riziko úmrtia po zlomenine stehennej kosti je u 50-ročnej ženy rovnaké ako riziko úmrtia na rakovinu prsníka. Nástojčivou bolesťou a obmedzením pohybu trvale znižujú kvalitu života aj zlomeniny stavcov.

Príčiny vzniku

Kosť je živé tkanivo. Počas života sa stále obmieňa, prebiehajú v nej dva úzko späté procesy – odbúravanie a novotvorba. Vo fáze rastu a dospievania prevažuje novotvorba kosti. Po 35. roku života nastáva prevaha odbúravania kosti. Kostná hmota postupne ubúda. Zníženie pod normálnu hranicu nazývame osteoporóza, čiže preriedenie kosti. Človek môže túto chorobu zaregistrovať až po jej prvom prejave – zlomenine. Ak úbytok kostnej hmoty dosiahne určitú rizikovú hranicu, dochádza k osteoporotickým zlomeninám. Pod narastajúci počet ľudí trpiacich osteoporózou sa podpisujú najmä nezdravý životný štýl, nedostatočná konzumácia mliečnych výrobkov, znížený príjem vápnika, nedostatok vitamínu D a nedostatok pohybu. Medzi rizikové faktory patria predovšetkým vek a pohlavie (častejší výskyt u žien), ako aj liečba liekmi, ktoré negatívne ovplyvňujú kosť, a ochorenia ako reumatoidná artritída, ochorenia prištítnych žliaz, chronické ochorenia pečene a gastrointestinálneho traktu, ako aj nedostatočná tvorba pohlavných hormónov u mužov.

Pozor na chrbticu

Ťažkosti majú všeobecný charakter. Sú to bolesti chrbta a dlhých kostí, svalová slabosť a vznik zlomeniny, ktorá nie je úmerná sile úrazu. Môže dôjsť aj k tzv. samovoľnej zlomenine, pri ktorej sa žiaden úrazový mechanizmus nepodarí objaviť. Takéto zlomeniny sa vyskytujú najviac v oblasti stavcov chrbtice, stehennej kosti a kostiach predlaktia. Môžu byť bezbolestné, častejšie sú však sprevádzané výraznými boles-



fami chrbta, ktoré si vyžadujú silné lieky utišujúce bolesť. Nebezpečné sú predovšetkým zlomeniny stehennej kosti, pretože ich následkom býva podstatné obmedzenie pohyblivosti, a tým aj sebestačnosti postihnutého.

Diagnostika a liečba

Základnou diagnostickou metódou je denzitometrické vyšetrenie (vyšetrenie hustoty kosti). Je to špeciálne, pre pacienta nenáročné vyšetrenie. Otázku, aká je dostupnosť denzitometrických vyšetrení, sme položili prof. MUDr. Jurajovi Payerovi, CSc., predsedovi Spoločnosti pre osteoporózu a metabolické ochorenia kostí (SOMOK):

„Hoci je na Slovensku sieť osteologických ambulancií dobre rozvinutá a počet denzitometrov na 1 milión obyvateľov máme dokonca vyšší ako v susedných krajinách (13,3 v SR, 7,9 v Poľsku, 5,5 v Maďarsku a 4,2 v ČR), osteoporóza je poddiagnostikovaná. Cieľom našich odborníkov je preto čo najviac upozorňovať na jej riziká a šíriť povedomie o prevencii a liečbe. Najmodernejšia liečba je na Slovensku dobre dostupná.“

Liečbu osteoporózy vykonávajú viacerí špecialisti: ortopéd, reumatológ a endokrinológ.

Kľúč ku zdravým kostiam

Rozvoj osteoporózy spomalia najmä pravidelná telesná aktivita, zdravá a vyvážená strava

bohatá na mliečne výrobky, vápnik a proteíny, dostatok vitamínu D, vyhýbanie sa fajčeniu a nadmernému požívaniu alkoholu.

Pre pacientky a pacientov s osteoporózou je medikamentózna liečba spolu s pohybovými aktivitami esenciálnou súčasťou komplexnej liečby. Cvičenie pomáha udržiavať pevnosť kostí. Pravidelná rezká chôdza, plávanie, cyklistika a iné rekreačné športové aktivity zlepšujú fyzickú kondíciu jedincov, majú dokázaný priaznivý vplyv aj na zníženie rizika srdcovo-cievnych ochorení, diabetu, obezity, cievnej mozgovej príhody, cholesterolu a vysokého tlaku krvi. Zlepšená pohybová koordinácia vďaka pravidelným cvičeniam znižuje riziko pádov.

Proti osteoporóze medzinárodne

Profesor Payer pripomenul, že Medzinárodná nadácia pre osteoporózu – International osteoporosis foundation (IOF), ktorá sídli vo Švajčiarsku, je lídrom a koordinátorom pri vytváraní jednotnej stratégie v oblasti prevencie, diagnostiky a liečby tohto ochorenia. Spomenul tiež objektívne známu skutočnosť, že osteoporóza sa medzi širokou verejnosťou nedostáva taká želaná miera pozornosti ako iným chorobám. Preto je nevyhnutné prostredníctvom aktivít na národnej i medzinárodnej úrovni zmeňovať postoj k tejto civilizačnej chorobe.

V roku 1998 Európska komisia vypracovala

8 odborných odporúčení pre členské štáty EÚ, ktoré určujú postup a stratégiu pri prevencii, diagnostike, liečbe a vedeckom výskume. Žiaľ, len časť z nich sa podarilo presadiť na Slovensku. Prof. MUDr. J. Payer, MUDr. S. Tomková, MUDr. Masaryk a ďalší naši experti sa aktívne zúčastňujú na odborných kon-

Postup ochorenia spomalí športovanie, zdravá strava bohatá na vápnik a proteíny, vitamín D.

ferenciách doma i v zahraničí, spolupracujú s IOF, predkladajú ministerstvu zdravotníctva návrhy odborných usmernení s cieľom zlepšenia prevencie, včasnej diagnostiky a liečby. V paneli expertov pre osteoporózu EÚ je zastúpené Slovensko prof. MUDr. J. Payerom a MUDr. E. Nagyom. So zahraničnými partnermi úzko spolupracujú aj naše národné odborné organizácie SOMOK a Slovenská únia proti osteoporóze, napríklad aj pri organizovaní Svetového dňa osteoporózy, do ktorého sa zapája väčšina osteologických ambulancií a osteocentier na Slovensku s ponukou denzitometrického vyšetrenia a odborných konzultácií.

Valéria Nagyová

Foto: SXC

So zápchou bojuje tretina populácie

Medzi civilizačné ochorenia môžeme určite zaradiť aj zápchu. Toto na prvý pohľad banálne a pre niekoho „trápne“ ochorenie však trápi takmer tretinu dospeléj populácie.

Príčiny vzniku môžu byť rôzne. U niekoho dochádza k zápche vplyvom zvýšeného stresu, náhle zmeny v životospráve (cestovanie, dovolenka), vo vyššom štádiu tehotenstva a pod. V týchto prípadoch hovoríme o akútnej funkčnej zápche, ktorá zvyčajne trvá krátko a je ľahko liečiteľná. Dlhodobejšia zápcha môže byť samostatným problémom alebo sprievodným príznakom iných chorôb, ktoré ani nemusia súvisieť s tráviacim traktom (napr. nedostatočná funkcia

štítnej žľazy, neurologické, urologické či gynekologické problémy). Niektoré dlhodobejšie formy zápchy môžu byť dedičné.

Pri všetkých druhoch zápchy odporúčajú lekári osvojiť si pravidelný ranný rituál: vypíť nalačno pohár čistej vody. Vo väčšine prípadov sa jej dá predísť správnu

životosprávu. Je potrebné jesť pravidelne, nehľadať a neprejedat' sa. Správnu funkciu čriev podporí dostatok vlákniny, ktorej zdrojom sú zelenina, celozrnné pečivo, strukoviny a ovocie. Ak sa vás zápcha týka, je potrebné najprv zistiť, o aký typ ide. V prípade akútnej skúste najprv prírodné metódy – zvýšte prísun vlákniny a potravín s laxatívnymi účinkami. Môžete vyskúšať aj niektorú z minerálok s týmto účinkom, ktoré nezaťažujú tráviaci trakt. K nim patrí aj Šaratica – prírodná, nenávyková a k organizmu šetrná sírano-sodnohorečnatá minerálka so zvýšeným obsahom kyseliny metakremičitej. Liečebné účinky Šaraticy sú známe už vyše sto rokov. Možno si ju kúpiť v lekárni najnovšie aj s príchutou grapefruitu a byliniek.

VN

Takeda/Nycomed mieri na slovenský trh

Japonská farmaceutická spoločnosť Takeda po akvizícii spoločnosti Nycomed otvára obchodné zastúpenie na Slovensku. Obe spoločnosti sa zameriavajú na výskum a vývoj inovatívnych liekov a spoločne budú pôsobiť v oblasti metabolických ochorení, gastroenterológie, onkológie, kardiovaskulárneho zdravia, ochorení centrálnej nervovej sústavy, zápalových

a imunitných porúch, ako aj respiračných ochorení a liečby bolesti. Šéfom spoločnosti sa na Slovensku stal Oktavian Kuchárik.

Spojená spoločnosť Takeda/Nycomed posilnila svoje postavenie v Európe. Bude zamestnávať viac ako 30 000 pracovníkov a pôsobiť na farmaceutických trhoch v Japonsku, Ázii, Európe, USA a novovznikajúcich trhoch.

TA

Rezervy v dentálnej hygiene

Dobrou správou je, že len 8 % Slovákov neabsolvuje preventívnu prehliadku u stomatológa. Vyplynulo to z celoslovenského prieskumu o stave dentálnej hygieny v rámci projektu Zdravý úsmev pre každého, ktorý pripravil Orbit Klub. Do prieskumu sa zapojilo takmer 6,5-tisíc respondentov. Výsledky prezradili, že priemerný Slovák si čistí zuby 5 minút denne a takmer 44 % obyvateľov Slovenska navštevuje dentálnu hygieničku aspoň raz do roka. „Verím, že stúpajúci trend sa udrží a dočkáme sa aj generácie, pre ktorú bude návšteva u dentálnej hygieničky rovnako samozrejmosťou ako pravidelné čistenie zubov,“ hovorí Viera Panáková, hlavná odborníčka pre dentálnu hygienu na Slovensku, a dodáva, že podľa prieskumu je naša starostlivosť o chrup stále nedostatočná v používaní správnych dentálnych pomôcok.

BV



Veľká zrnitá tyčinka, ktorá je aj zdravá



Sladké, ale zdravé – to sú cereálne tyčinky Corny Big, ktoré môžu poslúžiť aj ako chutné raňajky. Novinkou na trhu je marhuľová tyčinka, ktorej chuť vytvárajú najmä kúsky marhule, zdravého mliečnej čokolády. Prednosťou tyčínok je vysoký obsah vlákniny a kvalitné suroviny – cereálie, med, ovocie a orechy.

K tomu hovorí odborník na zdravú výživu MUDr. Peter Minárik: „Sacharidy tvoria kvantitatívne najvýznamnejšiu zložku potravy detí i dospelých. Je vhodné, aby sa prevažná časť sacharidov prijímala vo forme celozrnných a nutrične vyvážených potravín, medzi ktoré patria napríklad celozrnné druhy chleba, pečiva, cestovín, ryže, ďalej cereálne zmesi a tyčinky a, samozrejme, aj zemiaky, strukoviny, zelenina a ovocie.“ Konštatuje, že sladká chuť je príjemná a vyhľadávaná takmer všetkými ľuďmi. „Pôžitku zo sladkej chuti sa netreba vzdávať. Dôležitým opatrením je náhrada 'prázdnych' sladkostí ich výživnejšími a nutrične kvalitnejšími výrobkami s vyváženým obsahom živín,“ upozorňuje P. Minárik. „Dobrym kritériom pre posudzovanie nutričnej kvality môže byť napríklad kvantitatívny obsah vlákniny, kvalitatívne zloženie tuku a pomer jednotlivých mastných kyselín, ako aj obsah ďalších živín – vitamínov, minerálnych a stopových látok. Vhodnou formou sladkých potravín s obsahom cereálií, orechov, rastlinných semien a sušeného ovocia sú celozrnné cereálne tyčinky,“ dodáva. VN

Krušovice s tradíciou

Prémiové pivo Krušovice je určené spotrebiteľom, ktorí preferujú tradičnú „českú“ chuť a vyžadujú vysokú kvalitu použitých surovín. Varí sa z najvychýrenejšej a najdrahšej odrody chmeľu – žateckého poloraného „červeňáku“, ktorý v spojení s aromatickými silicami vytvára vyváženú jemne horkú príchuť a príjemnú vôňu. Jačmeň na krušovické pivo sa pestuje vo vybraných oblastiach Česka. Čistá voda z artézskych studní v Křivoklátskych lesoch je ďalším poznávacím znamením pravých Krušovíc. Kvalitu piva Krušovice potvrdilo aj ocenenie zo súťaže The International Beer Challenge 2011 v Londýne. Tmavé pivo Krušovice si odiaľ odnieslo zlatú a Krušovice Imperial striebornú medailu. V roku 2011 si pivovar pripomenul 430 rokov od svojho založenia. JF



Čakajú nás chutné kampane whisky aj whiskey

Na zvýšenie povedomia Slovákov o whisky, jej pôvode, druhoch, servírovaní atď. sa chce zamerať spoločnosť Pernod Ricard, v sérii kampaní na podporu značiek whisky zo svojho portfólia. Pre značky Ballantine's, Jameson a Chivas Regal zrealizuje komunikačné aktivity, ktoré spotrebiteľom pomôžu bližšie ich spoznať a nájsť si v množstve druhov whisky tú pravú podľa vlastnej chuti. Značka Jameson je najpredávanejšou írskou whiskey na Slovensku, má tu však v porovnaní so svetom stále potenciál na väčší rast. Predstaví sa o. i. adaptovanou televíznou reklamou „Lost Barrel“ a prostredníctvom facebookovej fanpage. Povedomie o sebe však chce zvýšiť aj „gerilou“, keď pod mottom „Pripitok na odvahu Johna Jamesona“ bude pozývať spotrebiteľov inzerciou aj pomocou „Irishmanov“ na ulici na degustáciu vo vybraných baroch. „Veríme, že netradičná kampaň, ktorá pracuje s osobnými stretnutiami so zákazníkmi a je blízka



slovenskej povahe, osloví milovníkov whisky, ale aj tých, ktorí ju doteraz nemali odvahu vyskúšať. Tiež ich zoznámia so svetom írsky whisky, ktorá doteraz na Slovensku žila v tieni svojej škótskej sesternice,“ hovorí Lenka Dzureková Petránková, Brand Manager Pernod Ricard.

Aktivity značky Ballantine's, ktorá je jednotkou na slovenskom trhu s whisky, budú pokračovať v duchu doterajšej komunikačnej stratégie s claimom „Zanechajte dojem“. Sústredia sa na emocionálne atribúty a na edukáciu konzumentov o škótskej blended whisky. Superprémiová blended scotch whisky Chivas Regal si pre milovníkov kvalitného pitia pripravila niekoľko aktivít, ktoré podčiarknu výnimočnosť a „de luxe“ charakter značky vo veľkom štýle. Pripravená je kooperácia so špičkovým whisky barom a účasť značky na prestížnych spoločenských podujatiach. Značka chce komunikovať aj inzerciou v prestížnych magazínoch s využitím sloganu značky „Live with Chivalry“. VN

Rumová torta podľa Dr. Oetkera

Spoločnosť Dr. Oetker, výrobca dezertov a sladkých jedál v prášku, prísad a zmesí na pečenie a ďalších produktov, ponúka spotrebiteľom aj recepty, ako pripraviť z jej polotovarov výborné dezerty. Jedným z nich je rumová torta, pri výrobe ktorej sa využije mandľová a rumová aróma, krémový prášok Zlatý klas a stužovač šľahačky Smeta-fix. Ponúkame vám recept.

1. Na prípravu cesta vyšľaháme žltky s práškovým cukrom a arómou na penu. Biely vyšľaháme dotuha a opatrne do peny vmiešame. Mandle premiešame so Zlatým klasom a vmiešame. Cesto vlejeme do tortovej formy s papierom na pečenie, uhladíme, vložíme do predhriatej rúry a upečieme. Nastavenie: elektrická rúra – 170 °C, teplovzdušná rúra – 160 °C, plynová rúra – stupeň 2 až 3. Čas pečenia: 55 minút.
2. Hotový korpus pozdĺžne 2-krát rozrežeme.

Potrebuje

Na cesto: 6 žltkov, 200 g práškového cukru, 5 kvapiek mandľovej arómy, 6 bielkov, 400 g mletých mandlí, 2 balíčky Zlatého klasu à 40 g.
Na náplň: 500 ml smotany na šľahanie, 3 zarovnané PL instantného kakaa, 1 zarovnaná PL práškového cukru, 1 KL rumovej arómy, 2 balíčky Smeta-fixu.
Na pokvapkávanie: 2 PL rumu.
Na ozdobenie: kakao a čokoládové hoblinky.
Pomôcky: tortová forma Ø 26 cm, papier na pečenie, vrúbkovaná stierka.

3. Na náplň vyšľaháme smotanu, kakao, práškový cukor, arómu a Smeta-fix dotuha.
4. Každý diel korpusu pokvapkáme rumom a zlepíme 2/3 náplne. Jej zvyškom potrieme povrch a okraje torty. Ozdobíme stierkou, posypeme kakaom a čokoládou. JF

Prémiové pudinky

Kto by nemal rád pudíng? Tento sladký dezert pripravený z mlieka milujú deti aj dospelí. Máte ho hotový za chvíľu. Servuruje sa studený a ozdobený piškótami, ovocím či čokoládou. Podravka nedávno uviedla na trh nové prémiové pudinky značky Dolcel. Vyskúšať môžete čokoládový, vanilkový s príchutou bourbonu a s pravým vanilkovým strukom alebo pudíng s nugátovou príchutou. VN



Škótskej whisky večná sláva

Všetky sú dobré a Chivas Regal je medzi nimi aristokrat

Pre mnohých závideniahodné povolanie vykonáva blender Colin Scott už 38 rokov. O whisky vie toľko ako málokto.

■ Čo by si mal bežný konzument všimnúť a oceniť na dobrej whisky?

Sila škótskej whisky je v tom, že na rozdiel od iných liehových nápojov ponúka bezkonkurenčnú škálu chuťových vnemov – od ľahkej vanilkovej sladkosti cez ovocné, kvetinové, orechové a rôzne iné až trebárs po príchut štipľavého dymu. Každý si v nej môže nájsť chute, ktoré mu najviac vyhovujú.

■ Ako by ste charakterizovali whisky Chivas Regal?

Táto značka má osobnosť, má luxúsnu charizmu. Dvanásťročná Chivas Regal je vášnivá a priateľská, 18-ročná vyjadruje smelosť a pôžitok a, nakoniec, 25-ročná Chivas Regal – to je stelesnený glanc a výnimočnosť.

Osobitý štýl tejto značky vytvorili James a John Chivasovci pred viac ako 150 rokmi, keď rozvinuli k dokonalosti originálne umenie blendovania zreých whiskies. Vyznačuje sa jemnosťou, bohatstvom a harmóniou chutí, ktoré dovedna vytvárajú konzistenciu jej zreých blendov.

■ Čo je úlohou blendera?

Práca majstra blendera je kreatívna, umelecká aj technická zároveň. Hodnotí jednotlivé zložky Chivas Regal prichádzajúce z rôznych liehovarov, ktoré musia kvalitou a senzorickými



Colin Scott

vlastnosťami spĺňať vysoké a nekompromisné štandardy. Okrem toho treba stále monitorovať proces zrenia whiskies pred ich blendovaním. Do výroby Chivas Regal je zapojených veľa špičkových špecialistov v celom Škótsku – skladových majstrov, debnárov, ľudí na stáčacích linkách. Ale je na master blenderovi, aby urobil konečné rozhodnutie, a ten sa toho nesmie báť; je to buď „áno“, alebo „nie“. Žiadne „možno“ pre Chivas Regal neexistuje.

■ Dôležitý parameter whisky je jej vek. Ako prebieha dozrievanie?

Keď dubový sud „dýcha“ čistý škótsky vzduch, whisky, ktorá je v ňom, reaguje s týmto vzduchom a zároveň s dubovým drevom, takže v priebehu času sa chute a charakter whisky rozvíjajú a zrejú.

Počas tohto procesu strácame každý rok pri-

merne 2 percentá z objemu whisky v sude. Takže po 25 rokoch – ako my hovoríme – už anjeli vypili polovicu suda. Áno, za každú fľašu Chivas Regal 25yo, ktorá je v predaji, si anjeli vychutnali tiež jednu fľašu! Táto strata pri zrení je však dôležitá pre kvalitu škótskej whisky, pretože prehľbuje a zjemňuje jej chuť. A hneď ako sa whisky stočí do fľaše, zrenie sa skončí.

■ Poznáme rôzne druhy a značky whisky. Čo odlišuje dobrú whisky od zlej?

Nič také ako zlá škótska whisky neexistuje. Keď sa spýtate ktoréhokoľvek výrobcu alebo blendera, vždy vám povie, že jeho whisky je tá najlepšia.

Je veľa faktorov, ktoré vytvárajú veľkú whisky. Vynikajúca kvalita ingrediencií, spracovanie dreva na sudy a, samozrejme, precízne blendovanie. Ale nad tým všetkým sú skúsenosti a schopnosti nášho tímu, ktorý sa stará o tento cenný poklad od momentu uloženia whisky do pivnice, až po jej príchod ku konzumentovi.

■ Ako by sa mala správne podávať whisky? Môže sa do nej „beztrestne“ dávať ľad?

Neexistujú žiadne pravidlá, ktoré by prikazovali, ako si máte vychutnávať svoju whisky. Keď hodnotíme naše whiskies v blendovacom laboratóriu, pridávame do nich čistú vodu, aby sme dostali koncentráciu 20 % alkoholu. Pri nej zmizne chuťová bariéra, ktorú vytvára ostrý alkohol. Ja preto vždy pijem Chivas Regal zriedenú vodou asi na pomer 50 : 50, čo mi dovoľí vychutnať si všetky tie jej veľkolepé chute.

Myslím si teda, že do whisky je najlepšie pridať vodu alebo ľad a servirovať ju v čírom pohári. No pokojne si ju vychutnajte aj v kombinácii s niečím iným alebo v long drinku.

JF

KEĎ SA DOSTANEŠ
NA VRCHOL, NEZABUDNI
NA TÝCH, KTORÍ TI POMOHLI
SA TAM DOSTAŤ



CHIVAS
LIVE WITH CHIVALRY

Pite zodpovedne.
www.pisrozumom.sk

Sušienky mliekom milované

Je to vraj najpredávanejšia sušienka na svete – poznajú ju vo viac ako 100 krajinách – a objavila sa už aj na Slovensku. Oreo – tak sa volá originálne čiernobiele spojenie chrumkavých kakaových koliesok s veľkým obsahom kakaa a jemnej bielej nápl-



ne s príchutou vanilky. Prináša tradíciu, ktorá má na trhu úspech už viac ako 100 rokov. Na celom svete sa jej za rok zje viac než 25 miliárd kusov. Veľmi dobre chutí s mliekom, o čom svedčí aj roky zaužívaný rituál konzumácie: otoč, oblíž, omliekuj! Ak netušíte, o čo ide, ponechajte iniciatívu svojím deťom. Ich maškrtný jazyček vás veľmi rýchlo naučí, ako najlepšie chutí Oreo. **BV**

Açaí berry odbúrava radikály

Ak sa chcete oslobodiť od prebytočných kilogramov, zaciťte pozornosť aj na úpravu stravovacích návykov. Zabudnite na sladkosti, masné a ťažké jedlá, obmedzte alkohol.

Alkohol navyše spôsobuje, že v tukových tkanivách sa vo zvýšenej miere usádzajú škodlivé voľné radikály. Tieto nestabilné molekuly kyslíka, ktoré sa tvoria pri látkovej premene, spôsobujú mnohé zdravotné ťažkosti – od oslabovania imunity cez upchávanie ciev až po zvyšovanie rizika rakoviny. Preto je obmedzenie pitia alkoholických nápojov vhodné aj vtedy, ak sa práve nepokúšate schudnúť.

Telú je vhodné dodať detoxikačné látky, ktoré si v potrebnom množstve samo nevie vyrobiť. Spomedzi ovocia má preukázateľne zrejme najviac antioxidantných látok pôvodom brazílske ovocie açaí berry. Na našom trhu je úplnou novinkou prírodný nápoj Açaí Berry Detoxify, ktorý silu açaí berry v koncentrácii 4 : 1 spája s ďalšími antioxidantmi, ako sú yerba maté, pestrec mariánsky, aloe vera a vitamín C. Zmes zdravia dopĺňajú omega 3, 6 a 9 masné kyseliny, vápnik, horčík, zinok a vitamíny skupín B, C, D a E. Tento lahodný nápoj s chuťou čokolády a lesného ovocia dodáva telu energiu, podporuje imunitu, stimuluje metabolismus a zasýti. **VN**



Ako sa varí s Jackom

Máloktoľný džentlmen nechutnal whiskey z Tennessee menom Jack Daniel's. V liehovare v Lynchburgu, kde sa vyrába, však robí oficiálnu ochutnávačku žena – Lynne Tolleyová. Táto distingvovaná a nenápadná dáma, ktorá reprezentuje štvrtú generáciu rodiny zakladateľa slávnej firmy, v novembri navštívila Bratislavu.

Prapraneť Jacka Daniela dokázala pridať ďalší dôkaz kvality vysoko oceňovanému nápoju, keď ho používa pri varení v kuchyni. Pri návšteve Slovenska prezentovala aj niekoľko receptov. Známymi špecialitami Tolleyovej rodinnej kuchyne sú napríklad dusená kačica s whisky, plody mora pripravované na whisky či zmrzlina



Lynne Tolleyová

poprášená whisky. L. Tolleyová napísala aj niekoľko kuchárskych kníh; najnovšou z nich je Varenie s Jackom. **VN**

Cereálny nápoj s pridanou hodnotou

Ak si radi doprajete šálku chutného cereálneho nápoja, určite vás poteší novinka na trhu Caro Vitality. Tento nízkoenergetický nápoj ponúka hneď viacero benefitov. Je vyrobený iba z prírodných surovín, ako sú jačmeň, raž, čakanka a jačmenný slad. Práve jačmenný slad dodáva nápoju prirodzenú sladkastú príchut a vy ho nemusíte tak dodatočne osladzovať.

Výhodou Caro Vitality je, že je obo-



hatený o rozpustnú vlákninu, ktorú v takej miere nenájdete v žiadnom inom cereálnom nápoji. Už dve šálky Caro Vitality denne, pripravené podľa návodu, vám zabezpečia viac než 10 % z odporúčaného denného príjmu vlákniny. Tá je neoddeliteľnou súčasťou zdravej a vyváženej stravy a svojim pôsobením prispieva k dobrému zažívaniu a celkovému pocitu pohody. **VN**



Prijmite pozvanie na kávu

Sieť Tchibo obchodov sa rozšírila na východné Slovensko. Siedmy obchod spájajúci kávové občerstvenie, predaj kávového sortimentu a spotrebného tovaru otvorili v Auparku v Košiciach. Od roku 1955 spoločnosť Tchibo prostredníctvom kaviarní priamo v obchode umožňuje svojim zákazníkom, aby ochutnali Tchibo kávu skôr, než si kúpia celé balenie. Okrem ponuky kávových špecialít a zákuskov

sa kaviarne stali miestom priateľských posedení v útulnej atmosfére. „Naši zákazníci si obľúbili nielen prémiovú kávu, ale čoraz častejšie prichádzajú na šálku profesionálne pripravenej kávovej špeciality alebo sa potešia týždenné novými kolekciami výrobkov,“ povedal pri slávnostnom otvorení nového obchodu v Košiciach Jan Suchánek, riaditeľ obchodov spoločnosti Tchibo. **VN**



MEDOVINA

*Bodka
za
krásnym
dnom*

www.apimed.sk



Citlivé dáta sú pri online platbách v bezpečí

Klientove súkromné údaje majú k dispozícii len banky, nie internetoví obchodníci.

Na internete radi platíme platobnými kartami a hlavnými výhodami tohto online obchodu sú najmä rýchlosť a pohodlie. Vyplynulo to z nedávneho prieskumu agentúry GfK s názvom MasterIndex.

Vysoká ochrana platieb

„Internet je bezpochyby fenoménom súčasnosti a počet priaznivcov online nákupov sa každým rokom zväčšuje,“ hovorí Tereza Janková, marketingová manažérka MasterCard Europe pre Českú republiku a Slovensko. Dôležité je zabezpečiť zákazníkom čo najväčšiu ochranu pri platení kartou na internete, a to špeciálnymi zabezpečovacími technológiami. Výmena dát prebieha len na úrovni bánk, čo v praxi znamená, že klientove súkromné údaje nie sú k dispozícii internetovým obchodníkom. Z tohto dôvodu nehrozí odcudzenie ani zneužitie platobnej karty.

Citlivé údaje sú šifrované

Na nakupovanie kartou je nevyhnutné najskôr do príslušného systému vložiť potrebné informácie, akými sú číslo karty, lehota jej platnosti a bezpečnostný kód CVC (umiestnený na rubovej strane karty). Tieto citlivé dáta sú následne zašifrované a v režime zabezpečeného spojenia prenášané priamo medzi nakupujúcim a spracovateľskou bankou.



Potom dochádza k overeniu požiadavky v banke, ktorá platobnú kartu klientovi vydala. Tá autorizuje predaj, odovzdá túto informáciu naspäť spracovateľskej banke, ktorá potom odovzdá obchodníkovi správu, že predaj bol povolený. Na základe tohto zdanlivo zložitého procesu, ktorý však v skutočnosti trvá len niekoľko sekúnd, je zamedzené všetkým rizikám, ktoré môžu hroziť pri online platbe.

Bezpečnosť nadovšetko

Internetové platby sú podľa slov Terezy Jankovej súčasťou každodenného nakupovania. Preto je dôležité dbať na ich rýchlosť a bezpečnosť, a to vyvinutím špeciálnych zabezpečovacích technológií. Tie je možné nadviazať priamo na platobnú kartu, takže vďaka tomu je možné platiť online aj kartami, ktoré bežne platbu cez internet neumožňujú. „Celé to potom funguje na báze dynamického osobného

kódu, pomocou ktorého je overovaná identita držiteľa karty pri elektronických transakciách.“

Výhody: rýchlosť a pohodlie

Internetové platby kartou sa stali súčasťou online nakupovania, a to hlavne preto, lebo sú pohodlné a jednoduché, šetria čas zákazníka i obchodníka a sú bezpečné. Prieskum MasterIndex, ktorý sa uskutočnil na objednávku spoločnosti MasterCard, tieto skutočnosti potvrdzuje. „Kartou platia Slováci na internete najčastejšie za autobusové lístky a letenky (14 %), za elektroniku (10 %) a za oblečenie a obuv (14 %). Výsledky prieskumu ďalej preukázali, že až 54 % Slovákov považuje internetové nakupovanie za bezpečné,“ dopĺňa na záver Tereza Janková.

Z materiálov MasterCard spracovala ZV
Ilustračné foto: SXC

O kvalite rozhodujú aj zákazníci

Kvalita výrobkov už dlhodobo patrí k najdiskutovanejším celospoločenským témam súvisiacim s obchodom. Tesco považuje kvalitu produktov za kľúčovú, a preto už pred šiestimi rokmi vytvorilo štúdio kvality. V ňom sa môžu samotní zákazníci podieľať na tvorbe kvalitatívnych štandardov výrobkov značky refazca. Je verejne ľahko dostupné – nachádza sa priamo na predajnej ploche hypermarketu na Zlatých pieskoch. Ročne tu až 25-tisíc zákazníkov ochutná a oznamuje 250 výrobkov.

„Jeden náš výrobok a jeho porovnateľný ekvivalent testuje vždy 100 zákazníkov. Na základe hodnotiacich testov potom výrobky s dodávateľom upravujeme tak, aby čo najlepšie vyhovovali

očakávaným požiadavkám zákazníkov,“ hovorí v tejto súvislosti Martina Töröková, manažérka hodnotenia produktov. Hodnotenie prebieha anonymne. „Ohlasy sú viac ako pozitívne. Zákazník cíti zadosťučinenie, že aj on môže spraviť niečo pre seba a svojich blízkych – že ohodnotí a priamo participuje na zlepšení kvality práve on,“ dodáva M. Töröková. **BV**

Ekologický koncept – zálohovanie tašiek

Spoločnosť dm drogerie markt, ktorá má na Slovensku 105 pobočiek, si uvedomuje zodpovednosť k životnému prostrediu. Preto prichádza s vynoveným ekologickým konceptom ponuky nákupných tašiek, ktorá obsahuje iba tašky z recyklovateľných materiálov, biologicky odbúra-

teľné igelitové tašky a tašky na mnohonásobné použitie. Od októbra 2011 zaviedli aj unikátny systém zálohovania viacúčelových tašiek – permanentnej, bavlnenej a mini bavlnenej. Každý zákazník si ich môže kúpiť alebo získať prostredníctvom bodov. Opatrované alebo poškodené tašky sa dajú kedykoľvek úplne zdarma vymeniť za nové. Dm drogerie markt od 1. januára 2012 končí s poskytovaním bezplatných veľkých plastových tašiek.

Ide o inovatívny systém, ktorého cieľom je znížiť spotrebu jednorazových tašiek a prispieť tak k šetrnejšiemu využívaniu prírodných zdrojov a celkovej ochrane životného prostredia. Dôležitá je pritom motivácia zákazníkov, aby zmenili zavedené zvyky a o využívaní plastových tašiek, ktoré často už po prvom použití končia v odpadkovom koši. **BV**

Zážitkové nakupovanie kávy a čaju

Nákup produktov zážitkovou formou ponúka nová predajňa Svet kávy a čaju v Poprade.

O krom kvalitného tovaru sa tu pri šálke voňavého nápoja môže zákazník oboznámiť s históriou kávového zrnka či čajového lístka. „Naším cieľom bolo priniesť spotrebiteľovi iný rozmer nákupu. Vytvorili sme preto miesto, kde si každý môže pozrieť, ošmátať, ochutnať a kúpiť celé portfólio našich produktov – vyše 100 druhov výrobkov – na jednom mieste. Zároveň si môže oddýchnuť od bežného zhonu pri šálke obľúbeného čaju či kávy v príjemnej atmosfére. Je to práve zážitok, čo chceme našim zákazníkom ponúknuť,“ hovorí Viliam Matušek, marketingový riaditeľ Baliarni obchodu, a. s., Poprad.

Dizajn v zelenej a kávovej farbe

Celý dizajn podnikovej predajne je navrhnutý tak, aby identicky odrážal charakter kávy a čaju a zároveň vytváral atmosféru oddychu a relaxu.



Vitríny, osvetlenie, vitráže s motívom čajových lístkov, to všetko sa nesie v dvoch farbách. Hnedá farba symbolizuje kávu a zelená čaj. Atmosféru dotvárajú špeciálne vybraná hudba, vzorky kávových zŕn z celého sveta a citáty na tému kávy a čaju.

Spotrebiteľ odchádza poučený

Čaj a káva sú dnes obľúbeným pôžitkom väčšiny ľudí. Zákazníci si môžu v predajni Svet kávy a čaju vychutnať presso z čerstvej, práve upraženej kávy priamo z dennej výroby. Pre milovníkov čaju bude pravidelne v ponuke

zdarma ochutnávka čaju z ponuky výrobcu. Pripravené sú aj zaujímavé akcie, darčkové balenia čajov a kávy, zárukou dobrého nákupu je aj špeciálne vyškolený personál. Súčasťou predajne je tiež priestor, ktorý zákazníkom poodhalí históriu firmy, umenie starých majstrov pražičov a čajových expertov. Z videofilmov sa dozvedia množstvo zaujímavostí o pestovaní a spracovaní kávy a čaju vo svete. Iste ich osloví aj výstava produkcie z minulosti, kde uvidia napríklad „tuzexové“ kávy či pôvodné zmesi čajov, ktoré sa vyrábali ešte v roku 1955.

VN

GW 1112-15



Neobyčajný čaj

Voda je plátno, na ktoré Mistral maľuje svoj príbeh. Tridsaťdva obrazov sveta farieb, vôní a chutí, tridsaťdva jedinečných kombinácií čaju, bylín a ovocia. Stačí zaliať horúcou vodou, zhlboka sa nadýchnuť a obyčajný okamih sa mení na výnimočný zážitok. Naozaj, neobyčajný čaj.

Tradičný čaj s chuťou citrusov sme vylepšili tak, aby sa stal najlepším spoločníkom počas chladných a šedivých zimných dní. Až pätnásť percent tejto unikátnej zmesi tvorí exotický zázvor. Dokonalý, harmonický zážitok. Stačí sa nadýchnuť korenistej vône a viete, že prvá pomoc proti akejkoľvek nepohode je na ceste.



Chránia životné prostredie a pomáhajú

Začala sa spolupráca dvoch silných značiek – SodaStream a Slovenského výboru pre UNICEF, ktoré majú spoločný cieľ: riešiť problémy v rozvojových krajinách.

„Naša spolupráca je prirodzeným vyústením snahy značky SodaStream o zlepšovanie podmienok života v rozvojových krajinách. Začínáme poskytutím produktov do súťaží, ktoré organizuje UNICEF Slovensko, do budúcnosti plánujeme rozšírenie spolupráce,“ povedal Attila Forgon, produktový manažér SodaStream na Slovensku.

Spoločnosť Soda-Club je najväčším svetovým výrobcom a obchodníkom s domácimi výrobníkmi sytených nápojov, ktoré predáva pod obchodnými značkami Soda-Club a So-



daStream vo viac ako 40 krajinách sveta už od roku 1903. Prináša ekologickú a zábavnú alternatívu k perlivej vode a ochuteným nápojom, bežne predávaným v plastových fľašiach alebo plechovkách.

„Darovaním produktov nášho podporovateľa pre potreby kancelárie UNICEF sa pripojíme k ochrane životného prostredia a hnutiu Svet bez plastových fliaš. Okrem toho spoločnosť touto cestou podporí naše aktivity v oblasti získavania pravidelných prispievateľov v online prostredí,“ povedal Miroslav Kaňa, výkonný riaditeľ Slovenského výboru pre UNICEF. Okrem spolupráce so Slovenským výborom pre UNICEF spoločnosť podporuje projekt World Without Bottles (Svet bez fliaš), ktorý sa zameriava na budovanie vodných zdrojov v Keni. **BV**

Vianočný kamión

Spoločnosť Coca-Cola opäť vyslala svoj Vianočný kamión na cestu okolo Slovenska, aby urobil radosť veľkým i malým a zároveň podporil dobrú vec. V roku 2011 je program akcie ešte bohatší, lebo postavička Santa Clausa z vianočných reklám oslavuje 80 rokov. Na námestiach 15 navštevovaných miest od Bardejova po Pezínok vyrastie na pár hodín „Santovo mestečko“, v ktorom čakajú na návštevníkov rôzne súťaže a prekvapenia. Santa Claus však navštevuje mestá aj preto, aby pomohol. Aj tento rok bude prebiehať špeciálny vianočný predaj a výťažok z každého predaného výrobku či občerstvenia pôjde na podporu dobročinných aktivít v navštevovanom meste. Zástupcovia partnerskej inštitúcie si v rámci popoludňajšieho programu prevezmú symbolický šek. **VN**

Beh pre život doplní zimné korčuľovanie

Beh pre život, ktorý vo viacerých mestách Slovenska tradične organizuje Nadácia Tesco, bude mať aj zimnú verziu. Štyri ročníky letného behu Nadácie Tesco dokazujú, že ľudia na Slovensku chcú športom čoraz viac podporovať dobré idey a zároveň si aj upevniť zdravie. Veď tento rok sa tohto charitatívneho podujatia v piatich mestách zúčastnilo rekordných 12 315 nadšencov.

Celý výťažok zo štartovného a finančných darov putoval na konto Nadácie Výskum rakoviny na nákup unikátneho prístroja ELISpot. Prístroj v hodnote 70 000 eur, ktorý je dôležitý pri výskume rakoviny a príprave protinádorových vakcín, dostal Ústav experimentálnej onkológie SAV.

Pre veľký záujem pripravujú organizátori pilotnú podobu zimného variantu – Korčuľovanie pre



Charitatívne podujatie podporil aj primátor Bratislavy Milan Ftáčnik.

život. Uskutoční sa koncom januára 2012 na Zimnom štadióne Ondreja Nepelu v Bratislave. Korčuľovanie pre verejnosť bude spojené so zaujímavým sprievodným programom. „Všetky vyzbierané peniaze podporia výskum rakoviny. Verím, že Korčuľovanie pre život bude pre ľudí prípravou na Beh pre život v máji a júni,“ uviedol Michal Dyttert, člen predstavenstva spoločnosti Tesco Stores SR. **BV**

Ekológia v objektíve

Spoločnosť Bayer patrí v celosvetovom meradle k najaktívnejším firmám podporujúcim projekty na ochranu životného prostredia. Zaraďuje sa k spoločnostiam, ktoré v podnikaní uprednostňujú spoločensky zodpovedné postupy a podnikajú na báze etických a morálnych princípov. Dôkazom je aj zorganizovanie už 6. ročníka fotografickej súťaže Ekológia v objektíve pre širokú verejnosť na Slovensku, ktorej cieľom je hľadať environmentálne riešenia pomocou fotografie a bezprostredne vyjadriť svoj postoj k otázke životného prostredia. Šiesty ročník charakterizuje téma Život v lese. Les je nositeľom života a zdrojom energie, miestom, ktoré očisťuje, prináša znovuzrodenie a inšpiráciu.

Jednou z noviniek tohto ročníka je možnosť hlasovania za najlepšiu fotografiu v rámci Ceny internetu na Facebooku. Geolokácia jednotlivých fotografií sa stala základom vznikajúcej interaktívnej fotomapy Slovenska, ktorej cieľom je sprí-



stupniť a zosobniť vizuálny zážitok z jednotlivých snímok.

Tvorba nadrozmernej fotoknihy zo súťažných snímok je na Slovensku raritou a má ambície rezonovať aj mimo hraníc krajiny. Jej spolutvorcami sa stávajú všetci, ktorí poslali do súťaže autorské fotografie. Výsledky súťaže, ktorá pozitívne motivuje zmeniť postoj k environmentálnej problematike, sa dozvieme koncom roka. **BV**

Podpora zdravia a vzdelávania detí

Generálnym partnerom neziskovej organizácie Orchidea sa stala spoločnosť Samsung Electronics Czech and Slovak. Z nedávno podpísanej zmluvy vyplýva, že významný svetový hráč v oblasti polovodičov, telekomunikácií, digitálnych médií a digitálnych konvergentných technológií bude v rokoch 2011 až 2013 finančne a prostredníctvom svojich produktov podporovať túto neziskovú organizáciu. Ide o podporu v rámci globálneho programu Hope for Youth. Jeho hlavným poslaním je využiť inovácie, ktoré spoločnosť Samsung vytvára, aby existovala šanca na zmenu pohnutých ľudských osudov, ochranu planéty a vytvorenie príležitostí, ktoré zlepšia kvalitu života mnohých ľudí.

Na dosiahnutie týchto cieľov nadväzuje spoločnosť spoluprácu s neziskovými organizáciami. V prípade Slovenska je to n. o. Orchidea, ktorú podporí celkovou sumou 52 000 eur.

„Pomáhame, aby mohli ďalej pomáhať,“ povedala pri odovzdávaní symbolického šeku Mariana Trstíková, PR manažérka spoločnosti Samsung Electronics Czech and Slovak. Súčasťou novej koncepcie aktivít firmy je aj zapájanie zamestnancov do projektu na dobrovoľnej báze. Cieľom je využiť ich znalosti, jedinečné zručnosti a schopnosti z rôznych oblastí, či už profesionálnych, športových alebo záujmových, na výškolenie zamestnancov a detí z Orchidey. **VN**

Motivovať môže aj dobrovoľníctvo

Fórum o firemnej filantropii prinieslo nové pohľady na to, ako možno aj v čase krízy motivovať zamestnancov.

Nadácia Pontis usporiadala v novembri Fórum o firemnej filantropii, na ktorom vystúpili aj zahraniční spikri. Hovorilo sa o motivácii zamestnancov a rôznych firemných benefitoch, ktoré prináša zapájanie pracovníkov do dobrovoľníctva.

Benefity dobrovoľníctva

„Slovenské firmy už majú za sebou lekcie v oblasti zodpovedného podnikania a venujú sa mu,“ povedal Andrew Wilson zo spoločnosti Corporate Citizenship v Londýne, ktorá pomáha firmám lepšie manažovať prostredie v oblasti spoločenskej zodpovednosti. „Firmy by si mali v prvom rade uvedomiť, čím prispievajú pre spoločnosť a ako to môžu robiť lepšie a efektívnejšie s čo najmenším vplyvom na životné prostredie a komunitu, v ktorej pôsobia.“

Andrew Wilson tiež zdôraznil význam firemného dobrovoľníctva. „Prieskum o význame dobrovoľníctva pre firmu ukazuje, že zamestnanci s dobrovoľníckou skúsenosťou sú spokojnejší, a teda podávajú vyšší výkon, firma



má menšiu fluktuáciu zamestnancov a dokonca ušetrí firemné zdroje za školenia na získanie zručností, ktoré zamestnanci môžu získať ako dobrovoľníci,“ vymenoval benefity dobrovoľníctva zamestnancov.

Práca musí mať zmysel

Manažérov a zástupcov firiem sa snažil presvedčiť aj Chris Jarvis, ktorý vlastní konzultantskú spoločnosť Realized Worth v Kanade. „Dobrovoľníctvo má u vás negatívnu tradíciu, najmä následkom pôsobenia bývalého režimu. Všimnete si, koľko ľudí ráno vstane a teší sa do práce?“ položil otázku. Podľa neho je tridsať percent ľudí nemotivovaných a nenávidí svoju

prácu. „Cítia sa v nej uväznení. Nájdú sa však aj takí, ktorí sú nadšení a nevedia sa dočkať, keď sa opäť zapoja do práce. Čím motivovanejších ľudí máte, tým väčší je aj zisk vo vašej firme. Zamestnanci sa zapájajú vtedy, keď im práca dáva zmysel,“ argumentoval.

Nájsť pracovný zmysel možno podľa Jarvisa aj tým, že manažéri darujú pracovný čas zamestnancov do dobrovoľníckych aktivít, ktoré prinášajú hodnotu. „Ľudia sa naučia tímovej práci, dajú ich dokopy, spoznajú sa a začnú normálne ľudsky konverzovať. Ak spoznáte svojich ľudí, stávajú sa ešte šikovnejšími. Zamestnanci sú skvelí reprezentanti vašej značky,“ vysvetľoval Chris Jarvis.

PN

Aby aj seniori žili plnohodnotne

V popredí záujmu médií i širokej verejnosti sú v dnešnej dobe najmä mladí a dynamickí ľudia, staroba akoby ani nebola zaujímavá. Avšak počet seniorov, ktorých telesný, duševný aj sociálny potenciál ostáva aj na dôchodku vysoký a ktorí by radi žili aktívnym životom, stále narastá. Fond GSK sa preto rozhodol podporiť v roku 2011 finančným grantom práve projekty, ktorých cieľom je zvýšiť kvalitu života seniorov, priniesť im pocit užitočnosti, docenenia a radosti zo života. Do Jesennej výzvy na predkladanie žiadostí o granty z Fondu GSK sa prihlásilo 52 organizácií a združení z celého Slovenska. Priniesli mnoho nápadov, ako pomôcť seniorom zlepšiť ich život, podporiť ich integráciu a antidiskrimináciu. Nezávislá výberová komisia vybrala 18 projektov, ktoré získali spolu 19 735 €.

Vďaka podpore fondu vznikne pre seniorov napríklad dielňa na výrobu vyrezávaných sviečok, budú si môcť zacvičiť pilates a zumbu, zúčastniť sa na tréningoch pamäti a rôznych worksho-



Dôchodcovia nepatria do starého železa – na to chce upozorniť aj Európsky rok aktívneho starnutia a medzigeneračnej solidarity 2012 (na snímke: členom skupiny Omega už tiež ťahá na sedemdesiatku).

poch. Ďalší si budú môcť navštíviť divadlo a vyrobiť si aj kulisu a kostýmy. Deti v materskej a základnej škole sa spolu so seniori zúčastnia na kultúrnych či športových podujatiach s cieľom zvýšiť ich záujem o starších ľudí, ich skúsenosti a zručnosti.

Fond GSK založila v roku 2003 spoločnosť GlaxoSmithKline s cieľom systematicky poskytovať pomoc v oblastiach, v ktorých možno uskutočniť zmeny a riešiť konkrétne problémy. Udeľuje granty najmä projektom, ktorých cieľom je zlepšiť život znevýhodnených skupín.

VN

Zákazník ocení zodpovednú firmu

„Z dlhodobých skúseností vieme, že zodpovedné podnikanie ovplyvňuje nákupné správanie našich zákazníkov. Veríme, že aj spotrebiteľ na Slovensku budú v blízkej budúcnosti pri nákupe čoraz viac vyhľadávať tovar, ktorý vyrába zodpovedne podnikajúca spoločnosť,“ uviedla Door Plantenga, generálna riaditeľka Heineken Slovensko.

Zodpovedne podnikajúce spoločnosti zvažujú dosahy podnikania v dlhodobých horizontoch. Investície do znižovania vplyvu výroby na životné prostredie, resp. do spoločenskej zodpovednosti firmy majú – vzhľadom na výšku investícií – dlhodobý charakter. Líder na slovenskom pivnom trhu sa verejne zaviazal, že do roku 2020 zníži pri výrobe piva spotrebu elektrickej energie na 6,4 kWh/hl, celkovú spotrebu termálnej energie na 67 MJ/hl, spotrebu pitnej vody na 3,7 hl/hl a o 40 % zredukuje emisie CO₂ pri produkcii 1 hl piva. Zodpovedný prístup spoločnosti k podnikaniu ocenila aj programová riaditeľka Nadácie Pontis a riaditeľka združenia Business Leaders Forum Beáta Hlavčáková: „Súčasťou vízie firiem, ktoré chcú podnikateľ dlhšie ako rok či dva, musia byť dnes už aj konkrétne a merateľné ciele v oblasti trvalo udržateľného rozvoja. Keďže záväzky spoločnosti Heineken Slovensko sú merateľné a metodika je verejne prístupná a transparentná, budeme môcť sledovať, či ich firma splní.“ **BV**

Strom roka je na východe

Víťazom ankety Strom roka 2011 sa stala 320-ročná lipa malolistá pri kostole sv. Martina v Lipanoch (okres Sabinov), ktorá získala 1 699 hlasov. Bude reprezentovať Slovensko aj v súťaži Európsky strom roka. Na 2. mieste skončila ďalšia lipa malolistá z Kameničian (okres Ilava), ktorá má korunu v tvare srdca. Tretie miesto patrí jarabine oskorušovej z Bošáče (okres Nové Mesto nad Váhom).

Poslaním ankety, ktorej 9. ročník vyhlásila Nadácia Ekopolis, je upozorniť na staré, vzácne či ohrozené stromy a vzbudiť záujem ľudí o životné prostredie. Hlavným partnerom ankety je Nadácia Slovenskej sporiteľne. Prvé tri stromy v poradí získavajú príspevok 333 eur na ich ošetrovanie a úpravu okolia. **JF**

Piť pivo zodpovedne

V Prešove sa pod záštitou primátora Pavla Hagyarího konal seminár na tému prevencie zneužívania alkoholu u mladistvých. Akciu v rámci svojej dlhodobej kampane zorganizovali Pivovary Topvar, a. s.

„Je prioritou našej spoločnosti venovať sa témam zodpovedného pitia a prevencie pred zneužívaním alkoholu. Zároveň je našou ambíciou byť jednotkou na trhu v týchto aktivitách. Takýmto konkrétnymi projektmi demonštrujeme aktívny záujem podieľať sa na prevencii a riešení tohto vážneho spoločenského problému,“ povedala manažérka korporátnych vzťahov spoločnosti Miriam Šramová. **JF**



Fond podporil konzervačné práce na hrade Tematín.

Zamestnanecký nadačný fond ČSOB

Záchrana hradu Tematín, kurzy internet bankingu a využívania platobných kariet pre nevidiacich alebo zimný kurz monoski pre vozičkárov – aj tieto projekty podporili zamestnanci ČSOB Finančnej skupiny prostredníctvom svojho nadačného fondu v Nadácii Pontis.

Do 5. ročníka zamestnaneckého grantového programu na podporu projektov v oblasti vzdelávania, športu, zdravia a ochrany životného prostredia sa prihlásilo 152 mimovládnych organizácií a škôl. „Rozhodli sme sa podporiť 17 z nich, ktorým rozdelíme sumu 28 275 eur,“ povedala Marieta Kováčová, programová koordinátorka Nadácie Pontis.

Medzi úspešnými bolo napríklad OZ Hrad Tematín, ktoré realizuje konzervačné práce na

záchranu zrúcaniny. Podporu dostanú aj telesne postihnutí športovci zo športového klubu Ďumbier. Mladí nevidiaci v Prešove sa zasa naučia používať internet banking. Cieľom bolo podporiť mimovládne organizácie, ktoré odporúčili zamestnanci ČSOB. Podmienkou bolo, aby ich zamestnanci poznali a aktívne s nimi spolupracovali. „Teší nás, že už po niekoľkokrát sme mohli prostredníctvom zamestnaneckého grantového programu prispieť k realizácii rôznych inovatívnych projektov. Veríme, že všetky úpravy, modernizácie či nové prvky v rámci vybraných projektov výrazne zlepšia podmienky tým, komu boli určené,“ zhodnotil spoluprácu Rastislav Murgaš, člen predstavenstva a vrchný riaditeľ pre ľudské zdroje a služby ČSOB. **BV**

Neduh fajčenia a zodpovednosť slovenského obchodu

Majme na očiach zákaz predaja cigariet neplnoletým! Tak vyzýva Zväz obchodu a cestovného ruchu SR (ZOČR) svojich členov a ostatných obchodníkov. Jeho prioritou ako gestora projektu spoločenskej zodpovednosti „Na vekú záležitosť“ je snaha pomôcť dodržiavaniu zákona o ochrane nefajčiarov, ale aj upozorňovať na tento problém verejnosť.

Projekt sa zameriava na predaj tabakových výrobkov neplnoletým. Organizačne sa na ňom podieľa aj INCOMA Slovakia, s. r. o.

Projekt odštartoval v lete bilbordovou kampaňou, po ktorej nasledovali školenia predajcov. Jeho súčasťou bola aj edukačná súťaž „Akadémia zodpovedný predajca“, ktorú vyhodnotili koncom novembra. Víťazkou sa stala zamestnankyňa spoločnosti Tesco Stores SR Ľubica Orišková. K tomu povedal člen predstavenstva spoločnosti Michal Dyttert: „Tesco investuje značné prostriedky a nemálo energie do toho, aby sme cigarety a tabakové výrobky predávali

zákazníkom zodpovedným spôsobom.“ Druhé miesto získal predajca z novinového stánku v Dunajskej Strede a tretie miesto patrí zamestnankyni spoločnosti CBA SK.

Zároveň prebiehal aj druhý ročník súťaže „Zodpovedný predajca“ pre korporátnych partnerov projektu. Zvíťazila spoločnosť BILLA, ktorú ocenili za aktívny a komunikatívny prístup k vzdelávaniu spotrebiteľa. „Projekt Na vekú záležitosť bol príležitosťou vzdelávať našich 3 600 zamestnancov v zodpovednom prístupe k predaju tabakových výrobkov neplnoletým,“ povedal operatívny riaditeľ BILLA Slovensko Jiří Králiček.

Partnermi projektu sú BILLA, CBA SK, COOP Jednota Slovensko, GG TABAK, Tesco Stores SR, Kaufland, Ministerstvo hospodárstva SR, Úrad verejného zdravotníctva SR a Slovenská obchodná inšpekcia. Finančne ho podporuje spoločnosť Philip Morris Slovakia, s. r. o.

JF/SK



■ naša anketa

Téma: goodwill

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

2 Ako budujete goodwill vašej spoločnosti?



RASTISLAV CHOVANEC
výkonný riaditeľ,
CEPTRA, s. r. o.

1 Goodwill je nielen spätná väzba trhu v súvislosti s podnikom, ale hlavne postoj a hodnotenie klientov, verejnosti. V súčasnosti je ukazovateľom konkurencieschopnosti oveľa viac ako kedykoľvek predtým.

Budovanie goodwillu je dlhodobý a strategický proces.

V sektore zdravotníctva, kde si ľudia vyberajú poskytovateľov služieb na základe dôvery v kvalitu a odborníkov, má goodwill mimoriadny význam. Preto ani v našom prípade nie je dobrá povest postavená len na službe samotnej, t. j. na odbere pupočníkovej krvi. Ak na parametroch kvality firma dlhodobo pracuje, „najlepšie ovocie“ môže zbierať aj v čase krízy. Naše klientky – budúce mamičky – sa dnes rozhodujú kvalifikovanejšie ako v minulosti a zvažujú viacero kritérií.

2 Budovanie goodwillu považujem za dlhodobý a strategický proces. Podieľa sa na ňom

skúsený manažment, kvalifikovaná a motivovaná pracovná sila, rozsiahle a stále kontakty, schopnosť udržiavať nadpriemernú kvalitu poskytovania služieb, zrozumiteľné a objektívne informovanie verejnosti a nakoniec, no v neposlednom rade, spoločenská zodpovednosť. Vedecky podložené informovanie o pupočníkovej krvi postavené na výskume a stanoviskách uznávaných odborníkov a rozširovanie možnosti tohto druhu liečby sú pre nás motiváciou, misiou a zároveň spôsobom, ktorým chceme budovať hodnotu a goodwill našej spoločnosti v prospech laickej a odbornej verejnosti.



INGRID LITTMANNOVÁ
Štúdio Škerák

1 Dobré meno spoločnosti je jej najväčšia devíza. Naša spoločnosť sa vždy snaží urobiť pre klienta maximum.

Dobré meno sa buduje veľmi ťažko a dlho, respektíve stále počas fungovania spoločnosti. Bohužiaľ, mentalita väčšiny našich spoluobčanov je nastavená tak, že radšej rozprávajú o tom zlom ako o tom dobrom. Preto ak sa klientovi čokoľvek nepáči, vie o danom probléme oveľa väčšia skupina ľudí, ako keď je klient spokojný.

Ak sa klientovi niečo nepáči, dozvie sa to oveľa viac ľudí, ako keď je spokojný.

Dnešná mladá generácia pracuje veľa so sociálnymi sieťami, na ktorých sa dobré či zlé informácie šíria veľmi rýchlo. V minulosti nebola na trhu taká veľká konkurencia, ako je teraz. Napriek tomu som presvedčená, že dobré meno spoločnosti bolo potrebné aj vtedy, je potrebné aj teraz a určite bude potrebné aj v budúcnosti.

2 Vždy sa snažíme urobiť pre klienta maximum. Spokojný klient je našou najlepšou vizitkou, a teda aj „chodiacou reklamou“.



PETER KUŠTÁR
manažér a primáš kapely
Kušárovci

1 Ako hovorí latinské príslovia: „Dobrá povest je druhý

majetok“. V umeleckej brandži, v ktorej pôsobím už viac ako 20 rokov, je goodwill základom úspechu. Špecifikom hudobného biznisu je, že spokojnosť našich poslucháčov sa šíri najmä ústnym podaním a odporúčaním.

Goodwill je v rastúcom konkurenčnom prostredí čoraz dôležitejším faktorom úspechu.

Aj našu hudobnú skupinu sprevádza povest po celý život, preto je goodwill veľmi dôležitý a významný. Nikdy nepríde sám, ale je zrkadlom kvality a spokojnosti poslucháčov a treba na ňom neustále pracovať.

Pozitívna energia vynaložená do budovania dobrej povesti sa nám vracia i v podobe dlhoročnej spolupráce s našimi fanúšikmi a klientmi. Dobrý goodwill je dôležitý najmä v súčasnej dobe a v neustále rastúcom konkurenčnom prostredí sa stáva čoraz dôležitejším faktorom úspechu.

2 V našej hudobnej skupine sa snažíme goodwill budovať cez každý jeden koncert či kultúrne podujatie a pristupujeme k nemu veľmi zodpovedne. Kvalitný umelecký výkon, starostlivo zostavený repertoár podľa druhu podujatia a dobrá nálada sú základom jeho budovania...

Študenti určili TOP firmu mladých

Približne 1 400 študentov stredných a vysokých škôl sa zapojilo do ankety TOP firma mladých organizovanej po deviaty raz mimovládou neziskovou organizáciou Junior Chamber International – Slovakia. Reprezentatívnu vzorku tvorili študenti 20 stredných a 20 vysokých škôl Slovenska. Otázka znela: Ktorá firma v príslušnom odvetví podnikania je pre vás synonymom úspešnosti,

kvality a dlhodobej prosperity? Takmer tretinu zo všetkých hlasov získala COOP Jednota Slovensko, čo jej už po tretíkrát zaručilo prvenstvo. Ocenenie prevzal v novembri v Bratislave predseda predstavenstva COOP Jednota Slovensko Gabriel Csollár (na snímke vľavo) z rúk výkonného predsedu JCI – Slovakia Mariána Mešku. Junior Chamber International –



Slovakia združuje mladých ľudí vo veku 18 – 40 rokov, od študentov VŠ po samostatných podnikateľov. Jej poslaním je podporovať

chuť mladých ľudí do podnikania a vzdelávania s cieľom prispieť k zníženiu miery nezamestnanosti v ich radoch.

VN

Každá žena môže zažiariť a byť úžasná

Pomocnú ruku pred plesom i pred biznis stretnutím podá vizážistka

Plesová sezóna už nie je ďaleko. A ženy stoja opäť pred otázkou, čo si dať na seba a ako sa čo najlepšie upraviť a nalíčiť, aby si mohli s dobrým pocitom vychutnať všetky spoločenské udalosti.

Trendy pre túto sezónu vychádzajú z túžby po luxuse. Skombinujte teda to, čo máte doma, s novými exkluzívnymi kúskami a budte za hviezdou večera s jedinečným vzhľadom! Farebné trendy tejto sezóny sa nesú v bohatej škále odtieňov.

Pokiaľ ide o líčenie, tu vládnu farby zamatovo

slivková a karminovočervená doplnené paletou ďalších farieb, najmä krémovej, malinovej a hnedej. Aby sa podčiarkla výnimočnosť ženy, tieto farebné tóny odľahčíme „dotykom“ zlata. Líčenie pre túto sezónu je veľmi výrazné a nápadité, používajú sa linky klasickej čiernej, ale aj trendovej hnedej a malinovej. Aj tento rok si môžeme nechať svoje riasy jednorazovo zahusťiť, a to s použitím umelých rias alebo trsov.

Pár dobrých tipov

TIP pri líčení tekutých očných línií: na precíznú aplikáciu linky ponad hornú riasu sú dôležité malé prekrývajúce sa ťahy – nie jeden celistvý. Ak sa budete približovať k vonkajšiemu kútiku oka, jemne nakloňte linky a vytvoríte tak „mačací“ vzhľad očí.

Zlaté šperky, brošňa, opasok so zlatou sponou, široký klobúk – to všetko zvýrazní imidž ženy.

Vyskúšajte si líčenie s linkami alebo dymové líčenie očí v odtieňoch fialovej v kombinácii s neutrálnymi perami. Vždy závisí líčenie od typu, osobnosti, šiat, účesu. Musí vytvárať harmonický celok.

Ličkam dávame tentoraz len prirodzený nádych, keďže pery zvýrazníme výraznejšími červenými, ružovými a slivkovými farbami.

TIP: Pri líčení pier použite po nanosení rúžu ešte trblietavý lesk – pery budú plnšie a zvodnejšie. Na nechty použijeme lak v žiarivých a perfektné lesklých odtieňoch hnedej, zlatej, karminovočervenej, prípadne neutrálnej.



Na posilnenie imidžu a trendy vzhľadu použijeme šperky zo zlata, brošne imitované vintage štýlom, opasok so zlatou sponou alebo široký klobúk. Celý outfit doplníme malými výraznými kabelkami, a tým ukážeme svoju ženskosť a rafinovanú eleganciu.

Andrea Molnárová

www.andyart.eu

Šperky na fotografiách sú z tvorby A. Molnárovej.



KUPÓN GOODWILL
Bezplatné denné
alebo biznis líčenie

Objednávky – mobil: +421 903 775 091
andrea.molnarova@gmail.com



Andrea Molnárová o sebe

„Vizážistika a hand made tvorba sa venujem už viac ako 10 rokov. Po absolvovaní kurzu akreditovaného MŠ SR a ďalších odborných školení od špičkových vizážistov sa venujem vyše dvoch rokov aj profesionálnemu poradenstvu v oblasti starostlivosti o pleť a naďalej aj vizážistike a koloristike. Z hand made tvorby je to predovšetkým výroba šperkov a maľovanie na porcelán.

Som presvedčená, že každá žena je jedinečná a mojim poslaním je nájsť v žene to krásne, výnimočné a to potom vyzdvihnúť. Tým, že jej viem poradiť a nalíčiť ju, stáva sa krásnou a sebavedomou. A to ma baví na tom najviac – odhaľovať dušu ženy cez líčidlá.“

Ako byť krásna a svieža celý pracovný deň

S Dermacolom to nie je žiadny problém

Vedomie bezchybného vzhľadu podporuje psychickú pohodu aktívnej ženy.



Ženy dnes nemajú čas niekolkokrát za deň sa upravovať, aby vyzerali perfektne. Preto potrebujú kvalitnú a spoľahlivú kozmetiku, ktorá im dodá prirodzený a bezchybný vzhľad a osvieži myseľ.

Pleť v dobrej kondícii

Krásnu tvár po celý deň zabezpečí dvojica Matt Control zmatňujúca podkladová báza 18 h a Matt Control zmatňujúci dlhotrvajúci mejkap 18 h.

Po aplikácii oboch kozmetických výrobkov budete mať perfektne matnú pleť,

zredukuje sa jej lesk, vyplnia vrásky a tvár sa dokonale vyhladí.

Nanesená podkladová báza zvyšuje odolnosť mejkapu a zamedzuje jeho usadzovaniu. Mejkap navyše perfektne prekryje všetky nedokonalosti a zjednotí tón pleti. Prirodzene vyhladí a zníži viditeľnosť pórov a vrások. Je taký jemný, že ho na tvári ani nepocítite. Stane sa doslova vašou druhou dokonalejšou pokožkou a zároveň vďaka obsahu vitamínov E a C aj ochranným štítom pred zákernými voľnými radikálmi. Vybrať si môžete zo 4 odtiev.

Trápia vás výrazné vrásky na čele, okolo úst i očí? Nebojte sa, nie ste v tom sami. S pribúdajúcimi rokmi pokožka stráca pôvodnú pevnosť, prichádza o prirodzenú pružnosť a začína ochabovať.



Tu pomôže pravidelná a cielená starostlivosť, ktorú ponúkajú produkty z nového radu Boto-cell. Poskytnú pleti intenzívnu liftingovú starostlivosť, ktorá má účinok ako botox, ale bez použitia injekcií.

Voňavá aromaterapia

Cítite vyčerpanosť, nemáte chuť sa do ničoho pustiť? Trápia vás stres a vyčerpanie? Nemôžete spať, premáha vás únava? Povzbudte a uvoľnite si myseľ prirodzenou cestou. Zverte sa do starostlivosti produktov z radu Aroma Ritual. Tento rad sprchových gélov a telových mliek v štyroch rôznych voňavých variantoch účinne zregeneruje nielen telo, ale aj myseľ. Nechajte sa teda rozmaznávať vôňou belgickej čokolády a pomaranča, sicilských pistácií, tibetského jazmínu či ružového zázvoru. Okrem prírodných olejov a esencií sa produkty môžu pýšiť aj ďalšími blahodarnými prísadami, akými sú glycerín a bambucké maslo. Sprchové gély jemne čistia a zvláčňujú pokožku, telové mlieka regenerujú a chránia pred voľnými radikálmi.



VN

S ornamentom na hrudi

Oblečenie slovenských olympionikov v Londýne ponesie po prvýkrát národný motív.

Vrcholné športové podujatia už dávno nie sú len o športových výkonoch. Najmä olympijské hry sú aj významnou celosvetovou spoločenskou udalosťou. Športovci sú v centre diania na rôznych sprievodných podujatiach a tam neujde pozornosti ani ich oblečenie. Jubilejná desiatu účasť samostatnej slovenskej výpravy na olympijskom podujatí sa stane zároveň historicky prvou, pri ktorej oblečenie našich športovcov bude zdobiť neprehliadnuteľný národný motív inšpirovaný ľudovými tradíciami. Návrhárov zaujala biela geometrická výzdoba čičmianskych dreveníc, ktorá je skutočne jedinečná, a stala sa základným motívom olympijskej kolekcie.

„Uvedomujeme si, že aj to, čo budú mať naši olympionici a ostatní členovia výpravy počas olympiády na sebe, bude reprezentovať Slovensko a všetkých Slovákov,“ hovorí zástupca výrobcu oblečenia, spoločnosti Alpine Pro, Miroslav Jankovič. „V minulosti boli slovenské olympijské kolekcie dizajnovovo prevažne jednoduché a zakaždým úplne iné. Pocit spolupatričnosti, tímový duch a národná hrdosť sú odkazom, ktorý sme chceli vložiť do novej olympijskej kolekcie,“ dodal.

„Ide o naozaj vydarenú kolekciu, ktorá spája moderné s tradičným a ktorú naši olympionici isto hrdlo ponesú do Londýna,“ povedal prezident Slovenského olympijského výboru František Chmelár. „Azda zdôraznenie národnej identity podporí aj olympijského ducha na Slovensku a pozitívne posunie vnímanie olympiády a našej účasti na nej.“ Za olympionikov novú kolekciu olympijskú výbavu pochválila skeeterka Danko Barteková: „Je samozrejme, že oblečenie je veľmi kvalitné, ale oslovilo ma, že



Ornament z Čičmian možno prinesie športové šťastie aj gymnastovi Samuelovi Piaseckému.

tentoraz je premyslená aj jeho estetická stránka. Má istú myšlienku a symboliku.“ Okrem ľudového vzoru je na olympijskej kolekcií zaujímavé aj to, že sa po prvý raz dostane aj do voľného predaja.

BV

Kvasinkové pivo vo sviatočnej ponuke

V čase sviatkov si radi pochutnáme aj na netradičných jedlách či nápojoch. Špeciálne tmavé kvasinkové pivo môže byť dobrý tip.

Pivo je čisto prírodný nápoj bez aditív a konzervačných látok, s obsahom vitamínov, minerálov, stopových prvkov, antioxidantov a iónov. Má nízky obsah alkoholu, dokonale uhasí smäd a pri rozumnej konzumácii je súčasťou pozitívneho životného štýlu.

Aby ste si svoje obľúbené pivo mohli vychutnať, okrem kvality vo výrobe, ktorá je samozrejmosťou, musia byť aj v krčmách či puboch splnené základné pravidlá starostlivosti o tento nápoj. Týkajú sa správneho skladovania, čistoty čapovacieho systému až po správny spôsob nalievania piva. Musí sa čapovať do vychladeného a dokonale čistého pohára.

Pre fajňšmekrov

V tomto roku môžu pivní fajňšmekri siahnuť po tmavom kvasinkovom pive, vyrobenom podľa originálnej receptúry. Pivná špecialita so stupňovitou 13,9 % je vyrobená zo svetlého, karamelového, bavorského a farebného sladú. Okrem vybraného chmeľu boli dôležitou ingredienciou pivovarnícke kvasnice vrchného kvasenia, po-



užité výhradne pre tohtoročné sviatočné pivo. Kvasinkové pivo dosahujú vyššiu penivosť ako bežné ležiaky a pre obsah kvasiniek si ich nalievanie do pohára vyžaduje špeciálny postup:

- Pivo do pohára následkom vyššej penivosti jemne nalievame po stene pohára.
- Pohár jemne nakloníme k hrdlu fľaše a nalieame asi 2/3 jej obsahu.
- Zvyšnú tretinu pred doliatím do pohára najprv krúživým pohybom dna fľaše premiešame.
- Pri nalievaní už pohár nenakláňame, ale držíme kolmo proti lejúcemu sa pivu. Získame tak bohatú krémovú penu.
- Charakter pivného špeciálu si najlepšie vychutnáme pri teplote 7 – 9 °C.

Pravidlá degustácie

Vychutnávanie si piva má tiež základné pravidlá. Najskôr sa hodnotí farba, čírosť, pena a teplota. Najlepším indikátorom správnej teploty je zarosený pohár. Vôňa musí byť

čistá, chmeľová, bez cudzích prímiesí. Hodnotíme ju tak, že pivo krúžením mierne premiešame, aby plne vynikla.

Napokon sa posudzuje chuť. Pivo treba na rozdiel od vína pri ochutnávaní prehltnúť. Horkosť totiž rozpoznávame až na koreni jazyka. Iba po prehltnutí piva sa dá posúdiť jeho chmeľová

Pivo je pri rozumnej konzumácii súčasťou pozitívneho životného štýlu.

horkosť. Dbajte, aby ste sa nenapili len peny, ktorá chuť piva skreslí, bude príliš horké.

K aktuálnym sviatočným pivám patrí napríklad Zlatý Bažant, tmavé kvasinkové pivo 13,9 %. Vyznačuje sa výraznou karamelovou vôňou s jemným tónom ovocia, krémovou penou, jemným základom a plnou chuťou. Je skvelým obohatením slávnostného stola počas koncoročných sviatkov a výborným doplnkom ku gurmánskym pochúťkam. Na zdravie!

VN/BV

Foto: SXC, Heineken



Nová podoba domáceho tréningu

Cvičenie v domácom prostredí je čoraz populárnejšie. Nielen vplyvom nedostatku času, ale taktiež vďaka rastúcej snahe po zdravom životnom štýle sa zvyšuje dopyt po kvalitných domácich posilňovacích strojoch. Prispievajú k tomu aj vhodné riešené byty či domy, ktoré dávajú možnosť vyhradiť si priestor na domáce cvičenie. Domáci vibračný posilňovací stroj Power Plate my7 má ambíciu nahradiť domácu po-



silňovňu a stať sa aj osobným domácim trénerom. Efektívny nástroj na komplexné posilnenie celého tela kombinuje dve preverené cvičebné metódy: lanový odpor (cable resistance) a vibračný tréning. Desiatipalcový dotykový displej s domyslým softvérom poskytuje efektívny tréning s virtuálnym trénerom, ktorý sa používateľovi prispôbi a vie mu vytvoriť program na mieru. Softvér obsahuje tri základné programy, celkovo ponúka až 250 cvičebných programov, a to už od 10-minútových programov.

VN

Hranaři a ich drsná doba

V tej dobe žijeme práve teraz a nový český film jej nastavuje zrkadlo

Snímka režiséra Tomáša Zelenku je niečo ako Krstný otec na český spôsob. Česká republika však z neho vychádza v porovnaní s Coppolovou Amerikou oveľa horšie.

Asi najvýznamnejší rozdiel v pôsobení organizovaného zločinu v oboch krajinách, ako ho popisuje jazyk filmových režisérov, je v tom, že v USA mafia neriadi parlamentné politické strany. Film s ťažko preložiteľným názvom Hranaři sa odohráva v súčasnosti, keď si rozliční veľkopodnikateľskí „krstní otcovia“ už vypracovali také pozície, že môžu ťahať za politické nitky – samozrejme, v prospech svojich ekonomických záujmov. Práve oni, spolu so svojimi pešákmi, sú tí „hranaři“ – ľudia, ktorí neváhajú ísť až na



Jedného z bossov (odchovanca ŠtB a KGB) si zahral aj Milan Kňažko.

hranu a ešte ďalej. Za hranu zákona – čo je už pre nich vcelku normálne – ale aj za hranu úcty k akýmkoľvek hodnotám.

Počuli ste už o vratkách?

Dej sa odohráva v českej súčasnosti, ktorej mapu pokrýva pevná pavučina vzájomne prepojených kšeftov a kamarádšaftov. Oveľa jemnejšia a nenápadnejšia, ako bola tá v ére „podnikateľských“ bossov 90. rokov – menovite Františka Mrázka a Radovana Krejčířa (vo filme sú výrazné odkazy na ich dedičstvo). Systém tzv. vratiek – skrytých provízií z verejných zákaziek – úplne samozrejme funguje na všetkých úrovniach. Komu sa to nepáči, zostáva mimo hry. A čím väčšia hra, tým ostrejšia jazda, často pripomínajúca balansovanie na hrane útesu.

Veľkí a ešte väčší hráči

Filmový príbeh sa rozohráva okolo ďalšej veľkej zákazky (stavba nemocnice), z ktorej mali



Martin Dejdar ako najväčší dravec Verbiř (vzor je údajne R. Krejčíř) a Jiří Langmajer ako jeho pravá ruka „Lulu“.

podľa zabehnutých pravidiel putovať vratky na obvyklé vyššie miesta. Jeden z hráčov sa však rozhodne pre nekoordinovaný sólový postup, čo roztočí kolotoč súkromného sledovania, vyťahovania kompromitujúcich materiálov, tajných nahrávok, mediálnych intríg, vyhrážok, vydierania a – zabíjania. Toto pražské mravenisko pritom pozorne cez rôzne svoje technologické hračky sledujú ešte väčší hráči z blízkosti Červeného námestia a Bieleho domu.

Korupcie, škandály

Film upozorňuje na rakovinu korupcie, manipulácie a tlakov z pozadia a popisuje mechanizmy vydierania a nátlaku siahajúce až na pôdu radníc a parlamentu. Scenár Ota Klempeřa a Jiřího Hubáčka vychádza z českých reálií od nedávnych rokov po súčasnosť roku 2011. Tému, realie, štýl spracovania a celkovú atmosféru filmu tvorcovia konzultovali s kriminálnou políciou, s pracovníkmi spravodajských služieb, aj s podnikateľmi. Avizovaným zámerom diela je opísať súčasné české podnikateľské a politické prostredie, v ktorom je dosť látky na temný

film, kde osamelý hrdina bojuje proti skazenému establishmentu.

Krok dopredu v ťažkej téme

Divák môže stáť pred otázkou, nakoľko je reálny a reprezentatívny pohľad na skutočnosť, ktorý mu ponúkajú filmoví tvorcovia. Čiastočnú odpoveď dáva skutočnosť, že v ČR aj na Slovensku podporili uvedenie filmu svojím partnerstvom nadácie a inštitúcie zamerané na boj proti korupcii. Je zjavné, že pomery, ktoré film Hranaři reflektuje, volajú už dlho po spracovaní ponúkajúcich sa námetov tvorcom nielen v susednej Českej republike, ale nepochybne aj v ďalších postsocialistických krajinách vrátane Slovenska. Film urobil krok v tomto smere, aj keď z čisto filmového hľadiska mu možno všeličo vytknúť (napr. dosť nejasná je motivácia postáv idúcich proti systému, z ktorého profitovali; občas preexponované dialógy či niektoré okrajové dejové motívy atď.). Verme, že po ňom prídu s podobnou látkou ďalšie opusy, ktoré sa mu aspoň vyrovnajú.

JF/Magic Box

Foto: Jana Rabenhauptová

Európska filmová televízia

Film Europe Channel je prvá platená filmová televízia, ktorá chce uvádzať výhradne produkciu európskej kinematografie. Jej riadne vysielanie začala mediálna spoločnosť Film Europe v novembri na Slovensku a v Českej republike s ambíciou rozrastať sa do ďalších krajín. Film Europe Channel ročne odvysiela až do 500 filmov v pôvodnom znení

s titulkami. Vysielať bude 24 hodín denne bez reklamy.

Film Europe od roku 2010 prevádzkuje tri národné tematické televízne kanály Kino CS, Doku CS a Muzika CS. Zaoberá sa aj filmovou distribúciou. Má pracoviská v Prahe, Bratislave, Budapešti, Londýne a v Cannes.

JF

Víno ako umenie

Dobré víno by malo dotvárať príjemné chvíle. Bonusom je, ak popri chuti ulahodí aj vzhľadom.

Mnohí vinári hovoria o výrobe vína ako o umení. Myšlienky spojiť víno s výtvarným umením sa chytila spoločnosť Vitis Pezínok, tradičný výrobca tichých vín na Slovensku. Po priaznivo prijatom prvom ročníku výtvarnej súťaže s názvom Víno a zem usporiadali ďalší ročník nazvaný In vino veritas.

Podpora mladých výtvarníkov

Prepojenie vína a umenia nie je v tomto prípade vôbec náhodné. Veď aj znalci dobrého vína sú považovaní za ozajstných umelcov. Vedia si víno nielen vychutnať, vyberať a o ňom rozprávať, ale hlavne vnímať

jeho čaro. Spojenie týchto „krás“ vyzdvihuje aj Miroslav Tkáč, riaditeľ spoločnosti Hubert J. E. pre obchod a marketing: „Po úspechu prvého ročníka súťaže sme sa rozhodli pokračovať a aj naďalej podporovať nadaných mladých umelcov. Je nám cťou, že ocenené diela budú zdobiť vína radu Vitis Galéria.“

Hlavným motívom ojedinelej súťaže bolo vnímanie vína na umeleckom podklade. Vzniklo viacero hodnotných maliarskych diel mladých umelcov. Všetky maľby boli vystavené v Galérii insitného umenia v Pezinku. Ich kvalitu ocenil aj kurátor výstavy Dávid Čársky: „Keďže som milovníkom vína a pôsobím na Vysokej škole výtvarných umení v Bratislave, spojenie vína a umenia mi je vlastné. Ide o výborný projekt, na ktorom pracujeme v priateľskej



a uvoľnenej atmosfére, a teším sa, že pokračuje druhým ročníkom.“

Dôraz na súlade chuti a farby

Do súťaže sa tento rok prihlásilo 34 mladých autorov z Vysokej školy výtvarných umení v Bratislave so 62 dielami. Porota sledovala nielen estetickú stránku diela, ale aj praktický rozmer. Keďže víťazné obrazy budú zdobiť etikety fliaš vín, museli byť vo vzájomnom súlade. „Pri rozhodovaní nám výrazne pomohla grafická simulácia, pri ktorej sme videli, ako dielo vyznie priamo na obale. Rozhodli sme sa pre tri diela, v ktorých sa objavuje modrá farba. Tá spája nielen obrazy, ale aj samotné vína,“ upresňuje Dávid Čársky. Komisia sa rozhodla oceniť diela troch talentovaných autoriek: Ivany Babušákovéj, Kateřiny Václavkovej a Cleopatry Muchovej. Jednotlivé obrazy korešpondujú s farbou vína, ktorého etiketu zdobia. **BV**



Originálne sklo pre Becherovku

Spoločnosť Jan Becher iniciovala vytvorenie kolekcie moderného obrandovaného skla renomovanými dizajnérmi. Súprava originálnych pohárov z lisovaného skla v sebe spája tradíciu, históriu a kvalitu – teda hodnoty, ktoré výrobca deklaruje aj pre samotnú Becherovku. Moderné sklo pokračuje v úspešnej histórii značky, ktorej kalíšok je spolu s fľašou oválneho tvaru jej poznávacím znamením, chráneným aj ochrannou známkou. Prvé dva kusy z kolekcie, shot a líkérka, vznikli v roku 2008 na základe spolupráce spoločnosti Red Monkey Group, ktorá stanovila technické a funkčné nároky, s čes-

kým dizajnerským štúdiom Koncern. Neskôr sa k týmto pohárom pridali aj old fashioned whisky sklo a vysoký tumbler v rovnakom nadčasovom dizajne. Dizajn pohárov je zvonka jednoduchý a dovoľuje pozorovateľovi sústrediť sa na vnútornú štruktúru, ktorá navodzujú pocit kryštálového lomu svetla. Jednotlivé kusy z kolekcie majú rôzne určenie. Shot – klasický malý pohárik – je určený na vychutnávanie čistého likéru, rovnako ako jeho vyššia sestra – líkérka. Pred servírovaním z nich sa odporúča hlboké zachladenie pohárov aj nápoja. Old fashioned sklo v štýle whisky je pre tých, ktorí majú radi Beche-



rovku s kockami ľadu, a vysoký tumbler je určený na prípravu miešaných long drinkov, napríklad Betonu. **VN**

Ochutnávka mladých vín 2011



František Slezák a Ľubomír Olach



Agentúra Aurum, s. r. o., spolu s Európskym vinárskym rytierskym rádom usporiadala v hoteli Junior v novembri v Bratislave už IX. medzinárodnú ochutnávku mladých vín 2011.

Za účasti popredných slovenských producentov vína ako Víno Nitra, Vinárske závody Topoľčianky, ako aj rakúskych a maďarských vinárov sa kongresová miestnosť hotela zaplnila do prasknutia.

V ankete o najlepšie víno vyhral Alibernet z pivnice Adolfa Schwanzera zo Svätého Jura. Na fotografiách Silvie Považanovej je riaditeľ usporiadajúcej agentúry Ing. Ľubomír Olach a konzul Európskeho vinárskeho rytierskeho rádu Ing. František Slezák. Na ďalšej snímke je vľavo Jozef Mikloško, prezident Pezinského PI klubu, ktorý debatuje s ďalšími členmi klubu – publicistom Stani-

slavom Bachledom a vynikajúcim slovenským spisovateľom Antonom Hykischom.

PR

Generálny reklamný partner:

**OK GROUP, a.s. –
maklérska spoločnosť**

Hlavní reklamní partneri:

**Hotel JUNIOR, LIV Elektra,
TermoTechna,
OPTOCON Technologies**

Hlavní mediální partneri:

**GOODWILL,
Euroreport Plus,
Radio VIVA,
Beauty & Woman, Trend**

TATRATEA TATRANSKÝ ČAJ

BE DIFFERENT



www.karloff.sk



AWARDS - OCENENIA



SAN FRANCISCO



CHICAGO



SHANGHAI



ESSEN



BRATISLAVA



ROTTERDAM



PARIS



BRUSSELS



KIEV



LONDON



MOSCOW



BRATISLAVA



SLOVENIA



CANNES

Vzdelávanie, kurzy, semináre

Bratislavský kraj

Manažment

Manažérska akadémia – Tímový koučing a presvedčivá prezentácia, 19. – 20. 12. 2011, Senec, Dynargie Slovakia, s. r. o.

Vedenie ľudí – manažér budúceho desaťročia, 18. 1. 2012, Bratislava, Mirror Partners Slovakia, s. r. o.

Prezentačné zručnosti, 12. – 13. 1. 2012, Bratislava, Top Consult Group, s. r. o.

Business lady II. – rešpektovaný líder, 24. – 25. 1. 2012, Bratislava (škóline: v SR a ČR), Espiral, s. r. o.

Profesionální prezentace I., 9. 1. 2012, Bratislava, Hewlett-Packard, s. r. o.

Ľudské zdroje a personalistika

LEADERSHIP – strategické riadenie a štýly vedenia, 16. – 17. 1. 2012, Senec, Dynargie Slovakia, s. r. o.

Vedenie a motivácia zamestnancov, 19. – 20. 1. 2012, Bratislava, Verlag Dashöfer, s. r. o.

Ľudské zdroje – väčší vplyv na svoje okolie, 20. 1. 2012, Bratislava, Mirror Partners Slovakia, s. r. o.

Účtovníctvo, dane a financie

Business simulácia „Financie pre nefinančných manažérov“ interaktívnou formou, 14. – 15. 12. 2011, Košice, Dynargie Slovakia, s. r. o.

Zostavenie účtovnej závierky – odborné školenie, 15. 12. 2011, Bratislava, Agentúra Jaspis, s. r. o.

Kurz mzdového účtovníctva, 9. – 11. 1. 2012, Bratislava, Edu-Land, s. r. o.

Účtovná závierka v podvojnóm účtovníctve, 18. 1. 2012, Bratislava, Agentúra Tempo, s. r. o.

Podvojné účtovníctvo neziskových organizácií, 18. – 20. 1. 2012, Bratislava, Edu-Land, s. r. o.

Zdaňovanie príjmov zo závislej činnosti za rok 2011, 19. 1. 2012, Bratislava, Agentúra Tempo, s. r. o.

Účtovníctvo neziskových, rozpočtových a príspevkových organizácií – denný kurz, 14. – 16. 12. 2011, Bratislava, Agentúra Jaspis, s. r. o.

Zákon o DPH v roku 2011, 15. 12. 2011, Bratislava, Agentúra J & T Manažment, s. r. o.

Marketing a obchod

Marketing na Facebooku: „Ako to robia úspešní?“ – 27. 1. 2012, Bratislava, Verlag Dashöfer, s. r. o.

Ako spoznať svojich zákazníkov a trh, na ktorom pôsobíme, 13. – 14. 12. 2011, Bra-

tislava, Vzdelávacie a konferenčné centrum Intenzíva, s. r. o.

Košický kraj

Účtovníctvo a dane

Účtovná závierka v podvojnóm účtovníctve, 27. 1. 2012, Košice, Agentúra Tempo, s. r. o.

Mzdové aktuality v praxi – odvody komplexne, 11. 1. 2012, Košice, Agentúra Tempo, s. r. o.

Daň z pridanej hodnoty, 19. 1. 2012, Košice, Agentúra Tempo, s. r. o.

Daňové priznanie a daň z príjmu za rok 2011 – fyzické osoby, 10. 2. 2012, Košice, Agentúra Tempo, s. r. o.

Zdaňovanie príjmov zo závislej činnosti za rok 2011 – zmeny 2012, 26. 1. 2012, Košice, Agentúra Tempo, s. r. o.

Daňové priznanie a daň z príjmu za rok 2011 – právnické osoby, 9. 2. 2012, Košice, Agentúra Tempo, s. r. o.

Nitriansky, Trenčiansky a Trnavský kraj

Účtovníctvo a dane

Účtovná závierka podnikateľov za rok 2011 – v sústave podvojného účtovníctva, 12. 1. 2012, Nitra, Akadémia vzdelávania

Zákon o DPH, novela od 1. 1. 2012, 19. 1. 2012, Nitra, Akadémia vzdelávania

Účtovníctvo – podvojný (16. 1.), jednoduchý (17. 1.), mzdový (17. 1.), 16. 1. – 10. 2. 2012, Trenčín a kdekoľvek na Slovensku, In-SYS, spol. s r. o.

Daň z príjmov právnických osôb za rok 2011, 15. 12. 2011, Senica, Akadémia vzdelávania

Ľudské zdroje a personalistika

NLP – Attitude to Learning, Teaching and Life, 21. 1. 2012, Trnava, Harmony – Tvoja cesta poznania, s. r. o.

Žilinský kraj

Účtovníctvo a dane

Zdaňovanie príjmov a daňové priznanie FO za rok 2011 a zmeny od 1. 1. 2012, 27. 1. 2012, Žilina, Ing. Eva Benková – Educa Slovakia

Účtovná závierka, zdaňovanie príjmov a daňové priznanie PO za rok 2011 a zmeny od 1. 1. 2012, 29. 12. 2011, Žilina, Ing. Eva Benková – Educa Slovakia

Elektronická registračná pokladnica – zmeny od 1. 1. 2012, 17. 1. 2012, Žilina, Ing. Eva Benková – Educa Slovakia



Ľudské zdroje a personalistika

Výber a nábor zamestnancov, 23. – 24. 1. 2012, Rajecké Teplice, Roman Research, s. r. o.

Marketing a obchod

Green belt training (SIX SIGMA), 14. – 16. 12. 2011, Rajecké Teplice, Roman Research, s. r. o.

Manažment

Investičné rozhodovanie v praxi, 14. – 15. 12. 2011, Žilina, Slovenské centrum produktivity

Banskobystrický kraj

Manažment

Základné poznatky o SPC, 19. – 20. 1. 2012, Banská Bystrica, TQM Slovakia, s. r. o.

Základné poznatky z riadenia manažérstva kvality v oblasti výroby podľa ISO 9001, 14. – 16. 12. 2011, Banská Bystrica, TQM Slovakia, s. r. o.

Plánovanie kvality podľa APQP/VDA 4.3, 19. – 20. 12. 2011, Banská Bystrica, TQM Slovakia, s. r. o.

Ľudské zdroje a personalistika

Koučovanie – krátko, jednoducho, účinne, 12. – 13. 1. 2012, Banská Bystrica (alebo kdekoľvek na Slovensku a v ČR), Co/Man, 1. systemická, spol. s r. o.

Informácie o vzdelávacích aktivitách prinášame v spolupráci s internetovým portálom www.education.sk.

Gebrüder Weiss investuje do budúcich logistov

Stredná priemyselná škola (SPŠ) v Martine sa ako prvá stredná škola na Slovensku rozhodla zareagovať na stály nedostatok odborníkov v logistike na trhu práce a nadviazala spoluprácu s ľidmi v tejto oblasti, s medzinárodnou spoločnosťou Gebrüder Weiss, s. r. o. (GW). Tá jej bude pomáhať teoreticky, ale aj prakticky pripravovať najlepších špecialistov.

„Umožníme učiteľom SPŠ bezplatné exkurzie a odborné prednášky o najmodernejších trendoch v logistike,“ povedal personálny riaditeľ GW Marián Štermenský. „Pre študentov ponúkame možnosť absolvovať súvislú odbornú prax v priestoroch našej spoločnosti na Slovensku. Tí najlepší budú mať šancu absolvovať časť štúdia v našej firemnej škole v Rakúsku.“ Logistická firma podľa slov riaditeľa školy Jozefa Juricu poskytne všetky potrebné materiály na výučbu a pomôže doplniť vybavenie špecializovanej učebne logistiky.

SPŠ už 60 rokov pripravuje odborníkov v strojárstve, zlievarenstve, automatizačnej technike, elektrotechnike a ďalších odboroch. **VN**

Výučba technikov energetických zariadení

EkoFond, ktorého zriaďovateľom je Slovenský plynárenský priemysel (SPP), v spolupráci so Strednou odbornou školou technickou v Prešove otvoril novú učebňu a špecializovanú dielňu pre praktickú výučbu budúcich technikov. Ide už o tretiu učebňu tohto typu; prvú otvorili v máji v SOŠ elektrotechnickej v Trnave, druhú v októbri v Banskej Bystrici.

Učebňa je súčasťou nového experimentálneho študijného odboru „Technik energetických zariadení budov“. Impulz na jeho zriadenie prišiel z praxe – od aliančných partnerov SPP, ktorí dlhodobo avizovali nedostatok technických odborníkov so zameraním na energetiku budov. „Vznik tohto nového študijného odboru sme iniciovali na základe analýzy trhu a existujúcich študijných odborov. Zistili sme veľký nedostatok expertov v odbore energetiky,“

zdôraznila správkyňa EkoFondy Eva Guliková. Vybavenie odbornej učebne a dielne stálo vyše 260 000 eur. Teoretické vedomosti si žiaci budú môcť prakticky overiť v priestoroch vybavených progresívnymi technológiami pre energetiku, ako sú kondenzačné plynové kotly, plynové tepelné čerpadlo, mikrokogeneračná jednotka na zemný plyn, solárny kolektor atď. **LT**

Asociácia pre celoživotné vzdelávanie

Potreby praxe a medzinárodnú spoluprácu má v programe občianske združenie Slovenská akademická asociácia pre celoživotné vzdelávanie (SAACV), ktorej prvé zasadnutie sa uskutočnilo v novembri. Aktivnými členmi združenia je 11 slovenských univerzít.

„Vytvorenie asociácie má pomôcť vylepšiť pozíciu celoživotného vzdelávania na Slovensku,“



skonstratoval Erik Selecký, prezident SAACV. Za kľúčové témy považuje prepojenie vysokých škôl s praxou, kontinuálne vzdelávanie učiteľov, ďalšie vzdelávanie absolventov VŠ a s tým spojené kariérové poradenstvo. Zbudnúť by sa podľa E. Seleckého nemalo ani na vzdelávanie seniorov, keďže rok 2012 je rok starších. **MJ**

Stredoškólači na veľtrhu predviedli cvičné firmy

Štrnásty ročník Medzinárodného veľtrhu školských cvičných firiem sa uskutočnil v Bratislave na prelome novembra a decembra. Zaregis-



trovalo sa na ňom 86 cvičných firiem, z toho 29 zahraničných – z ČR, Bulharska, Fínska, Rakúska a Rumunska.

„Veľtrh je miesto, kde si žiaci najmä stredných odborných škôl môžu vyskúšať v priamom kontakte so zákazníkom všetko, čo sa v simulovanom prostredí naučili,“ uviedla Gabriela Horecká zo Slovenského centra cvičných firiem (SCCF). Centrum zorganizovalo podujatie spolu s Ekonomickou univerzitou v Bratislave a Nadáciou na podporu odborného vzdelávania a prípravy. Cvičná firma ako vyučovací predmet v rámci podnikateľského vzdelávania umožňuje užšie prepojenie školskej prípravy s praxou. Absolvujú ho predovšetkým žiaci tretích a štvrtých ročníkov. **TA**

Spolupráca STU a vodohospodárov

Slovenský vodohospodársky podnik (SVP) podpísal dohodu o spolupráci so Stavebnou fakultou Slovenskej technickej univerzity (STU) v Bratislave. Pracovisko za 908 000 eur bude podľa hovorkyne rezortu životného prostredia Beatrice Hudákovéj slúžiť na praktickú výučbu študentov a na výskum problémov súvisiacich s povodňami a prevádzkou vodných stavieb. Na základe dohody budú inštitúcie spolupracovať v expertíznej, výskumnej a vzdelávacej činnosti. „Je dôležité, aby náš podnik udržoval tesné vzťahy s fakultou, ktorá i pre náš podnik vychovála a stále vychováva špičkových odborníkov,“ povedal riaditeľ SVP Daniel Kvocera. **BH**



VERÍME v úspešnosť zmeny k lepšiemu u každého jednotlivca.

Z tohto presvedčenia vyplýva naše poslanie, ktorým je podpora klienta pri realizácii zmien.

AKO? Interaktívny tréning, diskusie, konkrétne situácie a prípadové štúdie z Vašej praxe, spätná väzba a tímová spolupráca.



Ilustračný obrázok: SXC

Sám sebe šéfom

Ak si chcete vybudovať trvalejšie vzťahy s obchodnými partnermi, musíte robiť trochu viac, ako len dodávať poctivú prácu.

Firma je tak trochu ako dieťa. Rodičovská rada, ktorú som dostala pri plánovaní môjho potomstva, znela: „Na deti nikdy nebola vhodná doba, buď sa včas odhodláš, alebo ich nebudeš mať...“ Možno vás myšlienka na podnikanie už dlhšie láka a možno ste v týchto turbulentných časoch prišli o prácu. Porozmýšľajte, či to nie je práve pre vás príležitosť postaviť sa na vlastné nohy.

V čom som dobrý a robím to rád?

Dnešná ekonomická situácia samostatnému podnikaniu príliš nepraje. Neustále zmeny zákonov, zvyšovanie ekonomickej záťaže živnostníkov a mnohé nepredvídané situácie sťažujú štart nového podnikania.

Kto je aspoň trochu realista, určite neočakáva jednoduché, rýchle a bezpráčne príjmy. Na začiatku sa málokto vyhne dlhým nadčasom, poctivému „prekopávaniu“ plánov po nociach, pokusom i omylom. Ak to máte zvládnuť, je dôležité, aby ste mali radi to, do čoho sa púšťate, a každá

Ak podnikáte sami, je dôvera zákazníkov vašou najcennejšou devízou.

hodina v práci vám neprípadala ako nezaslúžený test. Vyberte si oblasť, ktorá vás vždy zaujímal, hľadajte klientov, s ktorými si ľudsky rozumiete, snažte sa využiť svoje silné stránky tam, kde budú prospešné. Na začiatku nejde vždy o okamžitý zárobok, vhodnou cestou môže byť preukázať svoju kompetenciu v nejakej forme pomoci zadarmo. Z vlastných skúseností viem, že takáto „investícia“ času a úsilia málokedy zostane neohodnotená a vytúžená zákazka sa dostaví.

Veľká väčšina živnostníkov a začínajúcich podnikateľov sa vrhne na akúkoľvek objednávku, ktorá sa vyskytne. Na začiatku to môže byť cesta, ktorá pomôže pokryť náklady, ale z dlhodobého hľadiska vás takýto spôsob práce rýchlo prestane baviť. Je lepšie svoje úsilie koncentrovať na taký typ práce, ktorý je efektívny a špecializovaný.

Vaše meno je vaša značka

Ak podnikáte sami, je dôvera zákazníkov vašou najcennejšou devízou. Keď volíte remeselníka, ktorý má opraviť izoláciu vašej strechy, vezmete si najlacnejšieho alebo takého, ktorému najviac dôverujete?

Spoľahlivosť, čestný prístup a plnenie sľubov, to sú charakteristiky, ktoré budujú vašu reputáciu. Ak sa vám prihodí chyba, nesnažte sa ju skrývať či dokonca zvaliť na klienta, prijmite svoju zodpovednosť a veci napravte. V takomto prípade vôbec nemusíte prísť o biznis, občas to dokonca vašu dôveryhodnosť ešte posilní, pretože každý normálny človek pochopí, že kto robí, robí aj chyby.

Dodržiavajte svoje sľuby a ak nemôžete splniť termín, oznámte to zákazníkovi vopred, nie až vtedy, keď to rozčúlený zistí sám. Pristupujte ku každej zákazke zodpovedne, pretože ak si nedáte záležať na malých dodávkach, rýchlo sa stratí dôvera vo vašu spoľahlivosť pri väčších projektoch. A zmysel pre detail je to, čo odlišuje skutočného majstra od všetkých ostatných konkurentov.

Budujte vzťahy

Hľadanie nových zákazníkov je časovo i finančne značne náročné. Spôsobuje, že množstvo času, ktorý by ste mohli venovať efektívnemu dodávaniu služieb, a teda premietnuť do svojich „platených“ hodín, strávite vyhľadávaním kontaktov a oslovovaním potenciálnych zákazníkov. Snažte sa preto o dlhodobú spoluprácu a získanie viac než jednej objednávky, veď aj pre klientov je jednoduchšia spolupráca so stabilným partnerom, ktorý už pozná situáciu a dá sa naňho spoľahnúť.

Ak chcete vybudovať trvalejšie vzťahy, musíte robiť trochu viac, než len dodávať poctivú prácu, tá je totiž samozrejmosťou. Zaujímajte sa o zákazníkov aj mimo platenej dodávky, in-

Podnikateľské úsilie koncentrujte na prácu, ktorá je efektívna a špecializovaná.

vestujte svoj voľný čas alebo ponúknite dobrú radu, ak môžete v niečom pomôcť. Nepozerajte sa na zákazníka ako na „fakturačnú adresu“ a zostaňte v kontakte s ním aj po dokončení objednannej práce. Budete prekvapení, ako často vás ľudia odporúčia svojim známym, koľko nových kontaktov získate akosi pomimo. A väčšinou ide o skutočných záujemcov o vaše služby, nemusíte ich zložito presvedčať, aby si za dodávateľa vybrali práve vás a nie konkurenciu.

Budete potrebovať odvahu aj vytrvalosť

Sú šťastlivci, ktorí so svojim nápadom objavujú dieru na trhu a okamžite zabodujú. Ale nebudte prekvapení, ak si váš štart vyžiada dlhší čas a aj v neskorších rokoch budete musieť prekonávať obdobia, keď by ste to najradšej „zabalili“. Nevzdávajte sa ľahko, ne jeden úspešný podnikateľ si musel na začiatku svojej samostatnej dráhy privyrábať nejakou formou brigády. Ak ste si zvolili oblasť, ktorá je pre vás príťažlivá, a veríte svojej myšlienke, skôr či neskôr sa poctivá snaha presadí. Na rozdiel od zamestnanca nebudete mať nalinkované povinnosti a ani „sociálne istoty“, získate však veľkú slobodu. V skutočnosti je istota zamestnania ďaleko menšia než istota, ktorú môžete vybudovať sami pre seba, ak rozbehnete rozumné podnikanie. Pretože najväčšou istotou je schopnosť niečo nové vytvoriť a o túto výhodu vás nepripravia ani konkurencia, ani zhoršené ekonomické podmienky na trhu.

Jana Škutková
www.marketingovo.sk

Čo spája technológie a marketing?

Predsa internet!

Toto pre niektorých netradičné spojenie rezonovalo na 4. ročníku odbornej konferencie Daily Web 2011.

Na konferencii, ktorá sa uskutočnila 8. novembra v Bratislave, sa v hojnom počte stretli priaznivci internetu, aby si vypočuli inšpiratívne prednášky domácich, ale aj zahraničných prednášajúcich.

Nebojme sa mobilnej komunikácie

Program konferencie otvoril Pavel Kotyza zo spoločnosti Mediatel z Českej republiky, ktorého prednáška sa niesla v duchu výzvy: Nebojme sa mobilnej komunikácie! Na jeho príspevok nadviazal Lee J. Andron zo spoločnosti Velti Inc. z USA, a to najmä na tému „mobilný web a responsive design“. Popísal okrem iného nástroje, ktoré zabezpečia prispôsobivosť web stránky mobilnému zariadeniu a veľkosti jeho obrazovky.

Luboš Ivanič z najväčšej online výskumnej

agentúry v stredoeurópskom regióne Gemius rozprával o merateľnosti efektivity digitálnych médií a o nástrojoch, ktorými je možné tieto údaje merať. Čo prináša vzia „connected screens experience“, rozoberal Roman Russev z Microsoftu. Hovoril o neprestajne sa zrýchľujúcom tempe vývoja nových technológií, ktorý nemožno ignorovať. Na jeho slová nadviazali Branislav Orlik a Igor Smerda z Nokie Slovakia, aby spoločne predstavili aj zopár týchto technologických novinek.

Predpoludňajšiu marketingovú časť doplnil Luca Conti, jeden z najznámejších blogerov v Taliansku, ktorý načrtnul, ako sa v budúcnosti nevyhnutne skĺbi online a offline svet a čo to bude znamenať pre biznis.

Skombinujte online a offline

Na internet a jeho hrozby nazrel z pohľadu technológii Ondrej Krajč z Esetu. Podrobne popísal všeobecný model a praktiky tvorcov vírusov. Upozornil na novodobé nástrahy a účastníkom poradil, ako sa týmto nepríjemnostiam vyhnúť.

Juraj Grešš zo spoločnosti Webglobe v duchu technologického pokroku objasnil pojem cloud a tiež ponúkol odpoveď na otázku, prečo

a či sa vôbec treba o „oblak“ zaujímať. Milan Čermák z Wildfuse, s. r. o., priblížil účastníkom výhody a nevýhody NoSQL systémov a vysvetlil, v akých prípadoch je vhodné konkrétny systém použiť.

Spoločnosť Google prostredníctvom Juraja Stankaya na konferencii poradila, ako môžu firmy zefektívniť biznis, rozšíriť geografické pôsobenie, budovať značku a pritom aj ušetriť. Prednáškový program uzavrel kreativec Andrej Csino z Core4, ktorý vtipným spôsobom ukázal nové trendy v prepájaní reality a virtuálneho prostredia. Podľa jeho slov „online ľudom sprostredkuje kontakt s realitou, ľudia toto spojenie vyhľadávajú, a preto sú kampane s prepojením online a offline také úspešné“.

Mgr. Daniela Hladíková
www.dailyweb.sk

Za spoluprácu ďakujeme generálnym partnerom WEBGLOBE, s. r. o., ESET, s. r. o., Microsoft Slovakia, s. r. o., Nokia Slovakia, s. r. o., hlavným partnerom SnazzyBee.com a FIAT SR, s. r. o., a partnerovi EUrid VZW.

Váš partner pre celoživotné vzdelávanie

- Jazykové kurzy
- Office manažment
- IT tréningy
- EBC* a ECDL
- Soft Skills tréningy
- Projektový manažment
- Hospodárske kompetencie
- Coaching

Školiace stredisko dieBerater® Slovensko
Einsteinova 24, Aupark Tower, 85101 Bratislava
Tel.: + 421 2 3818 0818 • Fax: +421 2 3301 0 301
bratislava@dieberater.com • www.dieberater.sk



dieBerater®
Zacielené na človeka



abcreklama.sk

Hľadáte dodávateľa?

internetový magazín
o REKLAME

www.abcreklama.sk
obchod@abcreklama.sk

agentúry
dodávateľa
médiá
štúdiá
tlačiarne
vonkajšia reklama
výroba reklamy





Predplaťte si Goodwill a vychutnajte si relax v hoteli****

Hotel Dubná Skala sa nachádza v historickom centre Žiliny. Jeho súčasťou je aj dobre vybavené Relax centrum.

Dubná Skala**** je jediný hotel s prívlastkom „boutique“ v Žilinskom kraji. Nájdete tu exkluzívne prostredie kombinujúce atraktívny dizajn, decentný luxus a komornú atmosféru. Obľubu si získal aj vďaka kreatívnej zážitkovej gastronómii; tunajšia reštaurácia dostala niekoľko prestížnych ocenení. Hotel ponúka aj konferenčné služby. K historickej budove, v ktorej sídli, patrí vlastné dvojpodlažné parkovisko.

Reštaurácia a kaviareň

Prijemná atmosféra reštaurácie so 68 miestami sľubuje dobre strávený večer, či už vo dvojici, pri posedení s kolegami alebo pri príležitosti oslavy. Jedálny lístok vychádza z talianskej kuchyne, nájdete tu špeciality ako domáci chlieb,

ručne vyrobené domáce cestoviny, čerstvé ryby, kvalitné mäsa či pestrú sezónnu zeleninu. Originálnu vôňu a chuť dodávajú jedlám čerstvé bylinky, dopestované priamo v priestoroch hotela.

Kaviareň je tým správnym miestom na stretnutie s obchodnými partnermi alebo priateľmi pri šálke kávy či pohárikú vína. Bezdrôtové pripojenie na internet dotvára dokonalé pohodlie v štýlovom prostredí s pestrú ponukou nápojov, exkluzívnych vín, miešaných koktailov, domácich limonád, ľahkých jedál a čerstvých dezertov. Večer sa kaviareň mení na Cocktail bar Dubná Skala, ktorý ponúka uvoľnenú atmosféru a umelecký zážitok na pravidelných „live“ džezových podujatiach.

Konferenčné priestory

Hotel disponuje tromi salónikmi, ktoré sú vhodné na usporiadanie konferenčných podujatí, seminárov, kurzov, školení, obchodných rokovaní, ale aj recepcií, banketov, rodinných posedení a iných viac či menej formálnych podujatí. V prípade usporiadania väčšieho konferenčného podujatia možno využiť kombináciu prízemia

s prvým poschodím, čím sa dosiahne celková kapacita až 200 osôb.

Relax centrum

Hotelové Relax centrum okrem súkromia ponúka občerstvenie, relaxačnú hudbu, zapožičanie hotelovej bielizne a hotelovú kozmetiku. Regenerácii tu pomáhajú jacuzzi – masážne trysky s farebnou terapiou, fínska sauna, hydromasážna sprcha, stacionárny bicykel, oddychová zóna s ležadlami, masáže či exkluzívne kozmetické procedúry Sothys.

VN

Predplatiteľská súťaž

Objednajte si ročné predplatné časopisu Goodwill (10 čísel) iba za 12 eur a môžete získať okrem zľavy aj víkendový pobyt pre dve osoby v hoteli Dubná Skala**** v Žiline s raňajkami a neobmedzeným vstupom do Relax centra. Troch víhercov vyžrebujeme z predplatiteľov, ktorí si objednávajú a uhradia predplatné časopisu do 27. januára 2012. **RED**

GW 1112-13



☐ **ÁNO**, objednávam si ročné predplatné v cene 12 €/361,51 Sk

ADRESA PREDPLATITEĽA:

Meno a priezvisko:

Spoločnosť:

Ulica: Mesto a PSČ:

IČO: DIČ:

ADRESA NA DORUČENIE:

Meno a priezvisko:

Spoločnosť:

Ulica: Mesto a PSČ:

IČO: DIČ:

E-mail: Telefón:

Dátum: Podpis:

Platí aj podpísaná fotokópia objednávky.



Možnosť objednania predplatného:
zaslaním vyplneného objednávkového kupónu na adresu:
Goodwill Publishing, s. r. o.
Nevädzová 5, 821 01 Bratislava
faxom na číslo: 02/48 28 74 25
e-mailom: goodwill@goodwill.eu.sk

GW 1112-19 GW 1112-32

Objavte s nami Turecko a Egypt!

CK orex travel prináša novoročné ponuky!

Orex travel je členom Anex Tourism Group, na slovenskom trhu má úspešne za sebou svoju prvú sezónu. Pre Vás, našich klientov, sme pripravili nové ponuky na rok 2012 so zľavami za skorý nákup až do výšky **40%** s podmienkou zloženia zálohy vo výške **10%** z ceny zájazdu.

Táto ponuka zájazdov do Turecka a Egypta je časovo obmedzená. Pre viac informácií navštívte našu stránku www.orextravel.sk alebo kontaktujte naše call centrum.



www.orextravel.sk
Call centrum: **0850 900 999**

1

*Poviem vám
jedno:*

*Keď poisťovni
platíte, starosti
nechajte na ňu*

Viac vedieť. Viac zažiť.

Nikdy nevíete, čo sa vám môže na cestách stať. Stačí mať havarijné poistenie, na ktoré sa dá spoľahnúť.

Infolinka 0800 122 222

**Havarijné poistenie
MOJE AUTO**



Allianz 
Slovenská poisťovňa