

satisfakce

l i f e s t y l e m a g a z í n

Ministr spravedlnosti

Jiří Pospíšil říká:

Jsem spíš právník než politik

Jean-Jacques Godet:

Koňak je pro mě vášeň

Zážitky

**Když jachty plují
s větrem o závod**

Cesty

**Jak se žije
mezi pastevcí**

Aktivity

**Ledový hotel
v Jukkasjärvi**



UKOTVIT A NEPUSTIT!



šrouby | hmoždinky | nýty | hřeby
teleskopy | podložky | kotvy | ...

www.kotevni-technika.cz



jakub kokeš

KOTEVNÍ TECHNIKA

PRAHA

Masarykova 54
252 19 Rudná u Prahy
T: +420 736 659 943
F: +420 311 685 899

BRNO

Vídeňská 136
619 00 Brno
T: +420 731 187 837
F: +420 548 214 270

ÚSTÍ NAD LABEM

Teplická 380
403 35 Liboucheč
T: +420 603 172 692
F: +420 475 200 555

BRATISLAVA

Hradská 74
821 07 Bratislava
T: +421 911 614 014
F: +421 245 527 047

Obsah

Editorial	03
Recenze	05
Lidé z Unie	06
Vedoucí právního oddělení Unie Jakub Jurásek: Baví mě dělat věci, které mají smysl	
Expert	08
Ministr spravedlnosti Jiří Pospíšil říká: Jsem spíš právník než politik	
Vzdělávání	12
Připravujete kongres? Zvolte jižní Moravu!	
Dovolená	14
Fuerteventura, to je láska na druhý pohled	
Portrét	18
Petr Šebl: Doba filmu už je dávno pryč	
Rozhovor	20
Aleš Macháček: Chceme si zachovat dobré jméno	
Bydlení	22
KLVAŇA-nábytek: Služby bytového projektanta dostupné všem	
Reportáž	24
Obchod může být i férový. Někdy...	
Umění	28
Lubo Kristek: Netrvám na tom, abyste mě brali jako klasického výtvarníka	
Finance	32
Creditinfo: specialista na firemní data	
Móda	34
Pavel Jevula: Ulice je největší módní trend	
Cesty	40
Jak se žije mezi pastevcí	
Pozvánka	46
Alice Cooper se vrací!	
Golf	50
Karibské perly: Vpády pirátů na Grenadinách vystřídaly bitvy na grínech	
Gourmet	53
Boulevard Restaurant – chuť v hlavní roli	
Zážitky	54
Když jachty plují s větrem o závod	
Akt	58
Robert Vano	
Styl	60
the global village: Když chcete mít opravdový nábytek...	
Kultura	62
Aktivity	64
Icehotel v Jukkasjärvi – zažijte romantiku za polárním kruhem	
Celebrita	68
David Kostecký: Cítil jsem zadostiučinění i úlevu	
Luxus	70
Jean-Jacques Godet: Koňak je pro mě vášně	
Auto-moto	74
Audi Q5, Audi Q7	
Kaleidoskop	78
Partneři	80
Právní téma	82
Zachycení problematických pohledávek v účetní závěrce podnikatelů v roce 2008	

Editorial

Miroslav Mašek

Vážení čtenáři,

číslo magazínu Satisfakce, které právě čtete, se od všech předchozích liší. Jde totiž o slavnostní vydání, které je časově spojeno s třetím výročním činnosti Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR. A jako slavnostní bude tato Satisfakce v den svého vydání na společenských akcích Unie také pokřtěna.

Jistě jste si všimli, že oproti minulému číslu má Satisfakce 4/2008 o něco větší rozsah. Přichystali jsme pro vás totiž jako překvapení několik nových rubrik, s nimiž se od nynějška budete setkávat pravidelně. Rubrika Dovolená doporučí místa, která byste při plánování svých cest po světě neměli vynechat, rubrika Auto-moto představí luxusní vozy, jejich jízdní vlastnosti i technické „vychytávky“. V Satisfakci 3/2008 jste se poprvé setkali s rubrikami Celebrita a Luxus, které pro vás také budeme připravovat již trvale.

Tentokrát vás v exkluzivních rozhovorech seznámí s olympijským vítězem Davidem Kosteckým a Jeanem-Jacquesem Godetem, ředitelem francouzské rodinné firmy produkující špičkové koňaky.

A na co se můžete těšit v už zaběhnutých rubrikách? Pozveme vás do ledového hotelu ve Švédsku i strmých pohoří Kyrgyzstánu, přiblížíme atmosféru slavné regaty Sydney-Hobart a naladíme vás na rockovou notu s legendárním zpěvákem Alice Cooper. O své postojích, zkušenostech i zálibách se v interview podělí ministr spravedlnosti Jiří Pospíšil, módní návrhář Pavel Jevula a další zajímavé osobnosti, rubrika Akt přiblíží dílo proslulého fotografa Roberta Vana.

Doufáme, že vám menu zachutná a že si z něj vyberete své oblíbené chuťovky. Budeme rádi, když vám Satisfakce – tentokrát v elegantním fialovém kabátě – zpříjemní chvíle zaslouženého odpočinku. Přeji příjemné čtení.



foto archiv

tiráž

Satisfakce. Lifestyle magazín Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR.

Vydavatel: Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR, a. s.,
Mlýnská 13, 602 00 Brno, e-mail: unie@urmr.cz,
www.urmr.cz, IČ: 271 66 147

Šéfredaktor: Mgr. Miroslav Mašek,
miroslav.masek@urmr.cz

Redakce: Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR, a. s.,
Cejl 91, 602 00 Brno, tel.: +420 545 242 592

Spolupracovníci: Karel Hájek, Robert Waschka,
Helena Zikmundová, Lenka Pospíšilová, Michal Bartoš,
Jindřich Kepert

Grafické zpracování a DTP: Kobra Design, s. r. o.,
Jana Uhra 12, 602 00 Brno, tel.: +420 541 214 448,
e-mail: info@kobra.cz

Inzerce: Petr Matejček, tel.: +420 545 242 592,
e-mail: petr.matejcek@urmr.cz

Periodicita: čtvrtletník

Místo vydávání: Brno

Evidenční číslo: MK ČR E 17353

Zdarma, neprodejně.



WWW.JNINTERIER.CZ



V E S T A V Ě N Ě S K Ř Í N Ě



K U C H Y N Ě N A M Í R U

BRNO – CENTRUM IBC, Příkop 4, Otevřeno: Po – Pá 9 – 18 h., So 9 – 12 h., tel.: 545 175 481, mobil: 724 996 333, brno@jninterier.cz

Recenze

Rozehnalová, N.: Rozhodčí řízení v mezinárodním a vnitrostátním obchodním styku. 2. vydání. Praha: ASPI, Wolters Kluwer, 2008, 388 s., 395 Kč



„Moderní“

– to je slovo, které mě s v souvislosti s publikací napadá.

V aktualizovaném a rozšířeném vydání autorka reaguje na změny, které oblast alternativních

způsobů řešení sporů v posledních letech doznala. Jasně reflektuje stále častější praxi kombinace hlavní smlouvy a navazujících smluvních podmínek. Zajímavě je rozebrána možnost „prolomení“ písemné formy rozhodčí smlouvy, především v návaznosti na konkludentní plnění navržené smlouvy. Přínosný je také podrobnější rozbor čl. II odst. 1 Newyorské úmluvy.

Je zde dovozeno, že v případě výměny dopisů či telegramů (celkový výklad připouští i faxy,

český zákon elektronické prostředky obecně) tyto nemusejí výslovně obsahovat vlastnoruční podpisy stran. To platí i ve sporech s mezinárodním prvkem.

Forma kontraktačních jednání se v současnosti mění – mnoho smluv je uzavíráno výhradně přes internet. Do tohoto prostředí autorka zavítala jen okrajově, především v návaznosti na výkladové chápání Newyorské úmluvy o výkonu mezinárodních rozhodčích nálezů. K celkové vysoké kvalitě díla přispívá modernizovaná judikatura, zejména ohledně stanovení platnosti rozhodčích smluv. Jednou z mála slabin je fakt, že autorka se zabývá prostředím rozhodčích soudů (celkem pochopitelně vzhledem ke svému působení u jednoho z nich), ale téměř opomíjí arbitrážní a mediační centra, kterých je několikanásobně více. Jejich zástupci se objevují alespoň při náhledu na mezinárodní arbitrážní scénu.

Pokud by se na tato centra pozornost zaměřila, nemohla by se v textu objevit zmínka o malém podílu on-line sporů – jen ze své praxe vím, že takto jich je vedeno 45 %. Většina sporů řešených arbitráží je dnes vedena u soukromoprávních subjektů, jejichž nezaujaté přiblížení veřejnosti však na autora teprve čeká. Komu lze spis doporučit? Zájemcům o rozhodčí řízení v mezinárodním kontextu – v této oblasti nemá kniha v českém prostředí konkurenci. Pro každodenní podnikatelskou praxi lze publikaci použít jako odbornější dodatek k další literatuře. Materiál totiž není koncipován jako příručka pro laika – předpokládá znalost právního kontextu v rozsahu právního minima ekonomického nebo obdobného vzdělání.

text (RW)

Unie připravila nový Jednací řád rozhodčího řízení

Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR, a. s. přichystala k 1. listopadu 2008 řadu změn. K tomuto datu byly připraveny nové webové stránky Unie, jejichž dokončení a spuštění bylo vhodnou příležitostí pro začlenění a zveřejnění nového ceníku a nových všeobecných obchodních podmínek Unie. A zejména nového Jednacího řádu rozhodčího řízení a Nařízení o nákladech rozhodčího řízení, které se vztahují k primární činnosti Unie.

Od poslední aktualizace Jednacího řádu již uplynul více než rok. V celém tomto období jsme shromažďovali informace, podněty, připomínky a podklady k zefektivnění a zlepšení průběhu rozhodčího řízení vedeného před rozhodčí sdruženými u Unie. Novela Jednacího řádu přinese stranám sporu zkvalitnění poskytovaných služeb. Novela Nařízení o nákladech rozhodčího řízení znamená změnu v případě

zpoplatnění námítky nedostatku pravomoci rozhodce. Asi nejdůležitější změna pak souvisí se snížením základní sazby poplatku z hodnoty sporu u všech hodnot sporu (v případě normálního řízení). Pro srovnání výhodnosti řízení ve formě on-line jsme sjednotili kategorie, z nichž se vypočítává výše rozhodčího poplatku. Upravili jsme také sazby správního paušálu (do čtyř základních skupin se sjednocenou procentuální sazbou) a snížili jeho maximální výši. Všechny tyto úpravy by měly do tvorby výše poplatku za vedené řízení přinést větší přehlednost. Částku je možné si před podáním rozhodčí žaloby ověřit i na novém webu Unie pomocí on-line kalkulačky nákladů řízení v aktuálních sazbách (od 1. listopadu 2008).

Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR, a. s. se stále snaží své služby dále vyvíjet a zkvalitňovat ve prospěch osob využívajících rozhodčí řízení. Na základě svého statutu může pružně reagovat na změny v legislativě, ale také na případná úskalí při vedení rozhodčího řízení, která může odstranit právě novelizací Jednacího řádu rozhodčího řízení a Nařízení

o nákladech rozhodčího řízení. Cílem těchto novel je poskytnout klientům efektivní právní institut, který umožňuje řešit majetkové spory se všemi souvisejícími náležitostmi.

text (JJ), foto archiv





Vedoucí právního oddělení Unie Jakub Jurásek:

Baví mě dělat věci, které mají smysl

Nikdy se nebál práce a přes svůj relativně nízký věk má zkušeností na rozdávání. Vyzná se ve firemním, občanském, obchodním, pracovním i správním právu, jeho krédem je dělat věci kvalitně a zodpovědně. Není divu, že práci věnuje tolik energie – nové úkoly jsou pro Jakuba Jurásku vždy výzvou.

Před maturitou uvažoval, jestli studovat ekonomii nebo právo. Nakonec zkusil na Masarykově univerzitě přijímací zkoušku na oba obory a oboje se mu povedly. Po dlouhém přemýšlení se rozhodl pro právo. Brzo zjistil, že si vybral dobře. Prvním předmětem, který ho zaujal, bylo římské právo. Uvědomil si, že studuje kreativní obor, ve kterém se dá dělat spousta věcí. „Vzpomínám si, jak jsem při semináři poprvé zkoušel sestavit smlouvu. Soukromé právo a vytváření něčeho smysluplného mě baví dodnes. Je to skvělý pocit, když se vám podaří smlouvu vymyslet tak, že upravuje všechny možnosti. Podobně zajímavé jsou i spory, kde řešíte konkrétní problémy lidí,“ říká Jurásek.

„Líbí se mi, že rozhodčí řízení lze upravit na míru konkrétnímu sporu.“

S rozhodčím řízením se poprvé setkal už na fakultě díky výuce mezinárodního soukromého práva profesorky Rozehnalové. Při výkladu řešení mezinárodních sporů se totiž dozvěděl i základní informace o arbitráži. „Zaujal mě tehdy příklad, kdy dva sousedi mají problém a mohou se domluvit, že jim spor rozhodne třetí člověk. A nemusí to být právník, prostě věc vyřeší tak, jak by to podle zdravého rozumu mělo být. To zákon umožňuje, dává rozhodci velkou pravo-

moc a je otevřený mnoha variantám. Řízení tak lze upravit přesně na míru konkrétnímu sporu, což se mi hodně líbí. Rozhodčí centra si mohou vytvořit své řády, které jsou pak ekvivalentem občanského soudního řádu. Ten má spoustu novel a stejně jsou s ním problémy. U vlastních řádů naopak záleží jen na vaší schopnosti vymyslet je tak, aby byly efektivní a fungovaly,“ vysvětluje Jurásek.

Postupně získával stále více znalostí a začal si shánět praxi. Rozhodl se, že prázdniny stráví prací a obeslal asi osmdesát advokátních kanceláří. Nakonec mu s hledáním pomohl příbuzný. Jurásek nastoupil jako asistent v advokátní kanceláři Kláry Veselé-Samkové v Praze, bydlel na pronajatém prívátu. „Přišel jsem v pondělí jako nováček a měl jsem na stole připravený diktafon s nahranými pěti úkoly. Do úterního večera jsem měl vše hotové. Advokátka přišla ve čtvrtek a ptala se, jak jsem pokročil. A divila se, že jsou úkoly už splněné. Po praxi mi pak napsala skvělý posudek. Říkal jsem si, že by mi mohl pomoci při hledání zaměstnání v Brně,“ vzpomíná Jakub Jurásek. Obeslal pak asi stovku brněnských advokátů, výsledkem byly tři nebo čtyři odpovědi. Úspěch se dostavil po pohovoru ve společnosti MAXPROGRES. Z přijetí měl Jurásek radost – chtěl si vyzkoušet firemní právo, které zahrnuje i právo občanské, obchodní, pracovní a správní. U MAXPROGRESU se také poprvé zapojil do rozhodčího řízení. „Firma byla jeho účastníkem a vyslala mě, abych ji zastupoval. Ve vedení věděli, že důkazy jsou jednoznačné a není co pokazit. Chtěli, abych si to zkusil. Měl jsem obavy, ale dopadlo to dobře – prostě jsem přečetl náš návrh a bylo hotovo,“ směje se Jurásek. Firma však nepřijala dalšího příslíbeného koncipienta a měl tak stále více práce. Trávil v kanceláři většinu času a nemohl se věnovat studiu, pendloval mezi firmou a fakultou. Aby hektické období ukončil a dohnal resty, odešel na dohodu.

Dlouho ale bez práce nevydržel a začal zase uvažovat o zaměstnání v Praze. Zkoušel pohovory v advokátních kancelářích a firmách. Snaha se vyplatila a byl přijat do PRK, největší české advokátní kanceláře. „Chtěli, abych u nich pracoval tři dny v týdnu. Každé pondělí jsem vstával před pátou, jel autobusem do Prahy, tam přespával u příbuzných a do středy pracoval. Ve středu večer jsem pak jel zase do Brna a ve čtvrtek a pátek šel do školy. Kancelář měla velké a mezinárodní klienty, dostal jsem se

zase k úplně jiným věcem. Stávalo se, že jsem do Brna jel se smlouvami za 200 milionů jako zástavou obchodního podílu. Měl jsem volnost – do vypracovaných úkolů se zasahovalo jen minimálně. Vydržel jsem takhle pendlovat rok, déle to nešlo. Ale byla to obrovská zkušenost,“ popisuje Jurásek.

„Bál jsem se, že jsem něco zkazil. Čekalo mě ale překvapení – stal jsem se vedoucím oddělení.“

Po odchodu z advokátní kanceláře se intenzivně učil a úspěšně dokončil studium. Brzo se začal poohlížet po nové práci a narazil na nabídku Unie pro rozhodčí a mediační řízení. Po úspěšném pohovoru nastoupil do právního oddělení.

„Po nějaké době si mě nadřízení pozvali s tím, že mi chtějí sdělit důležité rozhodnutí. Bál jsem se, že jsem něco zkazil. Čekalo mě ale příjemné překvapení. Dozvěděl jsem se, že jsem se osvědčil natolik, že se mám stát vedoucím právního oddělení,“ usmívá se Jurásek.

Pozice se pro něj stala výzvou. Práce se ale nikdy nebál a pustil se s vervou do nových úkolů. A co ho na nich baví nejvíce? „Máme tu dobrý kolektiv, všichni si pomáhají. Původně jsem tíhnul spíš k advokacii, ale vůbec mi nevadí, že jsem u ní nakonec nezůstal. Mám možnost seberealizace, podílím se na zavádění něčeho nového a uvádím to v život. V současnosti pracujeme na novém jednacím řádu, připravujeme rozšíření spolupráce s exekutory a řešíme další věci koncepčního charakteru. Mým cílem je vymyslet a nastavit vše tak jasně, aby v budoucnu mohlo oddělení bezproblémově fungovat i po případné výměně lidí,“ uzavírá Jakub Jurásek.

Mgr. Jakub Jurásek

narodil se v roce 1983 v Brně
studoval na Gymnáziu Brno, Křenová 36
studoval na Právnické fakultě Masarykovy
univerzity
2003–2005 asistent ředitelky BOČEK CZ s. r. o.
2005 AK JUDr. Klára Veselá-Samková
2005–2006 asistent právního oddělení
MAXPROGRES, s. r. o.
2007 AK PROCHÁZKA/ RANDL/ KUBR
2008 vedoucí právního oddělení Unie
pro rozhodčí a mediační řízení ČR



...čemu neodolám

kytarové muzice
rajské omáčky od babičky
hezkým očím

...co nemusím

fazolky
vařenou zeleninu
neupřímnost
ranní vstávání



Ministr spravedlnosti Jiří Pospíšil říká:

Jsem spíš právník než politik

Prošel studentskou i regionální politikou, dnes je poslancem a ministrem. Usiluje o modernizaci soudnictví a svým úkolům věnuje takřka všechny čas. Jak sám Jiří Pospíšil říká, chce, aby za ním byla dobře odvedená práce.

Mezi ministry patříte k nejmladším.

Kdy jste vstoupil do politiky?

Pohybují se v ní vlastně už od střední školy. Jedním z mých prvních veřejných počínů bylo založení regionálního sdružení Mladých konzervativců v Plzni. Usiluje o kultivaci politiky – věnuje se vzdělávacím projektům, které prezentují liberálně-konzervativní myšlenky v ekonomii a sociální a kulturní politice.

A jaký impuls vás do politiky nasměroval?

V naší třídě byla skupina lidí, které politika zajímala – jeden z ní se později stal tajemníkem Miloše Zemana, druhý starostou v jednom plzeňském obvodu a třetí byl krajským radním pro kulturu. Prvotním impulsem tak asi byly naše debaty ve škole.

V roce 1994 jste vstoupil do ODA. Co vás na jejím programu zaujalo?

Byla to strana s liberálně-konzervativními postoji. Navíc měla v devadesátých letech na starost právní prostředí v ČR, z jejich řad vycházeli ministři spravedlnosti. ODS se tehdy zaměřovala spíše na ekonomiku a já se vždy chtěl žít právem.

A co vás posléze přimělo přestoupit do ODS?

ODA opustila svůj program a uzavřela se do vnitřních sporů o dlužích, které její vedení vytvořilo.

Po studiích jste začínal jako advokátní kandidát. Co vám tahle práce dala?

Byla to dobrá zkušenost, měl jsem štěstí na nadřízené. Získal jsem velký rozhled, denně jsem kancelář zastupoval v soudních sporech a mohl tak pochopit, jak česká justice funguje v praxi.

Vaše právníká a politická kariéra se postupně začaly prolínat. Jak se vyvíjely dál?

V roce 2000 jsem se stal krajským zastupitelem, o dva roky později poslancem, což znamenalo posun do centrální politiky. Čtyři roky v parlamentu, kdy jsem se věnoval vyloženě legislativě, byly pro mě velmi cenné. Už tehdy se třeba na trestním zákoníku odvedlo hodně práce, na kterou jsme teď mohli navázat. Byl jsem také místopředsedou Ústavně právního výboru a členem Dočasné komise pro otázky Ústavy ČR.

V roce 2006 jste se stal ministrem spravedlnosti. Jak to ovlivnilo váš život?

Funkce ministra je časově samozřejmě náročnější

než funkce poslance, život mi změnila v mnoha směrech – například jsem musel výrazně omezit své přednášení na dvou vysokých školách.

„Jednou z prvních prosazených změn byla právní úprava detenčních ústavů.“

Který krok jste v nové funkci podnikl jako první?

Na úplně první si nevzpomínám, ale jednou z prvních prosazených změn byla právní úprava detenčních ústavů. Jde o zařízení pro nepřevychovatelné pachatele, jejichž trestná činnost vychází z nějaké duševní poruchy. Česká republika je jednou z mála zemí Evropy, kde tyto ústavy dosud neexistují, většina států je přitom zaváděla už v sedmdesátých letech.

Jak byste popsal celkovou koncepci změn, které prosazujete?

Na ministerstvo jsme šli s vizí prosadit reformní kroky, díky nimž by naše soudnictví mělo kvalitou a rychlostí odpovídat západoevropským standardům. Máme dostatek soudců, relativně dost administrativních sil i materiální zajištění, přesto je výkonnost systému nižší. Česká justice za posledních dvacet let urazila velký kus cesty. Ale třeba proto, že v době před naším příchodem se reformy soudnictví prakticky zastavily, se délka řízení příliš nezkracovala. Naše kroky mají jediný cíl: modernizovat systém, zkrátit dobu řízení a přiblížit se tak například Německu nebo Rakousku.

Čím lze této modernizace dosáhnout?

Jde o balík úprav v oblasti legislativy, elektronizace justice – konkrétně o projekt eJustice, změn ve struktuře práce na soudech – zavádění tzv. minitymů apod. Reforma je různorodá a komplexní, za dva a půl roku od vzniku této vlády jsme již prosadili kolem padesáti změn. Některé jsou mediálně atraktivní, jiné spíše technického rázu, ale všechny směřují k témuž cíli.

Zmínil jste projekt eJustice. Uvažujete

i o soudním řízení vedeném on-line, tedy období elektronického rozhodčího řízení?

On-line soudní řízení nikde v Evropě zavedeno není, i když některé země v jiných částech světa ho užívají. Může to být pro nás inspirativní, na druhou stranu si nedovedu představit, že by v tradičním kontinentálním státním soudnictví v nejbližší době něco takového šlo prosadit. Zmíněná elektronizace se týká spíše třeba platebních rozkazů, doručování či soudních spisů.



Mám rád...

české výtvarné umění 60. a 70. let 20. století
italské jídlo a víno
příjemné lidi kolem sebe

Nemusím...

věnovat se něčemu jen napůl
příliš stresu
falešné lidi

Největší sen...

profesní – své politické působení budu považovat za úspěšné, když se podaří dokončit reformní kroky, s kterými jsme na ministerstvu začali
osobní – když je člověk většinu života spokojený, může mluvit o velkém štěstí

Setkal jste se už někdy v soukromém životě s rozhodčím řízením?

Naštěstí ani se soudem ani s arbitráží. (smích)

Jak vypadá běžný pracovní den ministra spravedlnosti?

Ráno vstane a uvaří si kávu. (smích) Je to velmi subjektivní. Mě práce baví a nemám žádné rodinné závazky, takže jí jsem schopen i ochoten věnovat maximum času. Několikrát týdně přespávám v podkrovní budově ministerstva, kde jsou pokoje pro zaměstnance – nemusím tak ztrácet čas přejížděním Prahy a v osm ráno můžu být v práci. A když zrovna nemám třeba poslancecké aktivity ve svém regionu, končím s prací večer mezi desátou a půlnocí. Nechci, aby to vypadalo, že ze sebe dělám workoholika – snažím se prostě v krátkém období, které každá vláda má, udělat co nejvíc. Chci, aby za mnou byla vidět slušná práce, kterou by ocenili i mí nástupci.

Máte v politice nějaký vzor?

No, jsou spíše vzory, kterým se přiblížit nechci. (smích) Činnost některých politiků je pro mě inspirativní, ale konkrétní vzor nemám.

Jak bude vaše kariéra pokračovat, až vaše působení na ministerstvu skončí?

Rád bych i dál pracoval v zákonodárném sboru. A pokud bych z politiky úplně odešel, dál bych přednášel na Západočeské univerzitě a věnoval



» se komerční právnícké praxi. Jsem spíš právník než politik – funkci ministra spravedlnosti chápu jako jednu z modalit právnícké činnosti.

„Nepodleh jsem pragocentrismu, i dál chci žít v Plzni.“

Velká část vaší kariéry je spojená s Plzní.

Narodil jsem se sice v Chomutově, ale od jednoho roku v Plzni bydlím a část mé rodiny pochází z Plzeňska. Jsem tělem i duší Západočech. Praha je zajímavá a inspirativní, ale nepodleh jsem pragocentrismu a až jednou politickou kariéru ukončím, určitě budu dál žít v Plzni – mám tu příbuzné, bývalé spolužáky...

Zmínil jste časovou náročnost práce ministra.

Jak relaxujete?

Když si chci odpočinout, zajdu do galerie nebo muzea. Můj volný čas je většinou spojen s kulturou, nejsem moc sportovně založený. I dovolenou obvykle trávím prohlížením historických měst. Jezdím pravidelně do Itálie – ne k moři, ale za památkami. Nejraději mám Toskánsko, které spojuje všechny kvality této země. V budoucnu bych rád navštívil některé významné evropské galerie. Ale jestli budu mít

čas, sílu a prostředky dál jezdit do Itálie, tak budu spokojený.

Nějaký sport jste ale určitě zkoušel...

Snažím se trochu chodit do posilovny, jednou týdně už několik let bez velkých úspěchů cvičím jógu. K těmhle věcem mě ale spíš donutilo sedavé zaměstnání. Módním sportovním aktivitám – třeba golfu – se snažím vyhýbat.

Tvořil jste někdy sám umělecky?

Nemám k tomu vrozené předpoklady... O to víc obdivuji každého, kdo to dokáže. Navíc umělecká dráha asi vyžaduje i jisté bohémsví, které mi chybí.

Je známo, že podporujete Západočeskou galerii...

Tahle galerie je mi nejbližší. Každý rok se snažím zde podpořit nějaké projekty i oslovovat sponzory, kteří by třeba pomohli s vydáním katalogu. Je důležité dát lidem z kulturních zařízení najevo, že si jejich práce vážíme.

A co hudba? Jaký styl máte v oblíbě?

Rád si poslechnu Vivaldiho nebo Mozarta, ale přiznám se, že dávám přednost

výtvarnu. Nejsem znalec hudby a většinou prostě poslouchám to, co se zrovna hraje v rádiu. Jak říká jeden můj kamarád: Nejlepší hudba je ticho, bílá stěna a pěkný obraz na ní. (smích)

JUDr. Jiří Pospíšil

narodil se v roce 1975 v Chomutově
1994–1998 člen Občanské demokratické aliance (ODA)
od 1998 člen Občanské demokratické strany (ODS)
1998 spoluzakladatel regionálního sdružení Mladých konzervativců v Plzni
1999 absolvoval Právnickou fakultu Západočeské univerzity v Plzni
od 2000 odborný asistent na Katedře správního práva na ZČU
2000–2004 člen zastupitelstva Plzeňského kraje
od 2001 přednáší na soukromé Vysoké škole Karlovy Vary
od 2002 člen Poslanecké sněmovny PČR
2002 vykonal rigorózní zkoušku a stal se doktorem práv
2002–2006 místopředseda Ústavně právního výboru
2003–2006 stínový ministr spravedlnosti
od 2006 ministr spravedlnosti

je svobodný a bezdětný

PIRSC



PORCELÁNOVÉ 3D TAPETY DESIGNERA DANIELA PIRŠČE
BYLY OCENĚNY NA LETOŠNÍM DESIGNBLOKU CENOU
KRITIKŮ JAKO NEJLEPŠÍ NOVÝ VÝROBEK.

První zájemci absolvovali seminář Unie o mediaci

V minulém vydání Satisfakce jsme vám představili nejnovější přírůstek ve vzdělávacím cyklu Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR, seminář „Mediace – moderní řešení sporů cestou dohody“. Na nabídku zareagovali první zájemci a Unie tak mohla tento kurz poprvé zorganizovat. Posluchači se sjeli 21. října do brněnského hotelu Avanti, kde je přivítal přednášející – Mgr. Robert Waschka.

Cílem semináře bylo seznámit účastníky se základními fakty o mediaci. Svůj výklad Waschka zahájil definováním sporu a popisem jeho možného vývoje i výsledků. Poté představil různé možnosti řešení konfliktů a vysvětlil, které jsou pro jednotlivé typy případů

nejvhodnější. V další části semináře se účastníci doslechli o hlavních principech a přednostech mediace, jejím průběhu a výstupech, o mediátorech i mediačních centrech. Nechybělo ani přiblížení právního pozadí mediace v České republice i zahraničí, zhodnocení ekonomického dopadu využívání mediace a doporučení vhodné odborné literatury k načerpání dalších znalostí. Spojení teorie s praxí je neúčinnější vzdělávací metoda. Především proto Unie nepřipravuje přednášky, ale interaktivní semináře. Posluchači se tak mohli jako strany zúčastnit fiktivního sporu a vyzkoušet si při moderovaných scénkách jeho řešení.

Jeden z absolventů semináře, ing. Miroslav Polák ze společnosti TOS Svitavy, a. s., k akci uvedl: „Jsem rád, že zde získám další informace o možnostech řešení sporů. Díky semináři si prohlubuji znalosti, strategii a psychologii vyjednávání. To, co se tu naučím, pak ve firmě

dále tlumočím našim obchodníkům.

Balíček informací ze semináře využiji jako celek, každá jeho část se dá implementovat do jiného případu.“

Pokud i vy máte zájem o absolvování tohoto semináře, nebo se o něm třeba chcete jen dozvědět více, můžete tak učinit na webu Unie: www.urmr.cz/seminare. Dostáváte-li se při své práci do konfrontačních situací a preferujete neautoritativní a vstřícné způsoby řešení konfliktů, pak je seminář určen právě vám. Přesvědčíte se zde, že jeho motto nelže: Domluvit se je zázrak, který se vyplatí.

text a foto Miroslav Mašek





Připravujete kongres? Zvolte jižní Moravu!

Možná to zní poněkud nadneseně, ale v posledních dvou letech zaznamenala jižní Morava a hlavně Brno velký hospodářský vzestup. V současnosti jde o region s největším růstovým potenciálem v celé České republice.

Brněnské hotely nabízejí dobré zázemí i pro mezinárodní akce.

Kde je v ČR možné uspořádat světový kongres nebo velkou firemní akci? Odpověď je jednoduchá – až na malé výjimky pouze v Praze nebo Brně. Hlavní město zaznamenalo v letošním roce velký úbytek návštěvníků, u Brna je tomu kupodivu přesně naopak. Rostou zde nové čtyř- a pětihvězdičkové hotely, které jsou vybavené

především pro firemní a kongresovou klientelu. Také tradiční velké hotely v moravské metropoli poskytují velmi dobré zázemí pro pořádání českých i mezinárodních akcí. Nechybí zde ani profesionální kongresové služby nutné pro přípravu rozsáhlé akce „na klíč“. Jaké další výhody může tato destinace nabídnout? Ve srovnání s Prahou nebo Vídní nepoměrně příznivější (někdy až poloviční) ceny za služby srovnatelné kvality. A jak je

na tom jihomoravský region s dopravní dostupností? Troufám si říct, že se v posledních letech velmi zlepšila. Na brněnské letiště létá několik pravidelných mezinárodních linek a další jistě přibudou. Do vídeňského Schwechatu vás za devadesát minut dopraví linkový autobus, který jezdí desetkrát za den. Do dvou let bude snad dokončena dálnice spojující Brno s Vídní, což bude pro region znamenat další velký rozvojový impuls. Bez nadsázky lze prohlásit,

že se po uvolnění státních hranic vytváří středoevropský hospodářský prostor s přirozeným a logickým centrem Vídní. Agentura TA-SERVICE patří k dlouholetým partnerům kongresových hotelů a je předním poskytovatelem kongresových služeb. Popsaný rozvoj sama pocítila na zvýšeném počtu velkých mezinárodních akcí, jež v regionu organizuje. Začátkem roku 2008 to byl například neurologický kongres „EPODES“, který do Brna přivedl světové špičky v oboru léčby epilepsie, v září pak „ECF17“ – světový kongres materiálového inženýrství. Na jaře příštího roku bude město Mikulov hostit světový kongres turistiky a regionálního rozvoje „IFHP 2009“, který TA-SERVICE nyní prezentuje na světovém kongresu v Puerto Ricu. Vrcholem práce agentury v roce 2009 bude Světové technické fórum, kdy do Brna přijedou stovky odborníků na slévárství a příbuzné obory.

Brno se postupně stane prosperujícím „předměstím“ Vídně.

A jak by to v regionu mohlo z pohledu orga-

nizátora kongresů vypadat za deset let? V Brně vyrostou další kancelářské budovy v novém Jižním centru, usídí se zde řada nadnárodních firem. Nové brněnské nádraží spojí město prostřednictvím rychlovlaku s Vídní, Prahou, Bratislavou a dalšími významnými městy. Brněnské letiště se bude dále rozrůstat. Zvýší se již tak značný počet studentů vysokých škol a souvisejících vědeckých a výzkumných institucí. Na brněnském výstavišti se budou takřka nepřetržitě konat malé úzce specializované výstavy, zbývající část areálu se otevře veřejnosti a bude upravena pro sportovní, kulturní a kongresové akce. A co dřívější státní hranice a vysněná dálnice do Vídně? Dálnice již pro nás bude samozřejmostí a o existenci nějaké hranice budeme mít jen matnou představu. Podél Vídeňské ulice v Brně budou vyrůstat další obchodní a průmyslová centra, která se časem plynule propojí s těmi na severním okraji Vídně. Jenže zde se ulice bude již jmenovat Brněnská. Dostáváme se tak opět k tomu, co už kdysi fungovalo – Brno bude prosperujícím „předměstím“ Vídně. Že je to utopie? Ale vůbec ne, obchodní

cesty zaměstnanců naší agentury již dnes vedou častěji do Vídně než do Prahy. A domluva? S touto není problém, angličtina je pro všechny mladé Rakušany samozřejmostí...



TA-SERVICE s. r. o.
kongresová agentura

Hlinky 48, 603 00 Brno
info@ta-service.cz
office@ta-service.cz
tel./fax: +420 543 211 134
www.ta-service.cz

IDOLO Fashion: Světová móda v centru Brna

Myslíte si, že v Brně neseženete kvalitní značkovou módu? Jste na omylu! Přímo v centru města jsou pro vás otevřeny obchody IDOLO Fashion (12 let) a MaxMara (v listopadu oslaví 10 let). Naleznete je proti sobě na rohu ulic Panská a Radnická.

Firma RIJA Fashion, provozovatel obou obchodů, dbá na dodržování prodejních cen na úrovni obvyklé v EU. Například kvalitní pánský oblek Hugo Boss z aktuální kolekce zakoupíte v Idolu už za méně než 13 000 korun. Stanete-li se pravidelným zákazníkem, můžete navíc využívat věrnostních slev až 10 %.

IDOLO Fashion je obchod se širokou nabídkou dámské a pánské módy zvučných značek Armani Jeans, D&G (Dolce&Gabbana) a Hugo Boss. Kvalifikovaný personál vás ochotně seznámí s nabídkou. Velmi módní a neformální oblečení je zastoupeno značkami Armani Jeans, D&G a řadou Orange Label od Hugo Boss. Pánskou business módu pak představuje řada Black Label značky Hugo Boss. V prodeji jsou vždy aktuální kolekce.

Oděvy jsou šité z kvalitních materiálů, které uspokojí i nejnáročnějšího zákazníka. Obchod nabízí také módní doplňky a prádlo. K dispozici je zákaznický servis – například úprava zakoupených oděvů i na počkání, poradenské služby vizážisty apod. A to vše v architektonicky velmi zajímavě řešeném obchodu.

Druhý obchod, nabízející výhradně prestižní italskou značku MaxMara, vám představíme v některém z dalších čísel Satisfakce.

IDOLO Fashion

Radnická 1, 602 00 Brno
Tel.: 542 213 411
info@idolofashion.cz
www.idolofashion.cz
Otevírací doba:
Po–Pá: 10:00–18:30
So: 10:00–13:00

MaxMara

Panská 6, 602 00 Brno
Tel.: 542 221 817
info@maxmarabrno.cz
www.maxmarabrno.cz
Otevírací doba:
Po–Pá: 10:00–18:00
So: 10:00–13:00





Fuerteventura, to je láska na druhý pohled

Zatímco o některých ostrovech už byly popsány stohy papírů, o Fuerteventuře se dočtete málokde. Jde o jeden ze sedmi obydlých Kanárských ostrovů. Možná proto, že byl „postižen“ turismem až po Tenerife, Gran Canarii a Lanzarote, nebývá jeho jméno okamžitě spojováno s příjemným a vyhledávaným turistickým cílem, který má několik nej.



Fuerteventura je z Kanárských ostrovů nejstarší a nejdělsí. Je i nejsušší – má nejvíce slunečných dnů v roce, nejdělsí a nejkrásnější pláže v Evropě a je také nejbližší Africe. Na ostrov o rozloze 1660 kilometrů čtverečních je těch NEJ skutečně dost. Toto místo s délkou pobřeží 327 kilometrů a písčiny pláží 144 kilometrů si mezi Evropany získává stále výsadnější postavení při výběru dovolených. I když nemůže nabídnout tak rozmanité vnitrozemí jako Gran Canaria a Tenerife, La Palma či La Gomera, dostalo do vínku krásné pláže s jemným bílým pískem. A také zvláštní ticho, srovnatelné snad jen s pocitem, který zažijete na Lanzarote. Na Fuerteventuru poznáte, jak může být pustina krásná...

Hlavním lákadlem jsou pláže ze světlého i tmavého písku.

Hned na letišti zjistíte, že pláže jsou opravdu hlavním lákadlem – alespoň třetina turistů má surfovací prkna, potápěčskou výstroj či kola. Není divu – čeká na ně padesát velkých pláží ze světlého a dvacet z tmavého písku. Ty nejkrásnější naleznete na jihu v Jandía a v Corralejo ve stejnojmenné přírodní rezervaci s chráněnou oblastí písčiny dun. Černý písek skýtají pláže u Pozo Negro, Gran Tarajal, Tarajalja a na západním pobřeží u Ajuy. Ty na západním pobřeží poloostrova Jandía jsou příjemné na procházky, ale koupat se zde kvůli spodním proudům a vlnobití nedá. Nejstarším turistickým střediskem je Corralejo na severu. Procházku nebo bezplatnou kyvadlovou dopravou se odsud dostanete na bělostnou pláž v El Jable, která je vhodná i pro děti. Nejvýznamnějším turistickým střediskem pak je Costa Calma, nazývaná též „Tiché pobřeží“. Díky odsolovacímu zařízení zde mohou růst palmy a borovice.

Nejmladší turistická zóna se táhne od Costa Calma třicet kilometrů až po Morro Jable, které se z ospalého rybářského přístavu změnilo v relativně rušné středisko s nákupním centrem s bary, restauracemi a diskotékami. Písčiny pobřeží je vybaveno slunečníky, lehátka a kiosky s občerstvením pouze u hotelů. Opustíte-li tuto zónu, čekají vás kilometry písku, v němž můžete brouzdat až do úplné očisty hlavy i duše. Pokud potkáte člověka, bude to hledač klidu a ticha. Panensky čisté pláže nesou romantická jména Sotavento, Butihondo a Matoral. Jste-li dobrodruzi a romantici zároveň, oceníte půvaby pláže Cofete, přístupné po nezpevněné stezce z Morro Jable. Cestou se dostanete až na nejvyšší bod ostrova Pico de la Zarza (807 m n. m.). Hodiny pak můžete sedět a mezi prsty prosypat zrnka písku, nebo nedat svým končetinám odpočinout při dlouhé procházce. Rozhodně si však nedopřávejte relax v podobě koupání – to je zde kvůli spodním proudům nebezpečné i pro nejlepší plavce.

Ve vnitrozemí narazíte na údolí s vesničkami a městečky.

Ve vnitrozemí narazíte na údolí s vesničkami a městečky i větrné mlýny, které jsou rozděleny na mužské (molinos) a ženské (molinas). Krajina někdy připomíná až pouštinu. Osloví ale každého, kdo má rád klid a koho z ospalého života nic nevyvede. Proto se domorodci hrdě hlásí

k majoreros – původním obyvatelům, žijícím se hlavně zemědělstvím, které přetrvalo dodnes a s turismem tvoří podstatnou část ekonomiky ostrova. Při jízdách budete muset často stavět, abyste dali „přednost“ stádům koz.

Pokud byste na Gran Canarii a Tenerife návštěvu hlavních měst rozhodně neměli vynechat, na Fuerteventuru si prohlídku Puerta del Rosario klidně odpusťte. Raději se vydejte do bývalé metropole Betancuria – nejkrásnějšího města ostrova, které roku 1404 založil Jean de Béthencourt. Nejvýznamnější památkou je katedrála, hned vedle ve staré faře naleznete muzeum Arte Sacro Museo, shromažďující významné církevní památky Kanárských ostrovů. Je zde vystavena i standarta dobyvatelů Pendón de la Conquista – údajně originál z 15. století, s nímž sem připlul sám Jean de Béthencourt. Pokud chcete ukojit touhu po objevování, vydejte se na pobřeží. Z asfaltové silnice mezi Pájarou a La Pared vás prašná cesta dovede k vracu luxusní výletní lodi American Star. Poté, co v roce 1994 dosloužila, se jeden thajský podnikavec rozhodl ji přestavět na hotel. Ve vleku za remorkéry se vydala na plavbu přes Atlantik. U pobřeží Fuerteventury se strhla bouře, která odtrhla tažná plavidla a kolos zahnal k pobřeží, kde se zabořil do písku. Loď nebyla moc poškozena, majitel tedy najal hlídače a vypsal konkurs na vyproštění. Zkoušeli to marně experti z celého světa. Hlídání se prodražovalo a majitel vojáky odvolal. Za několik dnů na lodi nezůstalo nic – lidé odnesli křišťálové lustry, perské koberce, lžičky... Ztratily se i zvonce a zábradlí. Na Fuerteventuru prý není rodina, která by něco z lodi neměla. Po dvou letech, kdy hrozilo rozlomení trupu, byla záď odstřelena. Na pobřeží tak ční už jen příd k dýsi nádherné lodě. Pokud se vám nechce až sem, zajděte do baru El Naufragio v ulici Primero Mayo v Puerto del Rosario. Dva podnikavci se totiž při rabování rozhodli odnést kousek po kousku celý lodní bar. Podářilo se jim to, takže v něm můžete vychutnat kávu, sklenku vína či tapas.

Při toulkách byste neměli vynechat návštěvu tajemné vily Winter.

Při toulkách byste neměli vynechat návštěvu tajemné vily Winter. Povídání o ní se vyhybají i místní. Jisté je toto: Po španělské občanské válce se diktátor Franco rozhodl věnovat kus poloostrova Jandía Hitlerovi. Nacistický architekt Gustav Winter zde ještě před druhou





světovou válkou začal stavět luxusní vilu se strážní věží. Scházeli se tu u jednání pohlaví tajné služby. Pár měsíců po válce sem přijížděly nacistické špičky prchající před spravedlností a odplouvaly odsud do Jižní Ameriky. Vila byla údajně spojená podzemním tunelem s podmořskou jeskyní s kotvištěm ponorek. Podle jedné z teorií nacisté utíkali právě v nich a na širém moři přestupovali na loď. Vilu dodnes vlastní architektovi potomci, kteří žijí na Gran Canaria. Bydlí tu posluhovačka, která prý obsluhovala už fašisty, a její dementní bratr. Při dobré náladě vás za mírný poplatek pustí dovnitř. Jinak je objekt uzavřen a přes kdysi velkolepé plány na přestavbu nadále chátrá. Na ostrově si můžete dopřát i skvělé jídlo a pití – v hotelích směsici jídel mezinárodní kuchyně, v restauracích a bodegách nefalšovanou kanárskou kuchyni. Je jednoduchá a její základy sahají do dob, kdy ostrovy ještě neměly s okolním světem časté styky. Jedná se víceméně o původní jídla domorodců. Můžete je ochutnat i v malých barech v každé vesnici či městečku. Neočekávejte

dlouhý seznam specialit – bude vám nabídnuto to, co bylo uvařeno týž den (dvě až tři hlavní jídla). Téměř ve všech bodegón si však lze objednat papas arrugadas (brambůrky vařené v mořské vodě s omáčkami mojo verde nebo rojo), jamón serrano (na vzduchu sušenou šunkou), pimientos del padron (papričky smažené na olivovém oleji s mořskou solí), salpicón de marisco (salát z mořských plodů a zeleniny) či sýry z kozího mléka. Rybí specialitou je vieja s chutí podobnou kaprovi, na tržištích ji seženete i sušenou nebo solenou. Místní mají v oblíbě také sancocho – sušenou rybu vařenou s bramborami, cibulí a česnekem. Vzhledem k hojnému počtu koz jsou další speciality připravovány z kůzlečího masa. Ochutnat lze pečené (cabrito al horno), smažené (cabrito asado) i naložené v pikantní marinádě (cabrito en adobo). K oblíbeným dezertům patří ovoce – hlavně malé sladké banány, dále karamelový pudink nebo frangollo – kaše z kukuřičné mouky a mléka dochucená medem. To vše se zapíjí pivem, bílým a červeným vínem i vodou. Až na Fuerteventuru zavítáte poprvé, asi nebu-

dete nadšením jásat. Brzo si ji však zamilujete natolik, že mezi vámi a ostrovem vznikne láska na druhý pohled. Ten první totiž často klame. Nenechte se vyvést z míry, když cestu z letiště bude lemovat jen pustina. Až se na obzoru objeví první nekonečná pláž, pochopíte, že lepší místo jste si nemohli vybrat. A až budete míjet velbloudí karavanu, líně se houpající palmovou alejí, zjistíte, že ani o exotické zážitky nebude nouze. A o to na dovolené přece jde...

Na ostrov Fuerteventura se pohodlně dostanete každý pátek z Prahy s cestovní kanceláří TOMI TOUR a leteckou společností ČSA.

Více informací na www.tomitour.com.

Kde hledat

www.fuerteventura.com
www.fuerteventura-guide.com
www.canary-travel.com/Fuerteventura
http://en.venere.com/mediterranean_sea/canary_islands/fuerteventura

*Darujte letos k vánocům
thajskou masáž*

Touch of Thailand



sabai[®]
THAI MASSAGE CENTERS

Otevřeno denně od 10.00 do 22.00 hodin | www.sabai.cz | www.sabai.sk

Sabai Slovanský dům
Na Příkopě 22, Praha 1
tel.: +420 221 451 180
+420 775 257 598

Sabai Brno
Pekařská 7, Brno
tel.: +420 543 237 127
+420 775 257 507

Sabai Svatá Kateřina
Resort Svatá Kateřina,
Počátky,
tel.: +420 246 035 903

Sabai Bratislava
Laurinská 4, Bratislava,
tel.: +421 259 241 133

Sabai Bratislava
Hotel Holiday Inn,
Bajkalská 25/a, Bratislava
tel.: +421 248 245 111

Sabai Bangkok
89/462 Soi Summakorn 2
Thedsabansongkor Rd.
Ladyoa, Jatujak, Bangkok



Petr Šebly:

Doba filmu už je dávno pryč

Z jeho fotografií dýchá příběh a atmosféra. Jezdí po mnoha místech světa a volí pro každý fotografický obraz speciální prostředí, vybírá stále nové tváře a témata. Zatím posledním projektem Petra Šebly je charitativní kalendář bojující proti rakovině prsu.

Proč jste si ze všech profesí vybral právě fotografování?

Na tuhle dráhu mě kdysi přivedl kamarád. Produkoval jsem mu jedno focení a viděl jsem, jak to nafotil. Řekl jsem, že by se to mělo udělat jinak. On souhlasil, tak jsem si koupil fotoaparát a přefotil to.

Takže jste tehdy ale už měl nějaké zkušenosti...

Studoval jsem film a fotku, ale neživil jsem se tím. Až tohle byl ten správný podnět.

A co bylo dál? Prostě jste si řekl, že fotografování je to, co chcete dělat?

Ano, bylo to takhle jednoduché.

Které téma zpracováváte nejraději?

Nemám vyhrazeno žádné konkrétní. Mám prostě rád hezké věci a ty taky fotím.

Z které zakázky jste měl největší radost?

Z té aktuální – dokončuji charitativní kalendář pro Masarykův onkologický ústav. Motto projektu zní: Největší dárek pro dítě je zdravá máma. Cílem je nenásilně upozornit ženy na prevenci rakoviny prsu. Na fotografiích budou slavné maminky se svými dětmi.

Jak se vám s nimi spolupracuje?

Skvěle. Maminek je celkem dvanáct – například Linda Rybová, Alena Antalová

nebo Jolana Voldánová. Všechny do toho jdou naplno. Mají za sebou spoustu únavných hodin před objektivy ze svých zaměstnání, přesto to dělají srdcem. Je to krásná práce.

Jak dlouho příprava kalendáře trvá?

Začali jsme v lednu, nyní už jsou fotografie hotové a připravujeme grafiku. 4. prosince bude v brněnské Mahelově knihovně slavnostní křest. Chtěli bychom, aby kalendář pak mohl být dražen a dále ústavu pomohl. Jde ale o rozpočtovou organizaci, takže už teď se z kalendáře stává úzkoprofilové zboží – většina z pěti set výtisků je zamluvena. Malá část nákladu bude sběratelsky ještě zajímavější, neboť fotografie budou podepsané.

Povésíte si ho pak i doma?

Určitě.

A jaký tam máte teď?

V hale visí kalendář s klobouky TONAK, který jsem také fotografoval. Už chystáme další s novou kolekcí pro příští rok.

Takže vás baví dělat fashion fotky?

Stále více platí pravidlo: Lidi vás hodnotí podle toho, co máte na sobě. Myslím, že poslední dobou se v Česku dostáváme ohledně odívání skoro na úroveň okolních států; ženy i muži – alespoň ve velkých městech – jsou docela fajn oblečení. No a módu fotím, takže mě živí.

V Toskánsku se ve vás okamžitě probouzí touha tvořit.

Kde nejdál od České republiky jste fotil?

To se tak nedá říct. Všude možné – od Ameriky přes Evropu až k jižním státům... Mám moc rád okolí Středozemního moře, myslím, že se tam dá nafotit skoro cokoli. V budoucnu bych chtěl vždy přes zimu bydlet v Itálii, třeba v Toskánsku. Přijedete tam a okamžitě se ve vás probudí touha něco tvořit – malovat, fotit, mlátit do kamene... Pro umělce je to země zaslíbená. Samozřejmě dělám kromě svých věcí komerční zakázky, ale i do těch se vždycky snažím trochu umění dostat.

Když mluvíte o umění a inspiraci – zkusel jste někdy i něco jiného než fotografování?

Od malíčka maluji, navrhuji... Asi do třidvaceti jsem hodně kreslil, pak jsem si ale řekl, že focení bude jednodušší. A pěkně jsem se napálil. (smích) Když se malíři něco nelíbí, tak to prostě přemaluje. Fotograf už s tím nedělá nic.

Digitální snímky se ale dají hodně upravovat v počítači...

Software vám pomůže – dokáže udělat ženy mladšími a krásnějšími, ale zásadní věci by se na jednou vyfocení snímku už měnit neměly. Pak už to není fotografie.

Kde je podle vás hranice mezi fotkou a grafikou?

Mnoho mých přátel tvrdí, že klasická fotka je ta jediná pravá. Podle mě je ale doba filmu už pryč, přirovnal bych klasickou fotografii k černobílé televizi. Každopádně grafické úpravy digitálních snímků by se měly dělat citlivě.

Začínal jste s digitálem nebo ještě s klasikou?

S klasikou, první zakázky jsem dělal s Nikonem FM2. Bylo to typické „železo“ – od mínus padesáti do plus padesáti a pořád to fungovalo... Pak mi ho ale ukradli.

Zůstal jste značce Nikon věrný?

Bohužel ano. Canon je podle mě dnes lepší. Nejen v technologiích, i v cenách a obchodní politice – Nikon se stává archaickým a drahým. Přejít ze dne na den na jinou značku ale není vůbec jednoduché. Musím však říct, že záleží mnohem více na tom, co fotíte, než na tom, čím fotíte.

Ovládat špičkovou techniku se naučí každý, ale bez dobrého oka je mu to k ničemu.

S kterou osobností se vám fotilo nejlíp?

Výborný byl Marek Vašut. Fotil jsem ho do reklamy ve vaně, trvalo to skoro celý den... Přesto se choval profesionálně, byla s ním legrace, všichni byli spokojeni.

A s kým nejhůř?

To vám neřeknu. (smích) Obecně čím menší hvězdička, tím se cítí důležitější.

Koho z Čechů byste chtěl portrétovat a ještě k tomu nedošlo?

Obávám se, že si budu muset pospíšet – jinak ti opravdu velcí Češi vymřou...

Jaký máte ve své profesi cíl?

Dokud moje snímky nebudou viset v galeriích v New Yorku, tak mám pořád co dohánět. (smích)

Pak už to pověším na hřebík.

A kdy by to mohlo vyjít?

To nevím. (smích) Člověk musí mít velké plány a jít si za svým. Ale zároveň by měl zůstat pohodový a skromný.

Petr Šebl

narodil se v roce 1969

Jeho tvorbu nelze jednoznačně zařadit – spojuje reklamní a uměleckou fotografii. Mnoho snímků zhotovuje i jako exkluzivní fotokolekce pro soukromé klienty, jako originální dárek nebo výzdobu domova či kanceláře. Šeblovy fotografie zdobí interiéry i soukromé sbírky, jsou součástí reklamních materiálů, kalendářů, tiskovin a modelingových portfolií.

inzerce

Darujte letos k vánocům thajskou masáž



Dárkové certifikáty můžete zakoupit přímo v SABAI Pekařská nebo přes e-shop www.sabai.cz

Otevřeno denně od 10.00 do 22.00 hodin | www.sabai.cz | www.sabai.sk

Sabai Slovanský dům
Na Příkopě 22, Praha 1
tel.: +420 221 451 180
+420 775 257 598

Sabai Brno
Pekařská 7, Brno
tel.: +420 543 237 127
+420 775 257 507

Sabai Svatá Kateřina
Resort Svatá Kateřina,
Počátky,
tel.: +420 246 035 903

Sabai Bratislava
Laurinská 4, Bratislava,
tel.: +421 259 241 133

Sabai Bratislava
Hotel Holiday Inn,
Bajkalská 25/a, Bratislava
tel.: +421 248 245 111

Sabai Bangkok
89/462 Soi Summakorn 2
Thedsabansongkor Rd.
Ladyoa, Jatujak, Bangkok

sabai®
THAI MASSAGE CENTERS



Aleš Macháček:

Chceme si zachovat dobré jméno

Má dlouholeté zkušenosti se zahraničním obchodem i řízením zaměstnanců. Stojí v čele prosperující firmy zaštitěné západoevropským kapitálem, tradicí i špičkovými technologiemi, o jejíž budoucnosti má jasnou představu. Přesto zůstává Aleš Macháček skromný a těší se na nové výzvy, které ho v čele Glynwed s. r. o. čekají.

Můžete shrnout, čím se Glynwed s. r. o. zabývá?

Na trhu působíme od října loňského roku. Naše společnost vznikla fúzí firem Marley ČR, s. r. o. a Glynwed s. r. o., které existují od poloviny devadesátých let. Dodáváme plastové materiály pro stavebnictví, plynárenský a vodárenský průmysl.

Do vašeho portfolia patří i systémy hospodaření s dešťovou vodou. Co obnášejí?

Je mnoho důvodů, proč akumulovat a využívat

dešťovou vodu nebo proč ji zlikvidovat zasáknutím v půdě. Tyto důvody mohou být čistě racionální v případě její akumulace a použití například pro závlahu (zejména vzhledem k její kvalitě), nebo ekonomické z hlediska úspor stále dražší pitné vody. Ekonomické důvody mohou převažovat také u firem, které jsou povinny platit za odvod dešťové vody do kanalizace. Stále aktuálnější je i ekologické hledisko. Nejperspektivnější je akumulace dešťové vody a její následné využití. K tomu slouží plastové nádrže o objemu od 1,6 do 6,7 kubíku. Kvalita

shromažďované vody je tak dobrá, že ji lze bez obav používat pro splachování toalet, praní prádla, zalévání zahrady, jako užitkovou v technickém zázemí i pro speciální aplikace – požární nádrže apod. V zahraničí některé projekty s dešťovou vodou pracují estetickou formou – jde třeba o umělé potůčky na sídlištích apod.

Jak se dešťová voda před použitím čistí?

A jak velký je o ni zájem?

Je odváděna ze střechy okapním systémem a prochází několikastupňovou filtrací. Čistotu

vody zajišťují další promyšlená opatření, třeba „tichý“ nátok ke dnu nádrže, bezpečnostní přeliv uzpůsobený pro čištění hladiny či plouvoucí sání k získání té nejčistší vody asi deset centimetrů pod hladinou. Dodáváme i vsakovací bloky a tunely, které při naplnění nádrže přebytečnou vodu odvádějí – osvědčují se hlavně při přívalových deštích. Systémy akumulace a využívání dešťové vody se těší stále většímu zájmu klientů. Platí totiž předpis, že každý stavebník by s ní měl hospodařit pouze na svém pozemku – nesmí ji odvádět do kanalizace. Zájem roste i kvůli zvyšování vodného a stočného.

Které produkty Glynwedu jsou nejžádanější?

Největší část našeho obratu tvoří výrobky pro bezpečné spojování polyetylenového potrubí, které se používají ve vodárenství a plynárenství, dále kanalizační potrubí, potrubí pro vnitřní odpady a plastové okapy.

Vaše služby jsou velmi rozsáhlé. Řešíte také pro jednotlivé stavby komplexní projekty?

Na požádání děláme projekty celkového odvodnění objektů. Jsme schopni spočítat a navrhnout okapový systém, podtlakové odvodnění plochých střech i nastavení hospodaření s dešťovou vodou. Řešíme také vnitřní odpadní systémy – jak polypropylenové, tak stále žádanější odhlučněný odpadní systém, který je vhodný například pro nemocnice a hotely.

„Těžištěm naší činnosti je poradenství a hledání nejvhodnějších řešení.“

Na webových stránkách Glynwedu jsem se dočetl o vaší snaze o ekologický přístup.

Používáme materiály, z nichž se neuvolňují škodlivé látky. Drtivá většina našich výrobků je z plastu – polypropylenu, PVC, polyetylenu apod., proto je lze plně recyklovat. Recykláty se používají i v některých fázích jejich výroby.

Jak jsou aktivity společnosti náročné na kvalifikaci zaměstnanců?

Těžištěm naší činnosti je poradenství zákazníkům a hledání nejvhodnějších řešení. Nejsme výrobce, nepotřebujeme tedy kvalifikovaný personál obsluhující výrobní linky. Je ale nutné mít technicky zdatné inženýry, kteří systém navrhnou a následně klientovi vysvětlí.

Jaké nároky klade řízení firmy na vás?

Naš kolektiv má asi pětadvacet zaměstnanců.

Po loňské fúzi je nyní mým hlavním úkolem obě společnosti sjednotit, co neefektivněji propojit, maximálně využít jejich potenciál a motivovat zaměstnance, aby dosahovali co nejlepších výsledků.

V čem je podle vás největší síla firmy? V čem jste jiní nebo lepší než ostatní?

V technické jedinečnosti bezpečnostních elektrotvarovek pro spojování potrubí i v postavení mateřské společnosti Friatec AG Mannheim, které je dáno už jen délkou její existence – vznikla v roce 1860. Jsme také v našem oboru jeden z největších dodavatelů zboží pro kutily – do prodejen typu Obi, Baumax a Hornbach.

A jak jste se k tomuto oboru dostal vy?

Po vysoké škole jsem přes deset let pracoval jako referent v podniku zahraničního obchodu. V roce 1985 jsem byl vyslán zastupovat podnik do Moskvy. Zde jsem přišel do styku s firmou Siemens a dostal nabídku v ní pracovat. V roce 1991 jsem nastoupil jako vedoucí českého zastoupení pobočky Siemens Icenter, ale po třech letech jsem na vlastní žádost skončil. Roku 1994 jsem pak uspěl při konkurzu ve společnosti Marley, dodnes zde působím jako ředitel a jednatel.

Co vás na nabídce Marley zaujalo, že jste se o pozici ucházel?

Podstatně serióznější jednání tehdejších britských majitelů ve srovnání s předchozím zaměstnavatelem. A také větší samostatnost, důvěra v mou osobu i v možnosti českého trhu.

A co vás na této práci uspokojuje?

Dosahování dobrých výsledků. Musím se přiznat, že v roce 1995 jsme začínali s nulovým obratem. Dnes máme obrat asi 360 miliónů ročně, který se každý rok navyšuje. Jsme zisková a samostatní.

„Díky kvalitním spolupracovníkům mám čas i na seberealizaci.“

Jak by se společnost měla do budoucna vyvíjet?

To je složité, víze se utváří ve spolupráci s majiteli – belgickým holdingem Aliaxis, jedním z největších světových producentů plastových výrobků pro vodárenský a plynárenský průmysl. Především se chceme udržet na trhu a zachovat si dobré jméno. Rádi bychom expandovali na Slovensko, uvažujeme také o zahájení výroby. Úkolů, na nichž se mohou podílet, je tedy dost.



Mám rád...

život
rodinu
cestování

Nemusím...

lajdáctví
nezodpovědnost
bezhlednost

Jak moc je vaše pozice časově náročná?

Samozřejmě dost, ale díky dobrým spolupracovníkům a kvalitnímu plánování mám čas i na svoji seberealizaci. Rád lyžuji a chodím na procházky, hraji golf, čtu a chodím do divadla.

Které dramatiky a spisovatele máte nejraději?

Nemám žádné konkrétní vyložené oblíbené. Poslouchám vážnou hudbu, chodím na klasické opery i kusy od současných autorů. Při četbě dávám přednost oddychovým žánrům, třeba detektivkám – je to dobrá relaxace.

Máte v profesním nebo osobním životě nějaký velký sen?

Je mi třiapadesát let – to, co jsem si jako kluk vysnil, se postupně naplňovalo. Chtěl bych se ve zdraví dočkat důchodu a pak si ho s rodinou užívat. (smích)

A jak si takové užívání představujete?

Vždycky jsem rád poznával nová místa, v poslední době mě uchvátila hlavně návštěva Jihoafrické republiky. Dnešní poměry našťastí cestování umožňují. Jinak bych se chtěl věnovat svým koníčkům – jezdit na hory, chodit na túry a v rámci možností sportovat.

Ing. Aleš Macháček

narodil se v roce 1955 v Praze
1970–1974 studoval střední ekonomickou školu
1974–1979 studoval Vysokou školu ekonomickou
1979–1991 referent podniku zahraničního obchodu
1991–1994 vedoucí českého zastoupení Siemens Icenter
od r. 1994 ředitel a jednatel Marley ČR, s. r. o.
(od loňské fúze pak Glynwed s. r. o.)



realizace - kuchyně

KLVAŇA-nábytek: Služby bytového projektanta dostupné všem

Zařizování domova bezesporu patří k nejpříjemnějším a nejdůležitějším záležitostem v životě. Abychom se někde cítili opravdu dobře a pohodlně, je zapotřebí brát ohled na spoustu faktorů. Celkový dojem mohou buď vylepšit, nebo naopak pokazit detaily, nad nimiž ale málokdo ve fázi plánování dokáže přemýšlet.



realizace - kuchyně

Jak vzájemná spolupráce s bytovým projektantem vypadá?

Na první schůzce, po zaměření daného prostoru, konzultujeme se zákazníkem jako představy a požadavky. Pečlivě nasloucháme, protože je nutné přistupovat ke každé zakázce individuálně. Je důležité respektovat nejen vkus a životní styl zákazníka, ale také charakter a prostředí stavby.

Na další schůzku připravíme návrhy, na nichž si zákazník může prověřit, jestli mu spolupráce s námi vyhovuje, nebo ne. V případě, že se rozhodne pro spolupráci s naší firmou, doladíme návrhy do posledního detailu včetně přesné 3D vizualizace (viz obrázky) pro jasnou představu o tom, jak bude výsledný interiér ve skutečnosti vypadat.

Osobně se účastníme tvorby každého interiéru...

Čím se lišíte od konkurence?

I když se specializujeme především na výrobu nábytku, navrhujeme celkové řešení interiérů. Jsme jednou z mála firem, která nenabízí jen jednu službu. Máme vlastní výrobu, provádíme

montáž a zajišťujeme další sekundární práce – tzn. stavební úpravy, podlahové krytiny, vymalování, světelnou techniku, poradíme i s výběrem nevhodnějších doplňků. To vše díky týmové práci a dobře fungující komunikaci mezi jednotlivými odděleními. Naše jedinečnost je tedy v komplexnosti služeb.

Samozřejmostí je u nás i to, že zákazníka před zahájením realizace provedeme samotnou výrobou a umožníme mu tak ověřit si kvalitu zpracování.

Není to přece jen zbytečný luxus?

My si myslíme, že ne. Konečný výsledek vždy vypadá přesně podle představ, na nikoho nečekají žádná nemilá překvapení. Snažíme se zpřístupnit služby bytového projektanta všem, tzn. i s ohledem na finanční možnosti zákazníka. Málokdo má dnes luxus „dostatek času“ a když si spočítáte, kolik času, nervů atd. strávíte nad návrhy, hledáním dodavatelů, výběrem barevných možností..., tak výsledná cena je spíše příjemným překvapením.



vizualizace - ložnice



vizualizace - dětský pokoj



KLVAŇA-nábytek, s. r. o.

Křenová 19 (areál bývalé Mosilany),
602 00 Brno
tel.: +420 545 213 934
info@klvana-nabytek.cz
www.klvana-nabytek.cz

Czech Economic Subjects Rating ...aneb důvěřuj, ale prověřuj

V dnešní době je velmi důležité vědět co nejvíce o společnosti, s kterou obchodujete. Je třeba znát možnosti i případná rizika spolupracující firmy. Ať už před uskutečněním obchodu zjišťujete informace o partnerovi z dostupných zdrojů zdarma, nebo za ně platíte, rozhodně se tato činnost vyplácí a chrání vás do budoucna před nepříjemným zjištěním – odběratel dluží a svůj dluh nemá zajištěn žádným majetkem.

Je mnoho signálů, které při správném vyhodnocení upozorňují na možná rizika při obchodování (nejen) s novým obchodním partnerem.

Při komunikaci s našimi klienty však často slyšíme, že není čas na neustálé hledání informací. I proto jsme vytvořili program CESR (Czech Economic Subjects Rating), který shromažďuje data o ekonomických subjektech z dostupných zdrojů a vyhodnocuje je do konečného ratingu.

Uživatel programu tak okamžitě získává základní představu o partnerovi a při nízkém ratingu



i jasný signál k vyšší obezřetnosti při obchodování. Uvedený systém je v současnosti dostupný pouze klientům využívajícím licenční systém CICERO. Připravujeme však i placenou verzi pro širší veřejnost. Pro bližší informace kontaktujte zástupce naší společnosti.

text (RW), foto archiv



Obchod může být i férový. Někdy...

„Svým nákupem dáváme hlas nějakému ekonomickému a sociálnímu modelu, určitému způsobu výroby zboží. Zajímáme se o jeho kvalitu i uspokojení z něho plynoucí. Nemůžeme však ignorovat podmínky, za nichž zboží vzniká – environmentální dopady a pracovní podmínky. Jsme s nimi spojeni, a tedy za ně odpovědni.“

Anwar Fazal, prezident International Organization of Consumer Union, 1986

Myšlenka nepodporovat lidi z rozvojových zemí penězi, ale tak, že jim pomůžeme něco vyrábět nebo pěstovat a slušně jim zaplatíme, vznikla v 50. letech. Většinou se za průkopníci považuje organizace Ten Thousand Villages v USA, někdy se místo vzniku klade do Holandska. Název Fair Trade (FT) se užívá posledních asi patnáct let, k počátkům se váží označení Solidární obchod apod. „Do České republiky myšlenka pronikla asi před deseti lety, rozšíření je ale otázkou posledních tří čtyř let, kdy se produkty FT začaly objevovat na trhu,“ říká Šárka Bystřická, předsedkyně Společnosti pro Fair Trade a rozvojové vzdělávání, a pokračuje: „Pořád jsme na začátku a dostupnost produktů není optimální. Jsou k dostání v obchodech NaZemi a prodejnách zdravé výživy. Opakovaně jejich zavedení slibují řetězce, ale jen Carrefour je opravdu prodával. V Brně je má Brněnka, ale ne ve všech pobočkách.“ V ČR působí pět dovozců a stejný počet neziskových organizací, které se zaměřují na osvětu, vzdělávání a snaží se propagovat koncept spravedlivého obchodování. Patří mezi ně právě i Společnost pro Fair Trade a rozvojové vzdělávání. Subjekty, které se této práci věnují, se volně sdružují v Asociaci pro Fair Trade. „Co chybí? Agentura, která by dohlížela na oprávněnost využívání ochranné známky a udílela ji českým obchodníkům. Zatím užívají rakouskou a německou Fairtrade Labeling Organization. Zvažovalo se, že by se pro ČR a Slovensko založila jedna společnost, ale i tak je pro malý trh licenční agentura moc nákladná,“ dodává Bystřická. I přímý dovoz FT výrobků k nám je v počátcích, většina zboží se sem dostává přes německé partnery. „Něco jsme dovezli sami, ale zatím je vše ve stádiu pokusů. Přímý dovoz také souvisí s velikostí trhu,“ říká Bystřická. Obrat s těmito produkty se u nás zvyšuje o několik desítek až stovek procent ročně, ale zatím jen doháníme západní Evropu.

Ne jen obchodovat, hlavně vzdělávat

Společnost pro Fair Trade a rozvojové vzdělávání je občanské sdružení, které z výtěžku svých obchodů financuje osvětové programy. Za hlavní pilíře zde považují osvětu a vzdělávání, až pak obchod. „Jedním z prioritních projektů bylo zavedení globálních témat do výuky angličtiny. Hodí se to k sobě – angličtina je celosvětový jazyk, její výuka navíc často nemá konkrétní témata,“ vysvětluje Šárka Bystřická, která angličtinu studovala na vysoké škole. Členové společnosti vytvořili příručku pro pedagogy,

zahrnující studijní témata, texty a slovní zásobu. Na zkoušku si učitelé mohou stáhnout vybrané lekce z internetu, kompletní příručku lze objednat na webu společnosti. Další vzdělávací projekt, Svět v nákupním košíku, je určen studentům středních škol. Usiluje o osvětlení problémů okolo výroby běžných produktů, třeba čaje, kávy, kakaa nebo bavlněného oblečení. „Workshop o kakau vysvětlí středoškolákům problematiku dětské práce, workshop o bavlně užívání pesticidů. Zábavnou formou se je snažíme navést, aby sami přišli na existující problémy a zjistili, jak je můžeme jako spotřebitelé řešit nebo k nim alespoň nepřispívat,“ popisuje Bystřická. „Každý rok se účastníme asi padesátky různých akcí – trhů, koncertů, festivalů... Chceme rozšířit informace mezi lidi, ke kterým bychom se jinak sotva dostali. Míváme informační stánky v knihovnách, v Brně jsme ho měli u bazény na Kraví hoře, občas se dostaneme do médií,“ podává Bystřická výčet propagačních aktivit. „Pokrytí není celoplošné, ale snažíme se. Myslím, že dost lidí se seznámí s FT tak, že je někdo obdaruje výrobkem s touto značkou a oni si pak zjistí víc na internetu,“ dodává.

Pravidla hry

Obvyklý způsob života rodin v zemích třetího světa obnáší pěstování pro vlastní obživu plus malé množství nějaké plodiny, kterou prodávají místnímu obchodníkovi. Zemědělci nejsou organizovaní a obchodník může diktovat cenu, která mnohdy klesne pod hranici nákladů.

Ty si rolníci často neumějí spočítat a nemají šanci se nátlaku bránit. „Při FT obchodování je základní podmínkou sdružení pěstitelů do družstev,“ vysvětluje Šárka Bystřická a pokračuje: „Pak buď FT dovozci družstvo osloví, nebo se sami členové na nějakou organizaci obrátí. Stanoví se základní podmínky pěstování a minimální výkupní cena, která pokrývá náklady pěstitelů a přináší jim zisk. Část objednávek lze předfinancovat, takže rolníci nejsou před sklizní odkázání na místní drobné bankéře a lichváře. Družstvo vede představenstvo a voleb do něj se musí smět zúčastnit každý. Podmínkou je i ekologické pěstování, s nímž zpravidla nebývají problémy. Pěstitelé nesmějí zaměstnávat děti a porušovat pracovní standardy obvyklé v civilizovaném světě. Část výnosů družstva by měla být věnována na rozvoj vesnice. Zemědělci tak získávají výhody, zavazují se ale dodržovat určité standardy. Důležitá je transparentnost.“

Samozřejmě je třeba, aby výrobek byl na trhu úspěšný. Pokud není, hledá se vhodnější komodita. Některá družstva prodávají FT organizacím jen část produkce, zbytek místním obchodníkům. I tak je jejich pozice (díky získaným znalostem trhu) silnější. „Cílem je, aby tito pěstitelé po čase FT nepotřebovali, protože získají obchodní dovednosti, zlepší kvalitu produktů a budou schopni obstát na běžném trhu,“ říká Bystřická. Družstvo není uzavřená skupina – někteří pěstitelé z něj po letech odcházejí a naopak přicházejí noví. Někdy začne celé družstvo obchodovat samostatně. Existují také standardy pro firmy, které se chtějí zapojit. Musejí dodržovat podmínky Mezinárodní organizace práce, jejíž pracovníci k nim jezdí na kontroly a zaměstnanci mají povinnost je informovat o místní situaci.

Trocha čísel

Družstev, která obchodují způsobem FT a získala pro své výrobky ochrannou známku, je 632. Sdružují asi milión zemědělců plus jejich obvykle pětičlenné rodiny. Výsledné číslo není vysoké, ale jde o pokus pomoci lidem, kteří se snaží být soběstační a nečekají s nataženou rukou. Další tisíce organizací jsou zapojeny do řemeslné výroby či produkce méně obvyklých potravin – jde zhruba o 1,5 miliónu pěstitelů. Maloobchodní obrat v prodeji certifikovaných FT výrobků ve světě činí asi 2,4 miliardy euro za rok 2007 a 1,6 miliardy euro v roce 2006. Do této skupiny



Brno podporuje férový obchod

Brno je prvním městem, jehož magistrát projevil seriózní zájem odebírat výrobky FT a konzumovat je na svých pracovištích. Přijdete třeba k vedoucímu odboru a sekretářka vám při jednání naservíruje FT kávu. V rámci kampaně Brno – Zdravé město dostává Společnost pro Fair Trade a rozvojové vzdělávání možnost informovat o tomto fenoménu na trzích zdravé výživy, které pořádá právě magistrát. Společně také vydali letáček s informacemi o FT, který je k dispozici na magistrátu i úřadech městských částí.



Fotbalové míče se známkou Fair Trade

Až 70 % ručně šitých fotbalových míčů, s nimiž se hrají ty nejvyšší soutěže, se vyrábí v pákistánském Sialkotu. Ve městě a okolí existuje asi 200 firem a 1500 dílen, kde často pracují děti. Místo ve škole a při hrách tráví dny v nevyhovujících podmínkách za mizernou mzdu. Pofiderním argumentem výrobců jsou drobné a šikovné dětské ruce. Věhlasné světové firmy si už nemohou dětskou práci dovolit, ale jejich subdodavatelé bývají pákistánští a indiští výrobci. Giganty se pak kryjí tvrzením, že nevěděly, za jakých podmínek míče vznikají. Fotbalové balóny se známkou FT jsou také šité ručně, ale dospělými a za solidních pracovních podmínek. Navíc upozorňují na problematiku dětské práce nejen fotbalový svět.



patří i řemeslné výrobky, které nemusí být certifikované, přesto se s nimi obchoduje formou FT.

Kudy tečou zisky?

Rozdíl mezi cenou FT kávy a běžné kávy nezíská zemědělec celý. Kromě toho se peníze samozřejmě nepřesouvají až ve chvíli, kdy si kávu koupíte. „Pěstitel má stanovenou cenu, v současnosti např. u kávy typu arabica 1,26 dolaru za libru. Může to být i více, ale toto je minimální cena, kterou musí dostat od obchodníka,“ popisuje Bystřická. Dodržování ceny kontroluje organizace udělující ochrannou známku FT podle účetních záznamů zemědělce a obchodníka. „V době nízké ceny kávy se vykupovala za třicet centů za libru, což je hluboko pod hranici výrobních nákladů. Zemědělci obchodující v síti FT měli zaručen dobrý příjem. Když pak cena stoupne, nemají tak závratné zisky, ale mohou část úrody prodat jinou cestou,“ říká Bystřická. Běžně se cena kávy pohybuje okolo 82 centů až jednoho dolaru. „Další obchodníci v řadě, byť je to nemilé a števe nás to, už stanovují své ceny procentuálně podle částky, za kterou výpěstky nakoupili. I DPH se vypočítává procentuálně. Čím je nákupní cena vyšší, tím vyšší je i ta prodejní a pomyslné nůžky

se rozevírají. To je jeden z důvodů, proč jsou FT výrobky dražší,“ vysvětluje Bystřická proces stanovování cen. Dalším důvodem je, že se obchoduje v malém, takže množstevní slevy v podstatě neexistují. Malé rozdíly jsou u sypaných čajů, čokolády mívají vysoký podíl kakaa a takové jsou i v běžné obchodní síti dražší. Výrobky FT samozřejmě nemohou konkurovat těm nejlépeším, ale to ani není cílem.

Soběstačnost, ba i globalizace naruby

Tanzanské družstvo pracuje FT systémem už léta. Měli nápad, získali dovednosti a peníze a pořídili si malou továrnu. Dnes kávu nejen pěstují, ale i praží a připravují z ní instantní kávu, která putuje rovnou ke spotřebiteli. Přesně to je cílem: nepěstovat jen počáteční surovinu s nízkou hodnotou, ale postupně se naučit ji dovést do finální fáze a nejlépe i na trh. Na výrobu kakaa se specializuje družstvo Kuapa Kokoo z Ghany, zastupované paní Mary Mabel Tagoe. Má několik poboček po celé zemi, za peníze ze společného fondu založilo zpracovatelský závod ve Velké Británii a zaměstnává Evropany. Zatím je ale světovou výjimkou.

Obchůdky NaZemi

Maloobchodní prodejny specializované na FT výrobky řemeslného i potravinového charakteru, které provozuje nevládní nezisková organizace Společnost pro Fair Trade a rozvojové vzdělávání.

www.fairtrade.cz

Pekařská 19, Brno
Joštova 7, Brno
Wurmova 7, Olomouc
Bělehradská 60, Praha
Úpická 163, Trutnov

Svou pomoc můžete směřovat na účet
1448011001/5500.

Modus vivendi

KOSMETIKA & WELLNESS

**POTŘEBUJETE VYPADAT SKVĚLE,
DOKONALOU KOSMETIKU, ZRELAXOVAT SE
A NECHAT HÝČKAT VAŠE TĚLO?**

**JEDINÝ SALON KOSMETIKY CLARINS
A DERMACOL V BRNĚ**

■ PROCEDURY VHODNÉ PRO ŽENY
I PRO MUŽE

■ KOSMETIKA, PROFESIONÁLNÍ LIČENÍ,
MANIKÚRA, PEDIKÚRA, MODELACE NEHTŮ,
DEPILACE

■ MASÁŽE, ZÁBALY, LYMFODRENÁŽE,
INFRASAUNA, PARNÍ BOX

■ PŘÍSTROJOVÉ FORMOVÁNÍ POSTAVY,
ANTICELULITIDOVÝ PROGRAM, BEZPLATNÉ
PORADENSTVÍ, PERMANENTKY

■ PRODEJ ZNAČKOVÉ KOSMETIKY
ZA VÝHODNÉ CENY

■ TO VŠE V PŘÍJEMNÉM PROSTŘEDÍ,
UVAŘÍME KÁVU, PUSTÍME RELAXAČNÍ HUDBU
A PARKOVÁNÍ V GARÁŽÍCH MÁTE ZDARMA

**PŘED VÁNOCEMI VĚNUJTE SVÝM
BLÍZKÝM DÁRKOVÝ ŠEK OD NÁS**

MODUS VIVENDI BRNO, HRNČIŘSKÁ 6 V GALERII SFINX,
tel.: +420 541 21 46 46, email: modusvivendi@email.cz

WWW.MODUS-VIVENDI.CZ



SLEVA 10%
při předložení
ústřížku

TEŠÍME SE NA VAŠI NÁVŠTĚVU

inzerce

Čtvrtá část seriálu: Poznejte zásady spravedlnosti – jak je to s dobrými mravy

Další díl našeho seriálu se dotkne často diskutovaného a v námitkách uplatňovaného tématu: jednání v rozporu s dobrými mravy, případně v rozporu se zásadami poctivého obchodního styku. Konkrétně se zastavíme u problematiky smluvní a položíme si otázku: Lze z pohledu zásad spravedlnosti uzavřít mezi podnikatelskými subjekty smlouvu odporující dobrým mravům nebo zásadám poctivého obchodního styku? Domnívám se, že tak v zásadě nelze učinit. Pokud firma uzavře smlouvu prostřednictvím svého zástupce (§ 13, 15, 16 obč. zák.), je tato smlouva jasným vyjádřením vůle obou stran. Dovolávat se zpětně

neplatnosti smlouvy či její části by popíralo základní pravidlo smluvní svobody stran. Dále je podnikatel při své činnosti povinen postupovat s odbornou péčí, výmluvy typu „nerozuměl jsem textu“ nebo „neměl jsem čas to číst“ nemohou obstát. V prvním případě měl podnikatel využít služeb odborníka a v druhém zvážit, zda rychlé uzavření potenciálně nevhovující smlouvy preferovat před její dokonalou znalostí.

Jednání hraničící s úmyslným trestným činem (nebo minimálně neuvěřitelnou drzostí) potom představuje vznášení námitek typu: „Toto ustanovení smlouvy je proti dobrým mravům, již při podpisu smlouvy jsem to věděl (protože ze zákona musel!) a proto jsem klidně podepsal.“ Pokud tedy někdo na základě dobrých a poctivých mravů tvrdí, že uzavíral smlouvu s úmyslem ji nedodržet... obrázek, kde je spravedlnost, si jistě uděláte sami. Vzájemná,

mimo tíseň svobodně uzavřená dohoda nemůže odporovat dobrým a poctivým mravům. Poněkud jiná situace je z pohledu jednání stran při kontraktaci a v jejím průběhu. Zde se již může stát, že bude-li samotná smlouva uzavřena v normálně platném znění, okolnosti jejího uzavření budou v rozporu s uvedenými principy. Většina myslitelných příkladů, kdy by k tomu mohlo dojít, je ovšem současně i předmětem trestního práva (především v paragrafech zabývajících se podvodem). Nejedná se však o případy, kdy se poslední text smlouvy liší od návrhu předkládaných v průběhu kontrakčních jednání. Na to pamatuje už zákon, (§ 43–51 obč. zák. a § 269–275 obč. zák.), který za přijatý považuje poslední vzájemný návrh stran stejný co do obsahu smlouvy. Z toho vyplývá, že nejdůležitější je to, pod co se strany naposledy podepíší.

text (RW), foto archiv





Lubo Kristek:

Netrvám na tom, abyste mě brali jako klasického výtvarníka

S jeho jménem jsou spojována slova jako démoničnost a extravagance, píše se o něm jako o akčním umělci či performerovi. Všem těmto označením se většinou jen usmívá. Světově proslulý surrealista je autorem stovek maleb, soch a asambláží, nejvíce ho však proslavily happeningy pod otevřeným nebem. V umění se Lubo Kristek pohybuje už řádku let a jeho osudy by vydaly na román.

Už jako velmi mladý věděl, že se musí prodírat světem umění. Nejbližší mu zpočátku byla hudba – spoluzakládal v Brně jednu z prvních beatových skupin Res Boys a Crazy Boys. „Nejvíce mě ale bavil free jazz. Potuloval jsem se se saxofonem po klubech a zakouřených lokálech,“ vzpomíná Kristek. Poměry ho ale brzo donutily opustit Československo: „Koncem srpna 1968 jsem se ocitl na mnichovském nádraží a v Bavorsku na čas zůstal. S dvěma černochojy jsme dali dohromady soulovou kapelu. Za čas ale oba poslali do Vietnamu, odkud se ani jeden nevrátil. To mi vzalo chuť na další družení... Pomalu jsem muziku opouštěl a začal se víc věnovat výtvarnu.“ První dílo, které v zahraničí vytvořil, vybočovalo z jeho pozdější tvorby – vycházelo z politiky. „Udělal jsem několik asambláží s rezavým ostnatým drátem. Chtěl jsem vyjádřit pocity, které ve mně zanechalo nedobrovolné opuštění domoviny. Emocí ve mně bylo hodně, jsem citlivý člověk. Odchod a vůbec celý exil nebyl jednoduchý. Manželky umělců v zahraničí naplakaly hodně řek...“ říká Kristek. Později jednu z těchto asambláží nazvanou Okno na svobodu prezentoval na výstavě v Curychu, které se účastnilo několik stovek výtvarníků z celého světa. A jeho dílo vyhrálo první cenu.

O kupení úspěchů mu ale nešlo – ačkoliv ještě u nás umění studoval, později v životopisech údaje o vzdělání většinou vynechával. „V tomhle oboru mi to připadá celkem zbytečné. Když absolvujete akademii a nepřevýšíte svého učitele, stejně se nemáte čím chlubit. A většina dobrých poválečných umělců žádná škola neměla,“ dodává Lubo Kristek.

„Prostě jsem za Dalím neohlášeně vyrazil – a on mě přijal.“

Protloukat se musel i dál. Bylo to těžké, ale dnes se Kristek na toto období dívá trochu jinak: „Soupeření o peníze umění prospívá. Je to takové malum necessarium. Umělci jsou vesměs tak líní, že kdyby nemuseli, asi by nic nedělali.“ Odloučení a stesk překonával prací, postupně se z neznámého imigranta stal mezinárodně uznávaným výtvarníkem. Významným okamžikem jeho života se stalo seznámení se Salvádorem Dalím. „Někdy začátkem sedmdesátých let jsem se prostě rozhodl, že za ním bez ohlášení vyrazím. Sedl jsem do auta a jel do Port Lligat. A ve své drzosti jsem měl štěstí – byl doma a přijal mě. Návštěv a diskuzí postupně přibývalo. Samozřejmě se k němu snažilo dostat víc lidí.



Mám z té doby nezapomenutelné vzpomínky – třeba na jeho manželku Galu, jak denně vyráží na moře se sluhou na veslici a vůbec jí nevádí, že ji pozorují desítky lidí a že má díru na zadku...

Tihle lidé žijí v úplně jiných dimenzích. Byl jsem ve věku, kdy hodně záleží na tom, kdo a co člověka potká. A ty pocity ve mně zůstaly dodnes,“ usmívá se Kristek.

Slavný surrealista ho hodně ovlivnil i po výtvarné stránce. „Byl to skvělý malíř i kreslíř, dokázal rychle převádět myšlenky na plátno. Zapůsobil na obrovské množství lidí, umělci tohoto stylu se mu jako vzoru prostě nemohli vyhnout.

Je fakt, že dorozumět se s ním bylo těžké. Mluvil francouzsky, španělsky i anglicky, ale dobře jen katalánsky. Navíc si hrál s intonací jazyka, někdy místo slov spíše vyluzoval zvuky. Kdo jeho projev neznal, nerozuměl mu.

Často jsem přemýšlel o tom, do jaké míry to podivinství bylo odrazem jeho osobnosti a do jaké míry hraná póza. To už asi nikdo nezjistí.“

„Pořádali jsme noční vernisáže jako protest proti úpadku zájmu o kulturu.“

Zhruba ve stejné době, kdy poznal Dalího, začal s uměleckým vyjádřením, které ho proslavilo nejvíce – s happeningy. Jak sám říká, o jejich historii vlastně nic nevěděl: „Dodnes jsem o nich moc nečetl – nemám čas se takto suše jimi zabírat, já je praktikuji. Začátkem sedmdesátých let jsem kolem sebe shromáždil skupinu umělců různého zaměření. Pořádali jsme společné noční vernisáže, které se postupně měnily v happeningy. Dost se o nich psalo – i díky nim jsem se stal známějším. Chápali jsme je jako protest proti upadajícímu zájmu o kulturu, proti lidem, kteří na běžné vernisáže chodili jen proto, aby jejich manželky ukázaly nový klobouček. Proto ty naše trvaly třeba jen hodinu a začínaly o půlnoci. Pro návštěvníky to pak byla opravdu otázka priorit.“ I pozdější Kristkovy happeningy, které uskutečnil mj. v Belgii, Holandsku, USA nebo Kanadě, měly kritický náboj. Jejich forma





se měnila v závislosti na konkrétním záměru i aktuálních možnostech. „Když jsem si to mohl dovolit, bylo na akci přes sto účinkujících a symfonický orchestr. Jeli jsme na místo konání třeba s dvěma autobusy a několika nákladáky. Dnes dělám hlavně menší akce,“ vysvětluje Kristek. V roce 1989 začal zase jezdit do Československa, dalších několik let byl ale ještě častěji v Německu. „Vracel jsem se k nemocné mamince. Zemřela mi v náručí, na dlouho mě to zasáhlo...“ nerad vzpomíná Kristek. Nakonec se usadil v Podhradí nad Dyjí na Znojemsku. Koupil zde zámeček, který postupně opravil a pojmenoval po sobě: Lubo. Byla to pro něj citová záležitost – v domku vedle kdysi žil jeho dědeček. Ze zámečku se časem stalo nejen autorovo útočiště, ale i ateliér a galerie. S péčí o expozici i práci na nových dílech Kristkovi pomáhá Iveta Pavlovičová – dlouholetá múza, s kterou se letos na happeningu na Janově hradě oženil. Většinu vystavených děl – zejména maleb a asambláží – vytvořil ještě v zahraničí. Expozice se v čase proměňuje, některá díla putují do soukromých sbírek. Jiná ale pravděpodobně v Podhradí

zůstanou navždy: „Každý umělec má díla, která potřebuje mít ve své blízkosti a nerad by se jich zbavil. Některá jsou neprodejná za jakoukoliv cenu. Popravdě bych nejradši neprodával nic. Ale pak se stane, že pracuji na nějakém projektu, který potřebuje předfinancovat, nebo je nutné něco opravit... A pak je člověk měkčí a když přijde dobrá nabídka, s dílem se rozloučí. Tyhle okamžiky znám – můžu hrdě říct, že až na jedno krátké období žiju jen z umění. Takových kumštýřů je na světě málo, navíc většina z nich se schovává za profesorskou pozici a netuší, o čem profesionální umění je! Někteří lidé, kteří vystudovali umění, si myslí, že z něj musejí žít. Tak to není, smějí z umění žít. A to je dar, kterého je třeba si vážit.“

„Někdo mi musí posílat energii.“

Sám autor nikdy neví, jestli druhý den bude malovat, sochat nebo připravovat happening: „Ty formy se navzájem potřebují, já jim jen nechávám prostor. Mám pocit, jako kdybych za nic nemohl, jako kdyby sem přeše mě něco



procházel a já tomu jen půjčoval ruce a nohy. Když se dívám za sebe a vidím množství věcí, které jsem vytvořil, říkám si, že to nemůže dělat jeden člověk. Někdo mi musí posílat energii, jinak bych jí tolik neměl. Prostě vždycky cítím, že mám za úkol něco vytvořit. A já jsem zodpovědný jen za to, aby Kristek ve mně měl dobré podmínky pro práci.“

O neuvěřitelné energii svědčí i šíře aktivit, kterým se Kristek v minulosti vedle výtvarnictví věnoval. Surreálně je spojeno s různými bytostmi – třeba pavouky, o které se vždy zajímal.

A ne jen tak na nějaké úrovni – získal obrovské vědomosti, svého času dokonce vlastnil sbírku 4000 živých ortognátních pavouků. Podílel se na vzniku odborných knih a jezdil na světová symposia arachnologů: „Připadal jsem si mezi těmi kapacitami malý – všichni ovládali deset dvanáct jazyků, já jen čtyři. Už jen být s nimi znamenalo přínos. Byl jsem tam nejmladší a nikdo z nich netušil, že jsem výtvarník. Arachnologie byl hezký výlet v mých činnostech. Pak jsem se ale stěhoval zpět do Československa a nechal toho, pavouky jsem rozdál a roz-

prodal. Ty nejzácnejší, kteří ještě ani nemají jméno, jsem si uchoval v lihu jako součást jedné asambláže.“ Kromě toho také sportoval – závodně jezdil na silničním kole. „Jednou jsem se ošklivě rozsekal a byl konec. Nedal jsem si ale pokoj a v pokročilém věku začal závodit na motorkách. Ještě před nějakými patnácti lety jsem byl třináctý na mistrovství Evropy v třídě Superbike. Sám nechápu, jak jsem to vše zvládnul,“ vzpomíná Kristek.

Vyjádrít všechny autorovy myšlenky a osudy v jediném článku je nadlidský úkol. Jak po tolika zkušenostech vidí Kristek Kristka? „Každý umělec se rád ukazuje – i já, i když třeba z jiných důvodů než Dalí. Nesmí to být snobské a povýšené. Souvisí to i s recesí, která je se mou spojená odedávna. Popravdě jsem obyčejný člověk, který uvažuje v prostých dimenzích a ani si nezakládá na tom, aby ho lidé brali jako výtvarníka. Jsem rezervace snů svých i vašich, něco jako Mašina na sny – pouhý svědek o duši.“

Lubo Kristek

Studoval?	Hlavně od života.
Ted?	Podhradí nad Dyjí – převážně.
Komu?	Privátně, sbírky, muzea, filmu, televizi, tisku, architektuře...
Proč?	Neví.
Ví?	Proč?
Žije?	Ještě.

Kristkova podyjská glyptotéka

Mezinárodní kulturní trasa poutních míst v Podyjí, na nichž je instalováno jedenáct autorových soch. Prochází příhraničními oblastmi ČR, Rakouska a Slovenska.

„S Dyjí mám jakousi tichou úmluvu už od dětství. Když jsem se po letech toulání po světě vrátil, cítil jsem, že chci dát Dyji něco, co jsem jí odjakživa dlužen.“

Phylogenesní značně vlhká svatba

Zatím poslední happening, který autor připravil u mrtvého ramena Černé Dyje u Janova hradu v srpnu 2008. Za zatmění Měsíce se zde unavený a přetechnizovaný svět lidí symbolicky vrátil do hlubin vod, odkud veškerý život kdysi vzešel.

Třetí oko dálkového dorozumívání

Projekt, jímž Kristek burcuje proti závislosti moderní doby, zejména přetechnizovanosti! Poselství symbolicky vrací lidem různé druhy svobody a putuje po mnoha zemích. Součástí každého happeningu je proměna asambláže „Requiem za mobilní telefony“ za pomoci diváků, kteří se tak stávají aktivní součástí umělecké tvorby.



Creditinfo: specialista na firemní data

Společnost, která byla od začátku 90. let známá jako Albertina data, dnes vystupuje pod značkou Creditinfo Czech Republic a je součástí islandské skupiny Creditinfo Group. Na její služby jsme se zeptali marketingového ředitele Františka Šalandy.

Creditinfo je pokračovatelem aktivit společnosti Albertina data s. r. o., která vznikla v roce 1991 a od té doby se zabývá problematikou informací o firmách. V roce 2005 nás oslovili představitelé islandské společnosti Creditinfo Group s nabídkou vstupu do naší firmy. To jsme odmítli, ale zástupci Creditinfo přišli se zajímavou myšlenkou, vycházející z jejich zájmu začít na českém trhu poskytovat kreditní informace, což jsme my do té doby nedělali. Rozhodli jsme se nakonec tento záměr se zahraničním partnerem realizovat – s tím, že budeme schopni kreditní zprávy v jeho síti poskytovat i do zahraničí. Tehdy jsme Creditinfo Group prodali nadpoloviční podíl v naší dceřiné společnosti Platin s. r. o., která se zabývala problematikou platebních a finančních informací. Postupně jsme s partnerem zjišťovali, že vzájemná důvěra roste, a rozvíjeli spolupráci dále. Využili jsme zajímavou příležitost a koupili společnost Anopress IT a. s., se kterou již Albertina data šest let spolupracovala. Šlo už o třetí velkou akvizici, rok předtím jsme koupili společnost Aspekt Central Europe Group a. s. a před dalším rokem firmu Nefi Bohemia s. r. o. Poté jsme veškeré aktivity (dosud realizované firmou Albertina data) převedli pod logo Creditinfo a od roku 2006 vystupujeme na trhu pouze pod hlavičkou Creditinfo Czech Republic.

Jaké služby a data v oblasti B-to-B dat poskytlujete?

Zabýváme se výhradně B-to-B daty, ale někteří naši uživatelé je pak využívají i pro segment B-to-C. Konkrétním příkladem jsou živnostníci, kdy 1,7 milionu lidí má firmu registrovanou na soukromé adrese. Někdy máme navíc další zajímavé informace, které se dají využít pro projekty v oblasti B-to-C. Především jsme ale specialisté na firemní data.

Co zajišťujete klientům, pokud jde o B-to-B?

Můžeme jim být užiteční ve třech oblastech. První navazuje na oblast B-to-B a jde o informace pro marketing a obchod. Příkladem může být marketingová databáze Albertina – Firemní Monitor, která obsahuje informace o každém, kdo má v ČR identifikační číslo. Kromě toho to je řada specializovaných databází vytvářených na míru, např. databáze IT, personálních či marketingových manažerů. Na to navazují specializované služby telemarketingu, direct mailingu, zpracování a homologizace dat. Druhou velkou oblastí jsou informace k prověřování obchodních partnerů, k prevenci a řešení pohledávek – tedy finanční a kreditní informace, informace o platební morálce firem. Typickým produktem je naše finanční a marketingová databáze Creditinfo – Firemní Monitor, která zahrnuje všechny

přednosti prvně jmenovaného marketingového produktu (Albertina – Firemní Monitor), ale posouvá se do oblasti informací o solventnosti firem. Navíc je zde asi čtyři sta tisíc účetních závěrek pro více než sto tisíc firem, informace o tom, jak platí svým dodavatelům, údaje o dlužnících.

Pro všechny firmy z ČR je zde unikátně k dispozici hodnocení pravděpodobnosti úpadku firmy v příštích dvanácti měsících. Jde o jednu z posledních zásadních inovací, kterou se podařilo vytvořit díky aplikaci unikátního scoringového modelu a do produktu tak doplnit scoring a maximální doporučený kredit pro každou firmu v ČR. Využíváme k tomu know-how islandské skupiny a bohatství datového archivu budovaného sedmáct let. Třetí velkou oblast představuje monitoring médií – tisku, rozhlasu, televize a internetu. Tyto aktivity zajišťujeme po obchodní stránce, věcně je realizuje další společnost naší skupiny Anopress IT a. s.

Co obnáší poskytování kvalitních B-to-B dat a jaké mají nejčastěji klienti požadavky?

Z pohledu pořizování a aktualizace dat to znamená nikdy nekončící práci. Data získáváme v první řadě z veřejných zdrojů: Pravidelně zpracováváme veškeré veřejně dostupné registry – obchodní rejstřík, živnostenský rejstřík, registr plátců DPH, registr ekonomických subjektů...

Druhou velkou skupinou jsou data získávaná na základě smluv od partnerů a třetí pak individuální pořizování a zpracování dat. Měsíčně zpracováváme data asi z padesáti různých zdrojů.

Jak často probíhá aktualizace?

Se zdroji pracujeme denně a z hlediska objemu dat dokážeme například obchodní rejstřík, který obsahuje čtyři sta tisíc firem, zpracovat asi za měsíc. U živnostenského rejstříku se dvěma milióny záznamů to jsou dva až tři měsíce. Několikrát denně například aktualizujeme negativní stavy firem a insolvence.

Jaké kontakty klienti například požadují?

Poměrně časté jsou požadavky na firmy z oblasti stavebnictví. Vyhledávali jsme výrobce plastových oken, skla, dále kominictví a pokrývačství. Stejně tak i další řemesla – malíře, lakýrny, kominíky atd. K podobně frekventovaným skupinám patří ještě top firmy z vybraných regionů, ať již dle obratu nebo počtu zaměstnanců.

Zajímavou prací je vždy analýza stávajících zákazníků. Pokud nám zákazník poskytne soubor svých aktuálních klientů (stačí jen soubor jejich IČ z fakturace), připravíme mu zdarma jejich komplexní analýzu. Podle výsledků jsme schopni vybrat další kontakty na potenciální klienty, kteří mají stejné charakteristiky jako ti současní. Dodáváme strukturované kontakty, které zákazník používá pro rozvoj obchodu. V některých případech pro něj zajistíme odeslání nabídek poštou a následný telemarketing.

Mimo komerční sféru dohledáváme i kontakty ze státní správy a zdravotnictví. Klient například požadoval patologické a histologické laboratoře na území ČR. Dohledávali jsme je i v jiných zdrojích, než je naše databáze Creditinfo – Firemní Monitor. Celkově se podařilo nalézt více než 150 odborných pracovišť včetně kontaktů na primáře a vedoucí laboranty. Z oblasti zdravotnictví byla zajímavá i rešerše, při které jsme vyhledávali výrobce katetrů a chirurgických jehel. K častým rešerším patří dotazy na nemocniční zařízení, ambulance a zubaře.

Makléř potřeboval získat několik investorů, kteří mohou investovat na dva roky minimálně 100 000 dolarů. Po analýze se rozhodl oslovit podnikatele, fyzické osoby, kteří mají roční obrat minimálně 60 milionů korun, a to ze čtyř větších měst.

Jaké nejčastější změny v těchto datech zaznamenáváte?

Jsou to hlavně změny v kontaktech na společnosti, v právních formách, zrušení společností, vznik nových firem a změny majitelů a statutárních zástupců.

Jaké další zdroje využíváte?

Jedním z méně obvyklých rejstříků je katastr nemovitostí. Další data získáváme smluvně od institucí nebo soukromých společností. Typickým příkladem jsou kontaktní informace – telefonní čísla, e-mailové adresy, webové stránky apod. Lze zmínit i informace o platební kázní – máme smlouvy s několika stovkami firem, které nám každý měsíc poskytují svou fakturaci, na jejímž základě sledujeme, jak platí svým dodavatelům. Smluvně získáváme i některé finanční informace o obratu firem. Třetí velkou oblast tvoří data získávaná individuálně. Takto zpracováváme účetní uzávěrky, založené na sbírkách listin (pouze část je k dispozici v digitální formě). Individuálně zpracováváme i data jako telefonní kontakty, adresy, kontaktní osoby ve firmách. Je ale jasné, že databáze s více než dvěma milióny subjektů nemůže vycházet pouze z individuálního zpracování.

Jak konkrétně aktualizace probíhají?

Důležité jsou technologie i lidé. Na prvním místě bych vyzdvihl právě naši technologii. Měsíčně dojde ke změně ve 150 až 400 tisících případech, takže větší část musíme podchytit technologicky.

Jakou roli hraje vaše call centrum?

Hlavním úkolem zaměstnanců call centra není aktualizace databází, většinou pracují na projektech pro nás a naše klienty. Aktualizace je jen přidruženým efektem jejich práce.

Jaké jsou náklady na získání databáze od vaší firmy?

Cena kontaktu z databáze, na kterém se již dále nemusí pracovat, činí asi dvě koruny za adresu plus další korunu za každou další informaci (kontaktní osoba, e-mailová adresa atd.). Vždy je ale třeba vědět, co jako uživatel databáze potřebujete, a podle toho zvolit řešení. Pokud by se ukázalo, že optimálním řešením je nákup databáze IT manažerů top tisíce firem, je možné ji získat s podrobnými údaji o těchto lidech za 5 900 korun. Zjistíte-li, že pro svou práci potřebujete kontakty za několik tisíc, může být efektivnějším řešením zakoupit a vlastnit celou marketingovou databázi

Albertina – Firemní Monitor. V redukované verzi je dostupná od 6 900 korun a v ročním předplatném s měsíčními aktualizacemi stojí 38 000 korun. Zahrnuje přes dva milióny subjektů.

Můžete uspokojit i požadavky české firmy, která potřebuje nakoupit data třeba ze zemí východní Evropy?

Už pod hlavičkou Albertiny jsme poskytovali informace o firmách ze světa. Dnes díky členství v mezinárodní skupině Creditinfo Group je to pro nás ještě jednodušší. Ve dvanácti zemích můžeme využívat služeb našich vlastních firem. Obecně ale pro klienta vybíráme nejvhodnější řešení bez ohledu na to, zda jeho součástí je využití služeb zahraniční společnosti naší skupiny nebo jiného nezávislého dodavatele.

Jaké změny v poptávce u svých klientů v poslední době vidíte?

Na začátku jsme byli prodejci databází, ale relativně brzo jsme prodávali i data, protože některé firmy je potřebovaly dostat přímo do svého systému. Těchto požadavků je stále více – dostáváme zcela specializované požadavky na to, jaká data klient potřebuje, v jakém formátu mají být atd. Zpracováváme je do specifických formátů a specifickými formami je pravidelně dáváme k dispozici uživatelům, kteří je pak mají jako integrální součást interních systémů, třeba i včetně denní aktualizace.

Jakub Oth a David Daniel, časopis Direkt,
www.b2bmedia.cz

inzerce

petit[®]
grafické studio

grafický, umělecký a obalový design, DTP, vydávání knih,
organizování komerčních a reklamních výstav, marketing

www.petit.cz



Pavel Jevula:

Ulice je největší módní trend

Podle vlastních slov patří ke šťastlivcům, protože navrhuje malosériové kolekce pro českou firmu a ještě mu zbývá čas na autorské práce. Na současnou pozici vyneslo Pavla Jevulu ocenění Top Styl Designer, které získal na veletrhu Styl v únoru 2005. Na otázku, kde se vidí za pět nebo deset let, odpovídá, že na tak dlouho dopředu neplánuje. Tak uvidíme...



Co vás přivedlo právě k módnímu návrhářství?

Inspirovala mě babička, která šila v prvorepublikovém salónu v Moravské Ostravě. Když jsem byl malý a hlídala mě, pomáhal jsem jí stehovat modely. Bavilo mě to, tak jsem šel na oděvní průmyslovku do Prostějova.

„Vše, co vymyslím, jde vždycky ušít.“

Ta byla vždycky zaměřená hodně technicky.

Teď je to pro vás asi přínosné, ale jak jste to viděl za studií?

Všichni mladí návrháři chtějí dnes hlavně navrhovat, ale ubývá těch, kteří návrhy budou umět i realizovat. Naše třídní Aloisie Příkrylová,

kteřá nás měla na konstrukci střihů, byla hodně přísná, ale teď se to hodí. Šití vůbec hodnotím kladně a nedělá mi problém. Vše, co vymyslím, jde vždycky ušít – není to jen navrhování pro navrhování.

Konstruujete si střihy sám?

Raději ano. (smích)

Kde jste studoval dál?

Šel jsem na vyšší odbornou školu propagačního výtvarnictví. Studoval jsem ji už při práci – dělal jsem technologa v jedné oděvní firmě. První zaměstnání byl trochu šok, na ty dva roky nevzpomínám zrovna rád. Školu jsem dodělal, ale nikdy jsem se té profesi nevěnoval. Pak jsem byl

dva roky na vojně, po ní jsem se vrátil k oděvům a nastoupil do Otavanu Třeboň.

Na vojně? Tam bylo jen málo návrhářů...

Dostal jsem se do vojenského prostoru Libavá a dělal psovoda. Nemám ke psům zvláštní vztah – naopak jsem řekl, že mě jeden pokousal, přesto mě do roty psovodů zařadili. Hlíдали jsme muniční sklady. Pak mě naštěstí přeložili do Opavy a já měl najednou pocit, že jsem ve velkoměstě. Dělal jsem písaře na štábu, to už bylo v pohodě.

V Otavanu už bylo lépe?

Dělal jsem modeláře, konstruoval jsem střihy. Zužitoval jsem v praxi znalosti ze školy. Také





jsem se tam potkal s panem Ďapřuchem, který s Otavanem tehdy spolupracoval. Měl jsem zajímavou práci a dostal se i na přehlídky. Pak jsem přišel do Brna do firmy specializované na výrobu stříhů. Teď navrhuji pro značku Rialto dámské oblečení, k tomu dělám své autorské kolekce, zbývá čas ještě na přehlídky, focení a další aktivity.

Mám výbornou práci, málokomu se podaří takovou najít. Díky tomu, že Rialto je malá firma, můžu ovlivnit vše od výběru materiálů přes stříhy až po výslednou cenu. Kdybych dělal pro firmu velikosti OP Prostějov, tak neovlivním nic.

Mě omezuje jen trh, ne šéfové. V Rialtu jsme dva designéři, Dana Cencingrová na těhotenskou módu a já na klasickou. Stanovili jsme si sami cenovou hladinu, kterou nechceme překročit, aby modely byly dostupné pro širší zákaznickou skupinu. Teď připravujeme sedmou sezónu.

Potkáváte svoje modely?

Ano a je to příjemný pocit. Vesměs i hezké podívání, ačkoliv někdy to ta dáma zkombinuje s něčím, co bych zrovna nevybral. Ale když se cítí dobře, nezbyvá než její volbu akceptovat.

Hodnotíte české ženy na ulici?

Ne, touto profesní deformací netrpím. Dívám

se spíš na pozitivní příklady pro inspiraci. Ulice je největší módní trend, ne to, co někdo někde vymyslel a v podstatě se to nenosí.

Přibývá těch dobrých příkladů?

Myslím, že ano. Ačkoliv se nedá tvrdit, že dobré odívání je jen otázka peněz, rozhodně svou roli hraje. Lidé často dávají přednost něčemu jinému než módě. Raději si koupí levné oblečení, než aby si pořídili něco kvalitnějšího. Častý je i krátkozraký přístup, který končí nakupováním na tržištích.

„Všechny textilní firmy bohužel přenesly výrobu do Asie.“

Co si vůbec myslíte o „fenoménu“ vietnamských tržišť?

Je to problém, protože ničí českou výrobu, český textilní průmysl i vkus. Vietnamci se snaží navázat na evropskou mentalitu. Kopírují solidní značky, ale šijí z nekvalitních materiálů a s příděchem východního vkusu. Výsledek nemůže vypadat dobře.

Myslíte, že to v dohledné době skončí?

Naopak, bude to spíš horší. Všechny textilní firmy přenesly výrobu do Asie a naučily Čiňany,

Vietnamce a další národy textil vyrábět. V Evropě už nikdo nešije, takže se to tady za chvíli nebude umět a zmizí kapacita, která by výrobu oděvů případně přijala zpět. Až Asie za pár let zvedne ceny, firmy se budou divit, co nastane. Dobrý směr to rozhodně není.

Jaká ocenění jste získal a jaké následky to mělo?

Top Styl Designer 2005 byl mým nejprestižnějším oceněním, díky němu se mi podařilo získat práci v Rialtu. Navíc se ukázalo, že přehlídky návrhářů na Stylu v Brně sledují i výrobci. A výtvarníci se s výrobou – alespoň někdy – propojují. Workshop u Liběny Rochové a prezentace mé vítězné kolekce v jejím studiu v Praze byly také příjemné a užitečné. Příležitostně s ní spolupracuji, zrovna teď chystáme jeden projekt. Také jsem pro značku Blažek navrhoval trička. Zní to trochu paradoxně, protože je to firma s korektní pánskou módou, ale chtěli odlehčit letní kolekci, začínali s džínovou řadou a přáli si potisky na trička.

Vyhrál jste s kolekcí na téma holocaust. Kde se vzala ta dramatická inspirace?

Setkal jsem se s paní Zdenou Fantlovou – židovkou, která prošla třemi koncentračními

tábory. Její vyprávění mě tak ovlivnilo, že jsem se rozhodl na holocaust poukázat.

„Muži jsou v zakázkové tvorbě skoro vděčnější zákazníci.“

Spolupracujete ještě s jinými návrháři?

Nejpravidelněji se studiem AlešBáry na kloboucích. S Petrem Kaloudou jezdíme často na stejné akce, pomáháme si třeba při fitingu, ale že bychom pracovali na společné kolekci, to ne. K jedné kolekci společenských šatů jsem měl bižuterii od Jablonexu. A součástí poslední kolekce Stalker, která měla letos v srpnu premiéru na Stylu, byla řada šperků Amorike. Navrhl je Rony Plesl také pro Jablonex.

Navrhuje se vám lépe pro ženy nebo pro muže?

Dámské modely jsou jakoby jednodušší. Na modelku, když budu trochu přehánět, pověsíte cokoliv a vypadá to dobře. U pánů je to složitější. Některé věci na nich působí komicky nebo zženštilé, a to se mi nelíbí. Nemám rád androgynní věci. Přesah mi nevádí, ale nesmí se to přehnat. Skoro bych řekl, že muži jsou v zakázkové tvorbě vděčnější zákazníci a dají si poradit. Ženy už mají leccos vyzozorované, víc oblečení řeší. Vědí, co jim sluší, nebo si to aspoň myslí.

Navrhujete často pro klienty?

Nemám velkou klientelu, zakázkami se neživím. Spíš pro přátele a známé. Dialog a kompromis je ale důležitý vždycky. Nemá smysl, abych vytvořil kreaci, v níž se člověk nebude cítit dobře. V poslední době pořád dělám svatební šaty, protože se mi kamarádky začaly vdávat.

Kde se vidíte za pět nebo deset let?

Obchod asi mít nebudu, protože nejsem obchodník ani prodavačka, nechci se to učit ani tím ztrácet čas. Oblékám Dariu Hrubou pro pořad České televize Móda, extravagance, manýry, což snad nějakou dobu vydrží, ale oblékat zástup hvězd showbyznysu asi také nebude můj cíl. Rád bych se dál věnoval designu. Doufám, že budu i nadále pracovat pro Rialto a k tomu tvořit autorské kolekce. Současný stav věcí mi vyhovuje, ale nebráním se ani nějaké zahraniční stáži nebo přehlídce.



Pavel Jevula, 1975

V autorských kolekcích se zabývá zejména sociálními tématy: ESC (byrokracie), Paměť 05 (holocaust), TJ Orel (sport vs. byznys). Prezentoval je v Galerii oděvních designérů v Praze, v galerii Mánes na Prague Fashion Weeku, v Uměleckoprůmyslovém muzeu v Brně a na velvyslanectví ČR ve Vídni. Je držitelem prestižního ocenění Top Styl Designer z veletrhu Styl v Brně. Podílí se na pořadu ČT MEM. Spolupracoval s firmami Jablonex Group, Blažek Praha, Dominique mode. V současnosti navrhuje pro značku Rialto sezónní kolekce dámské módy, které se představily na mezinárodních veletrzích CPD Düsseldorf, MMC Leipzig, Styl a Kabo Brno, Móda Praha, Poznaňských dnech módy a na přehlídce pořádané Wirttschaftskammer ve Vídni. Věnuje se také navrhování modelů pro klienty.

www.paveljevula.cz

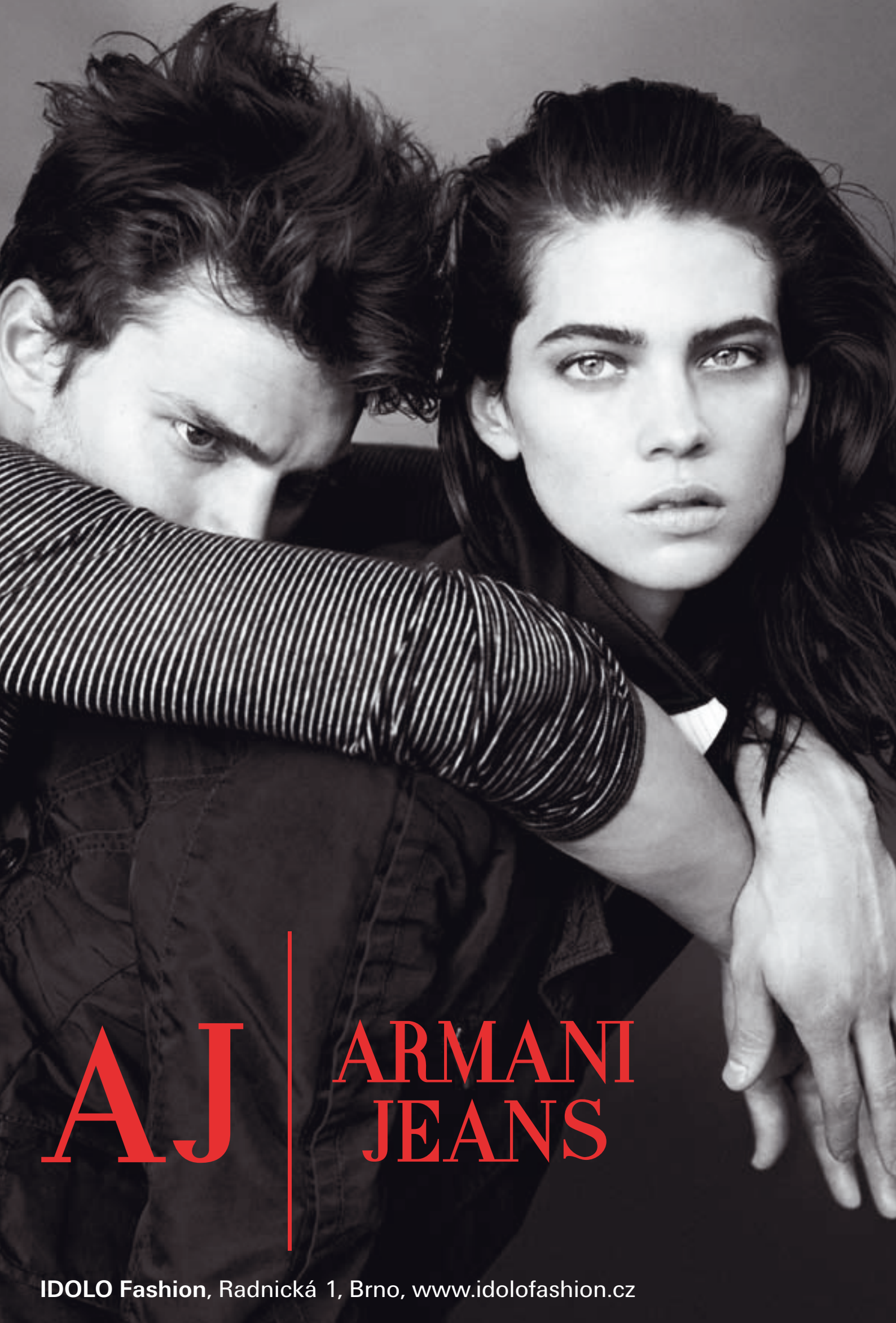
Aktivní klient je vždy ve výhodě!

Klientskou základnu Unie pro rozhodčí a mediální řízení ČR v současnosti tvoří na šest stovek společností. Všem zajišťujeme vysoký stupeň informovanosti, mají možnost využívat vzdělávání v oblasti rozhodčího řízení a prevence pohledávek. O tuto činnost se stará tým odborníků, který poskytuje velmi profesionální podporu. Klient tak má jistotu, že vše, co dělá, dělá správně a s nejvyšší efektivitou. Ať už se jedná o rozhodčí řízení, správu pohledávek nebo konkrétní přístup k dlužníkovi, jsou všechny tyto informace klientům k dispozici de facto čtyřicet hodin denně.

„Využíváme několik způsobů komunikace,“ uvádí Tomáš Pešek, ředitel sekce klientské péče, a dodává: „Jedním z nejdůležitějších je každodenní osobní a telefonický kontakt, který řeší okamžité konkrétní potřeby klientů. Dalším významným zdrojem odborných sdělení je NEWSLETTER, který v měsíčních intervalech informuje o dění kolem rozhodčího řízení a dosažitelných službách Unie. Lifestyleový magazín SATISFAKCE, který právě držíte v rukou, se zaměřuje spíše na životní styl, avšak i zde naleznete zajímavosti a odborné články z oblasti práva a prevence. A v neposlední řadě je nepostradatelnou součástí komunikace s našimi klienty a partnery pořádání Workshopů, konferencí a společenských akcí, kterých Unie nabízí širokou škálu. Prostřednictvím neustálého kontaktu s klienty se snažíme reagovat na jejich potřeby a přinášet nové možnosti pro získání maximální podpory.“

Aktivní klient, který využije těchto možností komunikace a vzdělávání, je pak připraven hájit svá majetková práva úspěšně, včas a s vysokou efektivitou!

text (TP)



AJ

**ARMANI
JEANS**

Poradí si rozhodčí řízení i se světovou ekonomickou krizí?

„Krise zasáhla americkou ekonomiku.“ Tato věta se objevovala na titulních stránkách snad všech médií několik dnů až týdnů. Postupně se ale krize kromě Spojených států amerických začala týkat i velkých evropských zemí a jako valící se kámen zasáhla postupně téměř celou Evropskou unii včetně České republiky.

Společnosti, které dodávají do zahraničí, už mají ekonomické problémy – a to nejen kvůli kurzovním rozdílům eura či dolaru, ale zejména kvůli krizi. Zahraniční firmy oslabují výrobu, omezují investice a vyčkávají na další vývoj světové ekonomiky. To vše může vést k situaci, kdy nebudou mít dostatek kapitálu k úhradě svých závazků. Předně tak budou řešit závazky vůči státu, zaměstnancům a „domácím“ dodavatelům. Jako příklad lze uvést koncern Volkswagen, který v Německu i Česku na několik dní pozastavil výrobu, aby se snížily výrobní náklady – i za cenu omezení výnosů.

Časem se platební neschopnost může projevit i u podniků, které vazby se zahraničím nemají. Může se jednat o druhotnou platební neschopnost jejich odběratelů a partnerů, kteří tyto vazby mají, popřípadě o celkový útlum v daném oboru. Zde je opět na místě zmínit především automobilový průmysl, který tvoří v České republice 30 % hrubého domácího produktu. Na tento obor ale navazují další odvětví – strojírenství, elektrotechnika apod. Mnoho českých společností tak světová ekonomická krize zasáhne, ať už přímo, či nepřímo. Budou se dostávat do platební neschopnosti, přestanou být způsobilé dostát svým závazkům a rozšíří se pravděpodobnost úpadku, případně až insolvence. V jejím rámci je pak téměř nulová šance získat zpět celou výši své pohledávky, běžně jde o 2–8 % z celkové dlužné částky. Musíme však uvážit i délku trvání insolvenčního řízení, tj. dobu čekání alespoň na zlomkovou hodnotu dodaného zboží, resp. poskytnuté služby. Ta ve většině případů činí několik desítek měsíců, častěji ale několik let.

Proto je zvláště v této době nutné promyslet zabezpečení svých obchodních vztahů. Lze tak učinit jakýmkoliv zajišťovacím institutem, například směnkou, zástavou nemovitosti nebo ručitelem. Veškeré tyto instituty jsou vhodné, nicméně negarantují rychlé vyřešení věci, natož pak uspokojení celé výše pohledávky. Stále častěji se na naši společnost obracejí podnikatelé, kteří chtějí zabezpečit své obchodní vztahy efektivněji. Jsou to především lidé znající výhody rozhodčího řízení, mezi něž patří rychlost a ekonomičnost procesu, resp. vyřešení pohledávky. Lze říci, že se v dnešní době hraje o hodiny. Vyhlášení insolvence je otázkou několika dnů až týdnů. Možnost, že vaši společnost předstihne v exekuci jiná firma, je nezanedbatelná. Právě rychlost proto hraje při vymáhání pohledávky velkou roli. I přes veškeré dobré obchodní vztahy nelze zavírat oči před tím, že váš odběratel hradí po splatnosti. Čekat dlouhé měsíce na zaplacení se nevyplácí. Jak už bylo řečeno, světová ekonomická krize se může dotknout každého podnikatele, ne jen velkých společností s převažujícím vývozem do zahraničí. Rozhodčí řízení nabízí možnost rychlého a efektivního řešení pohledávek. O své pohledávce můžete mít rozhodnuto již v řádu týdnů a nemusíte tak čekat dlouhé roky na výsledek sporu. Vyžadujte proto důsledně ošetření všech uzavíraných obchodů rozhodčí doložkou – ochráníte sebe i svou společnost. Získáte náskok před ostatními věřiteli, v porovnání s řešením u soudů i několikaletý. Díky správnému užívání rozhodčího řízení mnohem pravděpodobněji dostanete svoji pohledávku zpět, a to v plné výši. Ze zkušenosti víme, že více než 65 % pohledávek je uhrazeno ještě v průběhu rozhodčího řízení nebo bezprostředně po vydání rozhodčího nálezu. I dlužníci dnes vědí, jakou sílu arbitráž má, a nechtějí se vystavovat exekuci svých účtů, případně zamezení možnosti disponovat se svými movitými i nemovitými věcmi. Hradí proto přednostně pohledávky těch věřitelů, které jsou ošetřeny rozhodčí doložkou. Nevystavujte se zbytečnému riziku zadlužení vedoucímu k platební neschopnosti a zajišťujte veškeré své pohledávky. Zabráníte tak mnoha potížím.

text Lenka Sochorová, foto archiv





Jak se žije mezi pastevci

„Tak už jsem zase v Asii – opět v Kyrgyzstánu a znovu na dlouho.“ Touto větou začíná můj pečlivě vedený deník, psaný v překrásné a divoké zemi centrální Asie, jejíž krajinu tvoří nekonečné horské hřebeny, blankytná hluboká jezera a široké doliny s burácejícími řekami.



V deníku, který si už v klidu pročítám v polstrovaném křesle v bezpečí klimatizované místnosti, nenajdete běžné popisy turistického putování, které je mezi Čechy stále populárnější. Nenajdete tu ani lovecké historiky o dobrodružné čekané na kozorohy, která naopak láká do Kyrgyzstánu movitější západní klientelu. Stránky popisují neméně napínavé geologické prozkoumávání a mapování panenských pohoří a dolin. Vyprávějí o kreslení map v odlehlých končinách zapomenutých hor a jezer, s jediným cílem –

objevení nových ložisek zlata a dalších drahých nerostů.

Do Kyrgyzstánu přilétám v půlce června v nočních hodinách. I tak jsou zde teploty téměř smrtící – teploměr ukazuje přes třicet stupňů.

Letiště v hlavním městě Biškeku (bývalé Frunze) je moderní a plně funkční, což silně kontrastuje se světem, který začíná hned za pasovou přepážkou. Milicionář mi nepomene zkontrolovat víza, která od letoška pro Čechy platí, a odměřeně mě vypouští do víru nočního velkoměsta. Okamžitě jsem atakován desítkami taxikářů, které ale odmítám, protože na mě čeká řidič Ženja ze společnosti, pro níž budu pracovat i já. V celém nočním Biškeku nesvítí jediné pouliční světlo. Město s víc než miliónem obyvatel se pravidelně topí ve tmě – především kvůli aktuálnímu nedostatku elektřiny, způsobenému jak suchým létem, tak hlavně korupcí místních politických špiček. Po vyřízení nezbytných formalit v hlavním městě (jako jsou různá povinná přihlášení cizinců a povolenky do příhraničních vojenských zón) se konečně přidávám k místním geologům a vyrazíme obtěžkanými džípky do hor.

Jedinou starostí Kyrgyzů jsou stáda beranů a koní.

Než se dostaneme k našemu cíli, musíme z Biškeku urazit dlouhou cestu. Nejdříve je nutné ujet 800 kilometrů po relativně dobré a nové silnici, která spojuje hlavní město na severu s druhým velkým městem Oš na jihu. Silnici postavili před pár lety Číňané společně s Rusy, kteří zde budují v podstatě všechny větší stavby. Kyrgyzové se takové práci nikdy nenaučili. Proč taky, když jejich jedinou velkou starostí byla a stále ještě jsou stáda beranů a koní. Samotná silnice je úžasným inženýrským dílem vzbuzujícím obdiv. Překonává několik vysokohorských sedel, pyšní se tunelem ve výši 3700 metrů nad mořem a nabízí neskutečné výhledy. Ale pozor! Řidiči tu jezdí rychle a často notně posilnění alkoholem, což potvrzuje velké množství havárií. I tak je tahle jediná spojnice mezi severem a jihem často vyhledávána cyklisty, kteří si chtějí sáhnout až na samé dno. Z města Oš vyrazíme dál na jih. Silnice tu už podle evropských měřítek neexistuje, ale všichni víme, že bude ještě hůř. Naším prvním cílem je pohoří Čon Alaj (Malý Alaj), které se rozprostírá nedaleko hranice s Tádžikistánem. Obě středoasijské republiky tak společně tvoří nejméně rozvinuté státy regionu. Překonáním několika sedel se dostáváme stále víc na jih.



Víte, že...

- Kyrgyzstán hraničí s Čínou, Kazachstánem, Uzbekistánem a Tádžikistánem
- jako samostatná republika existuje od roku 1991, kdy se stal i členem SNS
- je státem s největší vzdáleností od moře na světě
- 40 % jeho území má průměrnou nadmořskou výšku nad 3000 m n. m. (jde o pohoří Ťaň-Šan, Alaj a Pamír)
- jezero Issyk-kul ve východní části země patří k největším horským jezerům světa
- severní a jižní Kyrgyzstán jsou historicky a kulturně značně odlišná území
- Kyrgyzstán je vyhledávanou destinací horolezců, lovců, turistů a vodáků z celého světa, přesto tu v přírodě na nikoho nenarazíte
- pro Čechy jsou od letoška zavedena víza, která však lze bez problémů získat na tamním letišti za cca 30 dolarů
- kyrgyzskou měnou je som (1 som = asi 50 haléřů)



Rudé pískovce připomínají krev, což ještě umocňuje řeka Kyzil-suu (Rudá voda), která se s hukotem převaluje v korytě pod námi. Konečně se dostáváme do široké Alajské doliny, která odděluje pohoří Ťaň-Šan na severu od horstev Pamíru na jihu. Toho Pamíru, který mnozí z nás znají, v čele s mohutnou Pik Lenina převyšující magickou hranici 7000 metrů. Toho Pamíru, kde tak často umírají horolezci při plnění svých snů. A kde teď budeme pracovat i my.





Za vydatné pomoci tlumočnicků (tady už nikdo nemluví ani rusky) zřizujeme základní tábor u jednoho z místních Tádžiků a odpočíváme po náročné cestě. Domek je uplácán z všudypřítomného rudého bahna, střechu tvoří vrstva sena. Ve světle svíček sedíme na vlněných krásně vyšíváných kobercích. Večeříme místní kulatý chléb s kajmakem (smetanou) a ajranem (jogurtem). Samozřejmě nechybí vodka a bezedné konvičky černého čaje. Oheň v kamnech žhne a my, zmoženi únavou, počítáme blechy, které se na nás z koberců přišly podívat. Po noci strávené v teplém spacáku se nikomu nechce ven do mrazivého rána. Nedá se nic dělat, takové věci k práci geologů patří. V tradičním shonu se rozdělujeme do dvou skupin. Jedna zůstává, aby sehnala a domluvila koně na transport materiálu do hor. Druhá, jejíž členem jsem já, vyrazí ruským Uzazem na opačnou stranu, do míst opuštěných horských hřebenu, kde očekáváme výskyt zlata. Nedaleko základny nás ještě zastavuje všudypřítomná milice a pozastavuje se nad složením posádky auta. V této zapomenuté provincii nedaleko tádžické hranice asi není zrovna běžné, aby v autě seděla tak multikulturní skupina pasažérů: Rus, Kyrgyz, Uzbek a Čech. Milicionář jen bezradně zakrouží hlavou, nezmůže se ani na vybrání obvyklého úplatku a radši nás, salutující a v pozoru, propouští. Opouštíme bezpečí Alajské doliny a napříč stepmi míříme do „zlatých“ hor. Pozvolná cesta přechází v kamenité svahy, později přejíždíme několik divokých řek. Musím říct, že jsem po tomto dni přehodnotil názor na to, co se ještě dá považovat za cestu a co už nikoliv.

Ze zřízeného tábora jsme pak několik dní vyráželi na horské štíty pro odběr vzorků a podrobné zakreslení a nafocení hornin a okolí. Nad hlavou se nám proháněli obrovští orlí, kteří se nechávají vynášet vzhůru teplými větrnými proudy. Tělo

orla, které se vznáší před zasněženými štíty, pak vypadá přesně jako kyrgyzský státní znak. Tihle dravci často loví zvědavé sysly, kteří tu doprovázejí pastevce, horolezce i turisty. Pořídít záviděníhodné fotografie zvířat není problém – když máte štěstí, můžete zahlédnout i vlka nebo kozoroha. Nejvyšší metou je pak spatřit rysa, kterých tu žije hodně, ale jsou extrémně ostražití.

Kumys se chutí i obsahem alkoholu blíží burčáku.

Pastevci jsou, jako všude v horách, milí a přátelští. Tradičním zvykem je pohoštění všech kolemjdoucích v jurte – kulatém vlněném stanu, ve kterém pastevci Kyrgyzové žijí. K hlavním zážitkům patří pití kumysu a žmoulání kurutu. Kumys je mírně překvašené kobyli mléko, které zraje na slunci v kožených váčcích a poté se konzervuje slabým vyuzením v kouři. Má nakyslou chuť a obsahem alkoholu se blíží burčáku, který mi také nejvíce připomínal. Kurut pak je slaný tvaroh, který se uválený nechá uschnout na slunci, čímž se zakonzervuje. Tyto a další vynikající mléčné výrobky slouží domorodcům jako hlavní a často jediný zdroj vitamínů.

Ze zeleniny tu roste jen mrkev a brambory, a tak společně s beraním masem Kyrgyzové moc bohatý jídelníček nemají. Naše rozhovory s místními probíhaly rusky a za ustavičného popíjení černého čaje. Mnoho Kyrgyzů mluví rusky špatně a mladší generace vůbec. Přesto nebyla při těchto setkáních nouze o staříky, kteří plynou ruštinou vyprávěli historiky z dávných dob, kdy se Kyrgyzové – jak sami říkají – za Sovětského svazu ještě měli velmi dobře. Pracovalo zde totiž mnoho Rusů a o práci prý vesměs nouze nebyla. Je pravda, že počet stád beranů se po rozpadu SSSR velmi snížil, také dovoz z ostatních zemí neustále klesá.

Po měsíci práce v horách na dohled od opěvované Pik Lenina jsme zamířili zpět do města Oš.

Toto druhé největší město v zemi (počtem obyvatel srovnatelné s Brnem) paradoxně není obýváno Kyrgyzy, ale druhým národem tvořícím nejpočetnější menšinu – Uzbeky. K hranicím Uzbekistánu je to v podstatě nedaleko a Uzbekové zde žijí mnohem déle než samotní Kyrgyzové. Ošské domy už nejsou uplácány z vepřovic, ale krásně zdobené vyřezávanými ornamenty, které zahaluje stín z vinohradů. Uzbekové se na rozdíl od kočovných Kyrgyzů věnují zemědělství a hospodaření. Výsledky jejich těžké práce lze vidět na místním bazaru, největším tržišti ve střední Asii, jehož tradice trvá už několik tisíciletí. Vždyť město Oš patřilo k jednomu z hlavních uzlů dávné Hedvábné stezky spojující východní Asii s Evropou!

Vzduch na bazaru je tak provoněný kořením, až slzí oči.

Na bazaru jsme s oblibou jedli žluté melouny, které jsou nejsladší na světě. Mnohokrát jsme se vraceli na místa, kde se prodává koření snad z celé Asie. Vzduch tu byl tak aromatický, až slzely oči. Ve zmatku a hlaholu jsme užasle otáčeli v rukou barevné koberce a látky. Zkrátka, ošský bazar pro mě byl podobně silným zážitkem jako krása divokých hor.

A co všechno se dá v Kyrgyzstánu ještě stihnout? Kdybyste listovali mým deníkem stránku po stránce, dočetli byste se o dalších putováních a desítkách míst. Jedním z těch kouzelných je okolí horského jezera Issyk-kul. Indigově modrá hladina láká nejednoho turistu toužícího po dobrodružství. Navíc v horách kolem rostou smrkové lesy a vine se několik značených cest, na kterých můžete za týden prožít více než za celý život. I Nikolaj Michajlovič Przevalskij, cestovatel a carský kartograf, který procestoval celou Asii, na smrtelné posteli řekl: „Pohřběte mě na břehu Issyk-kulu, nejhezčím místě, jaké jsem kdy viděl.“

Řekli o nás...

Ing. Jan Veselý

GGP CZECH REPUBLIC s. r. o.

Seminář pořádaný Uníí pro rozhodčí a mediační řízení ČR, kterého jsem se zúčastnil, mě velmi zaujal. Na většině odborných školení se víceméně nudím, ale toto bylo pojato natolik zajímavě, že jsem až do konce udržel pozornost. A to už je co říct (smích). Pan Waschka dokáže opravdu zaujmout.

Radoslav Ostřížek

ANICO floor s. r. o.

Jsem spokojen se službami Unie a nastaveným

systemem. Tvrdě dodržuji doporučení i za cenu výměny některých zaměstnanců, kteří se nechtěli přizpůsobit a respektovat tento systém korektního uzavírání smluvních vztahů. Pochopil jsem, že dokumentace o průběhu obchodního případu je velmi důležitá. V současnosti je náš systém perfektní a jeho fungování i výsledky mě velmi těší.

Petr Procházka

Klasik CZ s. r. o.

Byl jsem překvapen, s jakou rychlostí reaguje Unie na požadavky svých klientů. Budu ji dále doporučovat.

Ing. Vladimír Lusík

Natures Care CZ s. r. o.

Z dokumentů Unie jsem využil vzor uznání závazku s dohodou o splátkovém kalendáři.

Nechal jsem ho podepsat svými třemi problematickými dlužníky. A všichni začali platit ve splátkách a termínech, ke kterým se zde zavázali. Musím říct, že to zabírá jako nic jiného předtím.

text (TP), foto archiv



inzerce



I MALÁ FIRMA MŮŽE MÍT EXKLUZIVNÍ ZASEDAČKU

Reprezentativní Peugeot 407 nyní se slevou 21 % už při koupi jednoho vozu

www.peugeot.cz

Více informací: ☎ 800 760 760



Pokud si vybíráte vůz do své firmy, můžete se rozhodnout pro anonymního „služebáka“, anebo už na první pohled zapůsobit na obchodní partnery dojemem vytříbeného stylu a výjimečnosti, který charakterizuje i Váš přístup k podnikání. Patříte-li mezi ty druhé, využijte jedinečnou příležitost pořídit si reprezentativní Peugeot 407 se slevou minimálně 21 % už při zakoupení jednoho vozu a u modelu 407 SW navíc i možnost odpočtu DPH. Odměnou Vám bude nejen požitek z jízdy v elegantním voze nabitým nejmodernějšími technologiemi, ale i zaslužená pozornost Vašeho okolí.

PEUGEOT. JÍZDA VAŠEHO ŽIVOTA.

407 SW



PEUGEOT DOPORUČUJE TOTAL

Spotřeba a emise CO₂ pro model Peugeot 407 SW 1.6 HDI 110 k: město (l/100 km)/CO₂ (g/km): 7,2/192, mimo město (l/100 km)/CO₂ (g/km): 4,7/125, kombinovaná (l/100 km)/CO₂ (g/km): 5,6/148.

FAMKO spol. s r.o., Čechyňská 23, 602 00 BRNO, www.famko.cz

“FUNDAMENTUM AUTEM EST IUSTITIAE FIDES, ID EST DICTORUM CONVENTORUMQUE CONSTANTIA ET VERITAS.”
(Základem spravedlnosti je důvěra, to znamená stálost a upřímnost ve slovech i v dohodách.)

MARCUS TULLIUS CICERO



Lidé přestávají věřit ve spravedlnost. Jejich důvěrou otřásá především nestálost spravedlnosti a dlouhá cesta k ní. Nemožnost domoci se práva v reálném čase je pro člověka stresující a nepříjemná. Podnikatelské subjekty se již v minulosti snažily najít alternativu k soudnímu systému. Postupně vznikla řada způsobů řešení sporů mimo rámec soudní moci. Mezi nimi i závazný a vykonatelný způsob rozhodování, který je znám v různých historických epochách, právních i společenských systémech: **rozhodčí řízení – arbitráž.**

...vidoucí spravedlnost

Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR, a.s.

přichází s nabídkou své činnosti v době, kdy v naší společnosti významným způsobem zaostává efektivní vymahatelnost práva. Na rozdíl od soudu je Unie komerčním subjektem, kterému záleží na transparentnosti a legálnosti. Zároveň vždy usiluje o rychlost, odbornost a předvídatelnost rozhodování. Rozhodčí řízení vedené prostřednictvím rozhodců Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR zaručuje stejnou nezávislost jako soud. Filozofie společnosti je zhmotněna v mottu:

Dostupná spravedlnost.



Unie pro rozhodčí
a mediační řízení ČR

Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR, a.s.
Office: Cejl 91, Brno 60200 Česká republika
Recepce tel.: +420 545 242 592
GSM brána: +420 739 573 440
Fax: +420 545 210 245
E-mail: unie@urmr.cz
Web: www.urmr.cz



Alice Cooper se vrací!

Po osmi letech se do České republiky vrací slavný americký zpěvák s nezaměnitelným image i hudebním projevem. Fanoušci hardrocku se dočkali – v brněnské hale Rondo 2. prosince vystoupí démonický Alice Cooper.

Vystoupení kombinují prvky hororu, kabaretu i divadla.

Alice Cooper (vlastním jménem Vincent Damon Furnier) se narodil v roce 1948 v Detroitu. Mládí prožil ve Phoenixu, kde začal zpívat v nepříliš úspěšných studentských kapelách – Earwigs, Spiders, Nazz nebo Husky Babies. V roce 1965 jeho skupina přijala název Alice Cooper. Tehdy v ní s Furnierem (který kromě zpěvu také hrál na harmoniku) účinkovali kytaristé Glen Buxton a Michael Owen Bruce, baskytarista Dennis Dunaway a bubeník Neal Smith. Mladým rockerům se ale pořád moc nedařilo, od roku 1966 se marně pokoušeli prorazit v Los Angeles. Až v roce 1970 se kapela přestěhovala do Furnierova rodiště, kde se jí ujal producent Bob Ezrin. Právě v této době přijala agresivní hardrockový styl a zároveň vytvořila zcela nový typ jevištní show později nazvaný shock rock. Hlavním cílem bylo publikum šokovat – vystoupení kombinovala prvky hororu, kabaretu i divadla, v hudbě pak heavy metal, syrový garážový rock, artrockové formy i popovou melodiku. Na pódiu se objevily gilotiny, elektrická křesla, falešná krev i živí hadi, vše doplněno ohromujícími světelnými efekty.

Návrat ke kořenům dokládá i letošní album *Along Came a Spider*.

První úspěch se pak rychle dostavil – v roce 1971 Alice Cooper zazářili albem *Love it to Death* s hitem *I'm Eighteen*. Následovaly další legendární songy – třeba *School's Out*, v roce 1973 kapela vydala své neúspěšnější album *Billion Dollar Babies*. V následujícím roce se Furnier rozhodl pro sólovou dráhu a přijal jméno skupiny za své. Jeho prvním samostatným počinem se stalo konceptuální album *Welcome to My Nightmare* z roku 1975. Brzo po výstupu na výsluní ale přišel pád – Cooper propadl

závislosti na alkoholu. Po vyléčení se opět vrhl do práce, comebackem hodným jeho formátu se v roce 1989 stalo album *Trash* s megahitem *Poison*.

V devadesátých letech se Alice Cooper pokusil o změnu stylu a od melodického rocku přešel k temnějšímu metalu, který představil na deskách *Last Temptation*, *Brutal Planet* a *Dragontown*. Fanoušci však tento skok neuvítali, chtěli slyšet starého dobrého Coopera. Zpěvák jim vyšel vstříc a v roce 2003 připravil album *Eyes of Alice Cooper*, vracející se stylisticky k úspěšnému *Trash*. Cooperův „návrat ke kořenům“ dokládá i letošní (celkem už pětadvacáté) album *Along Came a Spider* s klasickými hardrockovými riffy i chraplavými, ale melodickými refrény. Deska vznikla pod producerským vedením dvojice Danny Saber a Greg Hampton a obsahuje jedenáct skladeb v duchu původní Cooperovy tvorby.

Mezi Cooperovy fanoušky patřili i Salvador Dalí a Bob Dylan.

Za více než čtyřicetiletou kariéru Cooper získal statisíce skalních příznivců a jeho originální hudba přitahuje i mladé lidi začátku 21. století. Není divu, že mezi jeho fanoušky patřily nebo patří takové ikony jako surrealistický malíř Salvador Dalí, zpěvák Bob Dylan nebo frontman skupiny Sex Pistols Johnny Rotten. Cooperův hudební projev také inspiroval další interprety včetně Marilyna Mansona, Davida Bowieho nebo skupin Kiss a Nine Inch Nails.

Tuzemskému publiku se Alice Cooper poprvé živě představil před osmi lety v Ostravě, tentokrát se při svém turné *Psycho Drama 2008* zastaví v Brně. Kromě České republiky rocker vystoupí v USA, Kanadě a Německu – brněnský koncert bude následovat pouhý den po berlínském. První tóny Cooperova hardrocku rozezná halu Rondo 2. prosince ve 20:00, fanoušci se mohou těšit na největší hity i žhavé novinky.



Studiová alba Alice Cooper

Pretties for You (1969)
Easy Action (1970)
Love It to Death (1971)
Killer (1971)
School's Out (1972)
Billion Dollar Babies (1973)
Muscle of Love (1973)
Welcome to My Nightmare (1975)
Alice Cooper Goes to Hell (1976)
Lace and Whiskey (1977)
From the Inside (1978)
Flush the Fashion (1980)
Special Forces (1981)
Zipper Catches Skin (1982)
DaDa (1983)
Constrictor (1986)
Raise Your Fist and Yell (1987)
Trash (1989)
Hey Stupid (1991)
The Last Temptation (1994)
Brutal Planet (2000)
Dragontown (2001)
The Eyes of Alice Cooper (2003)
Dirty Diamonds (2005)
Along Came a Spider (2008)

Kde hledat

...info o zpěvákovi

www.alicecooper.com

www.myspace.com/officialalicecooper

...vstupenky

(jednotná cena – 695 Kč)

www.ticketpro.cz

AUTOCENTRUM

Největší prodejna automobilových nosičů a boxů na Moravě

- výběr ze 30 druhů autoboxů
- veškeré nosiče na užitková auta
- nosiče kol, kajaků, lyží, snowboardů
- autodoplňky, autorádia atd.
- možnost využití internetového obchodu
- možnost nákupu na splátky
- autostany



Koliště 59, 602 00 BRNO
tel.: 545 242 446, 777 800 304

e-mail: hakrbrno@hakrbrno.cz

www.hakrbrno.cz

S jídlem roste chuť



Potraviny pro moderní gastronomii



nyní dovoz také domů



www.cipa-gastro.cz

Zážitky z praxe aneb opravdu se stalo...

Příběh první:

Schopný obchodník nepřináší obrat, ale zisk!

Stále více společností si uvědomuje, že to, co je vyfakturováno, se nerovná příjmu na účet. I kvůli současné ekonomické krizi se riziko neuhrazené pohledávky zvyšuje. A na toto vše jeden z našich klientů bohužel doplatil.

Mezi svými novými obchodníky měl jednoho možná až příliš dravého. Obchody z jeho aktivit rostly, ve statistice se obrat zvýšil o 15 % a vedení bylo potěšeno, jak kvalitního zaměstnance sehnalo. Příliš se nezabývalo upozorňováním ekonomické ředitelky na nárůst pohledávek po splatnosti a nechávalo se chlácholit „schopným“ obchodníkem, že jeho klienti zaplatí sice později, ale zaplatí. Uplynulo pár měsíců a začalo být jasné, že 30 % všech nových obchodníkových klientů je velmi problémových. Navíc aby co nejvíce prodal, nedbal tento zaměstnanec ani na nastavené systémy uzavírání obchodů na základě smluv či závazných objednávek a dodával „na dobré slovo“. Někdy dokonce chyběly i dodací listy. Pokud by byla alespoň dodržena pravidla pro uzavření obchodu, mohla se společnost svého majetkového práva domáhat prostřednictvím rozhodčího řízení a pravděpodobně by většinu pohledávek vymohla. Bohužel kvůli neúplným důkazům a nekorektně uzavřenému smluvnímu

vztahu nebyla rozhodčí dána pravomoc spor rozhodovat. Vše tedy zůstávalo na soudech. Vedení došla trpělivost, jeho představitelé poslechli výzev ekonomické ředitelky a obchodník dostal výpověď. Bohužel společnosti zůstaly dluhy, kterých se ještě dlouho se ztrátou zbavovala. Takže pozor – správný obchodník není ten, který přináší mnoho obchodů, ale ten, který za tyto obchody dostane i zaplacené (a nejlépe ve splatnosti). Mnoho firem i z tohoto důvodu změnilo své provizní systémy. Nikoli z obratu, ale ze zaplaceného obchodu dostávají obchodníci své provize. Mnohem více se pak snaží vybírat si ty správné partnery.

Příběh druhý

Rozhodčí řízení řeší pohledávky rychle

Mnoho dlužníků zkouší věřitelovu trpělivost s jediným úmyslem: mít co nejdéle cizí peníze u sebe a vyrovnávat si tak cash-flow. Neustále se od svých klientů dozvídáme, že vlastně až rozhodčí řízení přinutí chronického dlužníka okamžitě a bez řečí pohledávku zaplatit. Avšak s jedním podstatným rozdílem. Při účasti v rozhodčím řízení si věřitel nárokuje nejen dlužnou částku, ale také úroky z prodlení a případné pokuty. Pohledávka tak příliš neztrácí na hodnotě. A pokud se k rozhodčímu řízení přistoupí v co nejkratší době, dostává věřitel uhrazeno prakticky 100 % své pohledávky. Jeden náš klient příliš nevěřil v to, že se rozhodčím řízením dá něco zachránit, a dlouho se bránil přijmout tento způsob řešení za součást standardního systému správy pohledávek. Jeden případ jej však přesvědčil. Dlouholetý partner,

který pravidelně platil pozdě, neustále prodlužoval lhůty po splatnosti. Po nějaké době vždy něco poslal a tím věřitele částečně uklidnil. Přišla však doba, kdy byl dluh už příliš vysoký a dlužník neměl na úhradu svých závazků. Bylo jen otázkou času, kdy nebude schopen plnit vůbec nic a společnost skončí v konkurzu. Věřitel se tedy nechal přesvědčit, že je nejvyšší čas z dlužníka dluh ještě dostat. Naštěstí se řídil našimi pokyny a již před dvěma lety do svých smluv zakomponoval rozhodčí doložku.

Po podání rozhodčí žaloby přišlo oficiální vyjádření právního zástupce žalované strany: „Dovolujeme si vás informovat o tom, že v žádném případě nezpochybňujeme existenci pohledávky a chtěli bychom vás ujistit, že veškeré dluhy včetně příslušenství uhradíme do dvou týdnů na váš účet. Za způsobené potíže se omlouváme...“ A opravdu se tak stalo. Věřitel při čtení tohoto vyjádření nevěřil vlastním očím a nebyl ani schopen náhlý obrat pochopit. Vysvětlení je jednoduché – fungující společnost si nemůže dovolit kvůli své špatné platební morálce nechat na sebe poslat exekutora, protože by její fungování velmi omezil. Spolupráce mezi oběma partnery funguje i nadále, jen s tím rozdílem, že dlužník platí v co nejkratších lhůtách a své cash-flow si zlepšuje u věřitelů, kteří možnost rychlé vymahatelnosti majetkového práva nemají a jsou odkázáni na pomalé a nepředvídatelné soudy.

text (TP)

Navštivte stánek Unie na veletrhu

Nejen prostřednictvím zaběhnuté řady seminářů a konferencí bude Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR v příštím roce komunikovat s veřejností. Aktivně se 21.–25. dubna 2009 jako vystavovatel zúčastní Mezinárodního stavebního veletrhu v Brně. Pro návštěvníky budou připraveny materiály s nejdůležitějšími informa-

cemi o řešení sporů – především ohledně pohledávek. Víme, že kvůli nízké informovanosti podnikatelů o metodách ADR si řada z nich cestu k nám nenajde. Dobře ale také víme, že naše služby potřebují, a proto jsme si našli cestu my k nim. Těšíme se na setkání se stavbaři a stavebníky, kteří nejen kvůli současné platební krizi tvoří významnou část naší klientely a kterým rozhodně máme co nabídnout.

text (RW), foto archiv





Karibské perly: Vpády pirátů na Grenadinách vystřídaly bitvy na grínech

Oblast Karibského moře proslula tím, že byla hojně dobývána (i obývána) korzáry. Časem obávané řemeslo sice přestalo mít zlaté dno a „objevitelský“ boom poklesl, turisté holdující exotice si do těchto končin cestu přesto našli. K popularitě oblasti přispěl i film Piráti z Karibiku a jeho dvě pokračování. A náruživí golfisté? Ty zde odmění pohled na úžasné přírodní scenérie.

Pod britskou vlajkou

Nejvíce návštěvníků míří do vyhlášených destinací jako Martinik či Dominikánská republika, Grenadiny zůstávají trochu stranou zájmu. O tomto miniaturním státě, který by se dvěstěkrát vešel do naší republiky, vědí totiž jen cestovatelští „fajnšmekři“. Skládá se z třiceti ostrůvků, z nichž pouze dvanáct je obydleno. Z letadla připomínají skupinu kamenů, ledabyle pohozených na hladině. Největší Bequia, pyšníci se nádhernými plážemi a korálovými útesy (které ostatně obklopují celou oblast), má jen osmnáct kilometrů čtverečních. Rozloha nejmenšího ostrůvku pak činí pouze několik desítek metrů čtverečních! Před objevením v roce 1498, o které se nezasloužil nikdo jiný než Kryštof Kolumbus, zde žily indiánské kmeny Karibů. Podle nich dostala jméno i lokalita.

Své území zuřivě bránili a zajatce dokonce jedli. Přesto si Grenadiny opakovaně pokoušeli podmanit Holanďané, Francouzi i Britové, neboť pro ně představovaly ideální místo k doplnění zásob a odpočinku před dalšími výboji. S Evropany pak přišli i afričtí otroci, trosečníci a uprchlíci a postupně se s místními smísili. Letitý boj o nadvládu nakonec vyhrála Anglie. Udržela si zde vliv i po roce 1979, kdy se ostrovy pod názvem Svatý Vincenc a Grenadiny staly sice nezávislým územím – ovšem jen v rámci Britského společenství v čele s královnou. Tu na ostrovech zastupuje guvernér.

Dobrodružství na cestách

Grenadiny jsou převážně vulkanického původu, na Svatém Vincencu se nachází činná sopka Soufriere. Ta o sobě naposledy dala vědět před necelými třiceti lety, slabé erupce naštěstí nezpůsobily moc škod. Všude je spousta zeleně, část vnitrozemí tvoří deštný prales. Písek na plážích není černý (jak tomu bývá v místech se zvýšenou sopečnou činností), ale tak zářivě bílý, až bolí oči. Výhodou pro turisty je sice subtropické, ale velmi stálé klima s průměrnou teplotou kolem sedmadvaceti stupňů, přičemž nejsušší období připadá na březen. Naopak nejvíce deštivých dnů („celých“ šest!) mají tři letní měsíce. Zkušení cestovatelé radí, že nejlepším způsobem, jak v této oblasti co nejvíce vidět, je najmout si jachtu. Najmutí bývá snadné a levnější než neustálé přesuny trajektem. Navíc tu nikde nenajdete půjčovny aut a minibusy bývají přeplněné. Kromě toho mějte na paměti, že se na Grenadinách jezdí vlevo! Jediné spojení mezi ostrůvky a okolním světem



představují lodě připlouvající převážně z Barbadosu a Trinidadu. Mezinárodní letiště zde není, je třeba se spolehnout na místní letecké společnosti.

Ty ovšem nemusejí fungovat bezchybně, zejména pokud jde o časy odletu. Nicméně na tento poněkud komplikovaný cestovní itinerář každý ihned po příjezdu zapomene. Přispívá k tomu pohled na krásy, které destinace nabízí, umocněný bukanýrskou historií vonící dobrodružstvím.

Odkud začít?

Těžko vybrat, z kterého místa začít exotický kraj prozkoumávat, protože k vidění je toho opravdu hodně. Určitě byste neměli vynechat Tobago Cays (skupinu neobydlených ostrůvků proslavených tyrkysově průzračnou vodou), Canouan – malý „korálek“ ve tvaru kotvy, který pěšky přejdete za hodinu, či Mayreau (ostrůvek s nejnižším počtem obyvatel, kterých tu žijí jen dvě stovky). Zapomenout byste neměli ani na Mustique, kde si dovolenkové sídlo zařídil i Mick Jagger z Rolling Stones a další osobnosti kultury i byznysu.

A pak je tu samozřejmě Svatý Vincenc, který zabírá přes devět desetin rozlohy souostroví. Navíc na něm leží i dvě města, která zná snad každý, kdo jako kluk hltal korzárskou literaturu: Georgetown a hlavní město Kingstown. V jejich okolí (a zdaleka nejen tam) vyrostly jako hlouby po dešti nové exkluzivní hotely. Aby také ne, když turistický ruch patří vedle vývozu banánů a kokosů k hlavním tahounům místní ekonomiky. K tomu, aby byli i ti nejnáročnější hosté spokojeni, je ovšem kromě krásné přírody či křišťálově čistého moře třeba i perfektní zázemí.

Golfoví „piráti“

Že jedno z nezbytných lákadel představují golfová hřiště, to se nejen na Grenadinách rozumí jaksí automaticky. Traduje se, že kdo zdejší gríny jednou okusil, ten se na „místo činu“ stále vrací. Podobně jako kdysi piráti tu i golfisté hledají relaxaci, odpočinek a únik od běžných starostí, čehož se jim dostává v míře větší než hojně. Jedno z nejprestižnějších i nejhezčích mistrovských hřišť vůbec je součástí hotelového





komplexu Raffles Resorts na Canouan Islandu. Vytvořil ho známý architekt Jim Fazio a otevřeno bylo v prosinci 2004. O jeho přednostech snad nejlépe svědčí velmi časté návštěvy miliardáře Donalda Trumpa, pod jehož záštitou tu probíhá i velký turnaj. Nejen Trumpovy pobyty, ale zejména jeho investice pomohly celý komplex včetně golfového hřiště vybudovat a jeho jméno proto nese i zdejší golfový klub. Lemují ho jak tradiční palmy a exotické dřeviny, tak kaskády, na které je vskutku nezapomenutelný pohled. O samotné hře ani nemluvě... I výhledy ze hřiště směrem na ostrov a k oceánu skýtají úchvatné scenérie, které se vám vryjí do srdce a budete si připadat jako ve skutečném ráji. Tak jako kdysi „Piráti z Karibiku“.

Hotel, který je součástí zmíněného komplexu, leží v malebné zátoce. Z jedné strany ho obklopuje moře, z druhé zelené pohoří – zkrátka ideální kombinace. I když je velmi luxusní, působí domácky

a útulně – hlavně díky tomu, že není výškový. Stavba je totiž rozčleněna do menších celků, takže se vine jako pověstný had podél pobřeží. Nabízí ubytování ve 156 komfortně zařízených pokojích, zařízených luxusním nábytkem ve stylu secese. Vybavení v kombinaci s nádherným výhledem z okna musí uspokojit i největšího škarohlída. Hostům jsou pocho-pitelně k dispozici i další služby včetně Gourmet Clubu, v němž lze ochutnat ty nej-vyhlášenější kulinářské speciality. V komplexu naleznete také bazény, tenisové kurty, obchody, salony, kasino či fitness centrum. Zkrátka a dobře, pokud byste chtěli někde hledat ráj, Grenadiny jsou velkým favoritem!

Text a foto: Michal Křeček, Golf Planet
Článek vznikl ve spolupráci s časopisem Golf
www.casopisgolf.cz

Golf Planet
cestovní kancelář

GOLF

Kde hledat

www.canouan.raffles.com
www.rafflescanouan.com
www.trumpgolf.com
www.fairmontgolf.com/raffles

Raffles Canouan

St Vincent & The Grenadines
West Indies
tel: +1 784 458 8000
fax: +1 784 458 8885
e-mail: canouan@raffles.com

HAIRSTUDIO



Kadeřnické a vizážistické služby
individuální přístup ke klientům

Stylist
Imagemaker



ALEX AGIA
tel.: +420 607246633
www.alexagia.com



Boulevard Restaurant – chuť v hlavní roli

Špičková kvalita pokrmů a služeb je u dnešních stylových restaurací samozřejmostí. Hosté však od jejich návštěvy obvykle očekávají něco víc – zážitek spojený s netradiční atmosférou a prostředím. Pokud jste milovníci prken, která znamenají svět, neměli byste si nechat ujít restauraci Boulevard ve dvoraně Městského divadla Brno.

Interiér zaujme už na první pohled moderním a vzdušným designem. Vašemu oku zalahodí optimistická kombinace modré, oranžové a okrové barvy. Důležitým prvkem je sklo, prostředí doplňují fotografie z divadelních představení a portréty herců. Jednu z dominant prostoru tvoří vinotéka citlivě zasazená do středu nejdelší stěny.

Stejně lehká a hravá jako interiér je i samotná kuchyně – šéfkuchař čerpá inspiraci ve Středomoří, především ve Francii a Itálii. Každé tři měsíce obměňuje lahůdky na jídelním lístku tak, aby odpovídaly příslušnému ročnímu období. Vyzkoušet můžete také degustační menu. Kromě pokrmů z aktuálního lístku je denně připravena

speciální nabídka. Perličkou pak jsou čtyři úpravy humrů z mořského akvária restaurace.

Tři vycházejí ze slavné knihy Augustina Escoffiera *Ma Cuisine*, čtvrtá z moderní francouzské gastronomie. Jedinečnou chuť humra doplňuje např. listový špenát s mátou nebo lanýžový med s parmezánem. Skvělé kulinářské zážitky v Boulevardu dotváří některé ze 150 moravských i zahraničních vín, třešničku na dortu představují Velká vína limitované partie. S výběrem pomohou zkušení sommeliéři. Přátele můžete pozvat také na některou z časově omezených nabídek – např. na speciality z medvědího, sobího, bizonního či krokodýlího masa.

Zmíněné fotografie nejsou zdaleka jediným pojítkem mezi restaurací a činohrou – provozovatelé pořádají různé akce spojené s divadlem, při troše štěstí zde potkáte své oblíbené herce. Boulevard je vhodným místem i pro svatební hostinu, raut či firemní párty. V létě se můžete posadit na zahrádku, výhodou je vlastní parkoviště. Restaurace zkrátka nabízí spoustu zážitků – stačí se posadit a přenechat hlavní roli chuti...



Boulevard Restaurant

Lidická 12

dvorana Městského divadla Brno

Tel.: +420 533 316 442

e-mail: boulevard@brixton.cz

Otevírací doba:

Po–Ne 12:00–24:00

www.boulevardrestaurant.cz



Když jachty plují s větrem o závod

Desítky majestátně vztyčených plachet, vysoké vlny a bouře, zápas se soupeři i přírodními živly, snaha překonat sám sebe... Přesně takový je nejslavnější závod plachetnic na světě, který pravidelně už více než šedesát let startuje 26. prosince z australského pobřeží: The Sydney Hobart Yacht Race.



Závod dosáhl podobné proslulosti jako Davis Cup

Závod jachet mezi Sydney a Hobartem má úctyhodnou tradici – poprvé se posádky na této trase utkaly už v roce 1945. Duchovním otcem dobrodružné akce se stal jachtař Peter Luke, který ale původně uvažoval spíše o výletní plavbě. Jeho přítel John Illingworth, kapitán britského válečného námořnictva, ho však přesvědčil, že by mělo jít o závod. A tak se zrodil jeden z nejobtížnějších jachtařských podniků na světě, přezdívaný posádkami „Velká výzva“. V Austrálii patří k vrcholům sportovní sezóny

a dosahuje podobného věhlasu jako dostihový Melbourne Cup, tenisový Davis Cup nebo kriketové zápasy mezi Austrálií a Anglií. Prvního ročníku se zúčastnilo devět lodí a vyhrála ho jachta Rani, která do cíle doplula v čase 6 dnů, 14 hodin a 22 minut. V následujících letech se proslavily i další – zejména Morna, která závod v letech 1946–1948 vyhrála třikrát za sebou a s novou posádkou pak v letech 1954–1957 a 1960 triumfovala pod jménem Kurrewa IV ještě čtyřikrát. Dnes závod pořádá prestižní Cruising Yacht Club of Australia. Od roku 2002 nese akce oficiální název podle hlavního sponzora – Rolex Sydney Hobart Yacht Race, výrobce hodinek má s pořadateli uzavřenou smlouvu do roku 2010.

Drsné počasí prověřuje lodě i posádky

Trasa závodu měří přibližně 630 námořních mil (1170 kilometrů) a vede z přístavu v Sydney přes Tasmánské moře, Bassův průliv a řeku Derwent do hobartského přístavu na ostrově Tasmánie. Právě Bassův průliv je nejobávanější částí závodu. Střetávají se zde teplé větry od severu a studené od jihu, vede tudy silný Východoaustralský proud a působí mohutné přílivy a odlivy. Výsledkem jsou několikametrové vlny a naprosto nepřehledné moře. To vše klade velké nároky na posádky, jejich odvahu, sebranost i zkušenost. Závodníci musejí být stále ve střehu, protože vítr, vlny a proudy se mění neuvěřitelně rychle. Zabrat dostávají i lodě, každým rokem živly poškodí několik trupů a polámou pár stěžňů. Občas si vyberou i daň nejvyšší – třeba v roce 1998 bouře potopila pět jachet, z jejichž posádek šest lidí utonulo a 55 vrtulníky vylovily z běsnícího moře. Do cíle tehdy ze 115 lodí doplulo pouhých 44. Právě kvůli své obtížnosti je závod vždy velmi pečlivě připravován a přispívá tak k vytváření pravidel bezpečného jachtingu. Zkušenosti zde získávají jak záchranné týmy, tak konstruktéři lodí.

Z lesa stěžňů se krátce po startu oddělí nejrychlejší jachty

Start o druhém vánočním svátku je pro největší město kontinentu významnou událostí. Není divu, že piláká tisíce lidí z Austrálie i vzdálených končin světa. Už několik hodin před startem se kolem sydneyského přístavu shromažďují davy diváků, brzo jsou zcela zaplněné nejlepší vyhlídky na jižní straně ve Watson Bay



i na severu u North Head. Mnoho příchozích chápe start jako vhodnou příležitost k pikniku, takže všude potkáte skupinky lidí se skládacími židlemi a stolkami, dekami, taškami a košíky s občerstvením. Při troše štěstí se vám ale na konec místo s dobrým výhledem přece jen podaří nalézt. Rozhodně si s sebou vezměte dalekohled – bude se na co dívat. Přeplněné nejsou jen břehy, ale i nebe nad přístavem, na němž krouží desítky policejních i televizních vrtulníků. A hlavně samotná hladina. Na ní totiž nekřižují pouze závodní jachty, ale desítky a stovky dalších plavidel. Pokud chcete být startu ještě blíž, můžete si rezervovat místo právě na některé z lodí pro turisty a ocitnout se tak





přímo ve středu dění. K dispozici jsou čluny s kapacitou několika pasažérů, stejně jako luxusní plavidla se stovkami míst. Perličku pro fajnšmekry pak představují historické plachetnice z 19. století, na jejichž palubě si budete připadat jako slavný pirát.

Závodící plachetnice postupně mizí za obzorem

S blížící se tradiční dobou startu – 13:00 místního času – se napětí stupňuje. Náhle spatříte kouř stoupající z katamaránu, který závod startuje, a masa trupů, stěžňů a plachet se dá jako jeden muž do pohybu. Jachty jsou namačkány jedna na druhou, vyhýbají se, každá se okamžitě snaží získat co nejvýhodnější pozici. Občas to některá odnese i šrámem. Kolem toho všeho krouží plavidla se zuřivě fotografujícími turisty. Z lesa stěžňů se za pár okamžiků oddělí nejrychlejší jachty a zamíří jako první ven z přístavu, kde čekají další lodě s pozorovateli. Závodící plachetnice postupně mizí za obzorem, až v dohledu nezůstane ani jediná. Diváci z doprovodných plavidel ještě naposledy zamávají pro štěstí a jejich lodě se vrátí do přístavu. Turisté sice nemohou závod prožívat s posádkami přímo na moři, ale pořadatelé pro ně připravili

alespoň možnost sledovat průběh soutěže přes internet. Nejsnazší je kliknout na oficiálním webu závodu (viz rámeček) na odkaz „yacht tracker“. Zde lze pozorovat, jak si každá loď vede a kde se zrovna nachází, označit si favority nebo držitele rekordů apod. Druhou variantou je instalace programu Google Earth. Poloha jachet se automaticky aktualizuje každých deset minut. Pokud chcete zažít radost vítězné posádky přímo v Hobartu, on-line sledování závodů vám také pomůže odhadnout, kdy se na Tasmánii přesunout. A stojí to zato – už kvůli rituálu koupání kapitána nejrychlejší jachty ve vodách přístavu...

Kde hledat

<http://rolexsydneyhobart.com>
www.cyca.com.au
www.sailaustralia.com.au

The Sydney Hobart Yacht Race má vždy dva vítěze. Jedním je loď, která dosáhne cíle jako první (získá „Line Honour“), druhým ta, která vyhraje „soutěž handicapů“ (získá „Handicap Honour“). V té se zohledňuje hlavně velikost plachetnice – tedy fakt, že jsou menší a starší jachty ve srovnání s většími a zbrusu novými v nevýhodě. Přesná pravidla soutěže handicapů se rok od roku mění. Pokud se některé z lodí podaří zvítězit absolutně i v handicapovém klání, získá „Double“, když přitom navíc překoná stávající rekordní čas, dosáhne „Treble“. To kromě vítěze prvního ročníku dosud dokázala jediná plachetnice – Wild Oats XI v roce 2005. Její vítězný čas (1 den, 18 hodin a 40 minut) nebyl dodnes překonán.

Rekordy a statistiky

Nejmenší počet lodí na startu:
9 (1945)

Největší počet lodí na startu:
371 (1994)

Nejmenší loď na startu:
Klinger o délce 27 stop (8,23 m) – 1978

Největší loď na startu:
obří jachty o délce 98 stop (30 m) – např. Skandia (2003–2007), Zana/Konica Minolta (2003–2005), Wild Oats XI (2005–2007) nebo Maximus (2006)

Nejmenší časový rozdíl mezi 1. a 2. místem:
7 sekund (1982)

Kapitáni lodí s největším počtem startů:
John Bennetto, Lou Abrahams a Tony Cable (každý 44 startů)

Jediným Čechem, který se zatím závodu aktivně zúčastnil, je jachtař **Martin Trčka**.

Největšího úspěchu dosáhl v roce 2006, kdy s lodí týmu DHL jako kormidelník a stratég dorazil do cíle na osmém místě.

Zveme vás na sérii konferencí

Partneři – vysoké školy, pojišťovací a factoringové společnosti – s nimiž jsme původně připravovali rozsáhlejší kongres, nám doporučili spíše formu několika specializovaných intenzivních a kratších akcí. Na základě jejich rad i názorů klientů tak chystáme na rok 2009 projekt tematicky zaměřených konferencí. Budou určeny především zaměstnancům firem, které využívají (nebo o tom uvažují) moderní způsoby řešení sporů. Převážně formou panelových diskuzí se zde představí společnosti, které ve svém oboru rozhodčí řízení již používají, a podělí se tak s ostatními o své zkušenosti. Příspěvky přednesou také další odborníci, rozhodčí, mediátoři a advokáti. Na večerních společenských setkáních a v dalším doprovodném programu bude prostor pro navázání nových kontaktů a oživení starých přátelství. Znalost a především kvalifikované využití rozhodčího a mediačního řízení v podnikové praxi je doposud minimální. Společnosti, které tyto metody zavedly, jsou přitom s výsledky spokojeny a často jsou z nich dokonce nadšeny. Cílem chystaných konferencí je, aby se o své zkušenosti podělily, neboť takto získané konkurenční výhody se mohou stát pozitivním přínosem pro celá odvětví. Další firmy budou moci získat a následně aplikovat ověřené a zavedené postupy vedoucí ke zlepšení platební morálky. Díky konferencím pořádaným Unii si tak stavební společnosti v průběhu roku 2009 udělají obrázek o řešení problematiky přebírání hotového díla, velkoobchody se dotknou tématu rychloobrátkového zboží, strojaři si ujasní možnosti z pohledu závazných objednávek a nákladů na předvýrobu. Přednášky a rozpravy nabídnou i mnoho dalších námětů. Zaměření na konkrétní oblasti podnikání přitom nebrání v návštěvě ani podnikatelům mimo právě probíraný obor. Přijměte proto srdečné pozvání na tuto sérii konferencí, ať již uzavíráte smluvní vztahy v jakémkoliv resortu.

text (RW), foto archiv





K. J. J.



Robert Vano

(narozen 1948 v Nových Zámcích)

Krátce po dokončení vysokoškolských studií emigroval v roce 1967 do USA. Zpočátku pracoval v New Yorku ve sklárně a restauraci, poté v kadeřnictví. Zde se seznámil s fotografy módy (Horst, Glaviano, Castel...), stal se jejich asistentem a vizážistou jejich modelů. Po několika letech si jako samouk koupil první fotoaparát, později začal spolupracovat s renomovanými časopisy – Vogue, Bazaar, Donna, Mademoiselle a dalšími. V roce 1984 se začal živit jako nezávislý fotograf. Postupně získal světový věhlas, proslavily ho především akty, portréty osobností a fashion snímky. Dodnes preferuje klasickou techniku před digitálním fotoaparátem. V roce 1990 se vrátil do Prahy, v letech 1992–1993 se podílel na skupinových výstavách Czechoslovak photography in exile v Praze a Bratislavě. Samostatně vystavoval např. v New Yorku, Londýně nebo Miláně. V období 1996–2003 byl kreativním ředitelem v české redakci časopisu Elle, od roku 2004 působí jako umělecký ředitel agentury Czechoslovak Models. Jeho snímky zdobí soukromé sbírky, galerie i firemní prostory. Letos vydal společně s publicistou Davidem Hrbkem biografickou knihu Někdy ráj, na příští rok připravuje retrospektivní fotografickou publikaci.

V čem je rozhodčí řízení lepší než soud?

Specialisté na pojištění pohledávek a factoringové společnosti začínají bít na poplach. Zatím se světová recese projevila především na situaci českého akciového trhu, ale čeká nás také dopad na platební schopnosti firem. Z možnosti dosáhnout rychle uspokojení svých pohledávek se bude čím dál více stávat nutnost. Jednou ze spolehlivých cest je využití rozhodčích doložek ve smlouvách – ať již v podobě hlavní smlouvy, oboustranně odsouhlasených objednávek nebo stvrzených odkazů na všeobecné obchodní podmínky. V desateru uvádíme výhody rozhodčího řízení ve srovnání se soudem.

Arbitráž:

- je rychlejší. A to mnohonásobně – soud trvá v ČR průměrně 1380 dnů, zatímco rozhodčí řízení zpravidla 90 dnů. Dokáže se totiž vyrovnat s obstrukcemi dlužníků.
- je levnější. Součtem všech finančních aspektů, které lze v průběhu řízení vyčíslit, je výrazně levnější než spor před soudem.
- končí rozhodčím nálezem. Ten je podkladem pro exekuci nebo výkon rozhodnutí, má stejnou váhu jako rozsudek soudu. Má navíc stejné účetní a daňové účinky!
- dává možnost volby. U rozhodčího řízení si lze vybrat způsob i místo rozhodování, rozhodce nebo způsob jeho volby a na základě zákona i další parametry. V běžném soudním řízení si z těchto položek nemůžete zvolit žádnou. Arbitráž lze v zásadě upravit „na míru“ dle potřeb stran, pouze s ohledem na zákonné meze.
- je neveřejné. Nehrozí medializace a vynášení citlivých obchodních informací. Rozhodce je vázán absolutní mlčenlivostí, které ho může zbavit pouze soud.
- je neformální. Příliš doslovný výklad zákonů proti běžné logice u rozhodce nenaleznete. Arbitráž lze řešit bez využití advokáta, ale v případě právního zastoupení uznává i náklady ve skutečně vyšší (soudem běžně nepřiznávané).
- aktivně spolupracuje se soudy. Ty jsou ze zákona povinny poskytnout součinnost v procesních úkonech, například předvést svědky.
- je uskutečněna na základě předem dané vůle stran. Vyžaduje písemnou smlouvu, i poté lze dohodou stran spor převést zpět před soud.
- je vykonatelná i v zahraničí. Díky mezinárodním úmluvám, jimiž je ČR vázána, jsou rozhodčí nálezy vykonatelné ve více než 140 státech světa.
- je spravedlivější. Zákon umožňuje rozhodovat (v případě dohody stran) podle principu spravedlnosti – lze tak získat větší smluvní volnost při zachování právní jistoty. Je tedy výrazně posílena možnost vydání opravdu spravedlivého rozhodnutí, protože se posuzuje skutečný stav věci. Smlouvy jsou brány tak, jak je strany zamýšlely. Rozhodce na rozdíl od soudce nepoživá mimořádné imunity – svá rozhodnutí si musí dobře obhájit a jeho příjmy jsou přímo úměrné jeho dobré pověsti.

Ve spolupráci s Uníí pro rozhodčí a mediační řízení může každý snadno dosáhnout na kvalitu a rychlost v rozhodování sporů, stačí jen umístit rozhodčí doložku do smluvního dokumentu. Na webových stránkách www.urmr.cz naleznete veškeré potřebné texty volně k dispozici. A to úředně přeložené do mnoha světových jazyků včetně čínštiny.

text (RW)

the global village: Když chcete mít opravdový nábytek...



text: Miroslav Mašek, foto archiv the global village s. r. o.

Zařizujete byt či dům a toužíte po originalitě a kvalitě? Pak si určitě vyberete z katalogu firmy the global village, která nabízí jedinečný exotický nábytek z masivu.

Nábytek the global village pochází z Indie, kde je ručně vyráběn místními profesionály ze dřeva asijského palisandru (sheesham) a mango. Vlastnosti těchto vynikajících materiálů se podobají týkovému dřevu, výrobky jsou tvrdé, odolné, pružné a jednoduše se udržují. Každý kus nábytku – ať už jde o skříň, stůl, postel

či komodu – je možné vyrobit v barevné variantě podle přání zákazníka. Používají se přírodní barvy, případně moření na různé odstíny. U skříní si lze vybrat ze tří variant dveří – sklo, panel či kování, povrchová úprava dřeva se provádí lakem nebo voskem. Sortiment zahrnuje tři základní styly: moderní,

koloniální a antique. Právě posledně jmenovaný se v současnosti těší největší oblibě. Díky ruční výrobě i filozofii tvůrců je každý kus opravdovým originálem. Žádné dvě skříňky nejsou zcela stejné, přesnost zde má jiný rozměr než u běžné industriální produkce. Přesto je vše naprosto funkční a praktické.

Každý kus je opravdovým originálem

Jemné nedokonalosti, dané výrobním postupem i strukturou dřeva, ještě více zdůrazňují jedinečnost nábytku. Kromě aktuální nabídky, která je pravidelně doplňována o nové kolekce, společnost vyrábí nábytek také podle vlastních návrhů klientů. Modely, které momentálně nejsou na skladě, je možné objednat. Firma je výrobcem nábytku a obchoduje bez prostředníka, což jí umožňuje udržovat příznivé ceny.



Její exotický nábytek si můžete prohlédnout v brněnském obchodu v Avion Shopping parku. Na ploše 450 metrů čtverečních zde naleznete nejen desítky typů nábytku z masivu, ale také bytové doplňky a dekorativní předměty z Asie. Společnost expanduje a chystá otevření dalších prodejen v Ostravě a Praze.

Můžete se tak spolehnout, že i v budoucnu budete mít zajištěn servis, budete si moci dokoupit další výrobky nebo případně uplatnit reklamaci.

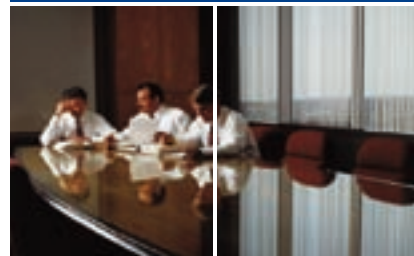
the global village co., s. r. o.

Skandinávská 10a
Avion Shopping park
619 00 Brno
tel.: 543 211 686
info@global-village.cz
www.global-village.cz

Montáž firma provádí zdarma,
dopravu zajistí (v rámci Brna zdarma).

DS Factoring

člen finanční skupiny Dimension

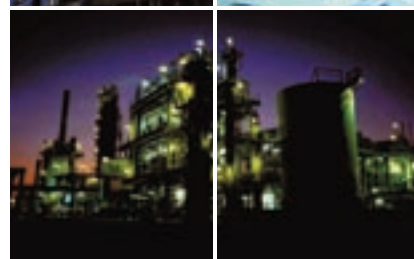


REGRESNÍ
FACTORING

BEZREGRESNÍ
FACTORING

PŘEDFINANCOVÁNÍ
ZAKÁZEK

SPRÁVA
POHLEDÁVEK



D.S. Factoring, s.r.o.

Londýnské nám. 2
639 00 Brno

Tel: +420 545 135 432

Fax: +420 545 135 400

Mail: dsfactoring@dimension.cz

www.dsfactoring.cz

Vídní znělo bravo pro Carrerese

Osmery ovace vestoje dopřáli v polovině října Vídeňáci Josému Carrerasovi ve vyprodaném Konzerthausu. Mediterranean Passion, koncert složený ze zpěvákových oblíbených italských a španělských písní, zde měl premiéru. Hlavní hvězda večera zazpívala devět skladeb, další pak sopranistka Isabel Rey. Carreras, na kterého se z balkónů sypaly růže, přidával půl hodiny. Syn policisty a majitelky kadeřnictví v Barceloně slyšel první potlesk za zpěv jako chlapec od mamčiných zákaznic. V jedenácti už zpíval v Gran Teatro del Liceo, první úspěchy na světových jevištích se dostavily v letech 1972–1975, kdy vystupoval v La Scale, Metropolitan opeře v New Yorku, vídeňské a londýnské opeře a dalších významných domech. Lyrické role a romantické písně mu zůstaly přisouzeny dodnes. I lidé, kteří si na operu moc nepotrpí, určitě zaznamenali koncerty tří tenorů Carreras, Domingo, Pavarotti

text a foto Lenka Pospíšilová



či film Leonard Bernstein nahrává West Side Story. Kariéru mu našťastí nepřekazila ani leukémie, diagnostikovaná v roce 1987. Založil nadaci na podporu její léčby a pořádá benefiční koncerty. Výčet jeho operních rolí je stejně dlouhý jako diskografie, má zkušenosti s filmem i televizí, ročně vystoupí na asi padesáti koncertech.

Vídeň se pro Carrerese stala důležitým operním městem v roce 1974, kdy oslnil v roli vévodky v Rigolettovi. Říjnový koncert Mediterranean Passion s Ambassade Orchester Wien byl pod taktovkou Davida Gimeneze pořádán k vydání stejnojmenného CD (Echo Klassik 2008). Prezentované skladby (Marechiaro, Silenzio cantatore, Rosó – pel teu amor, Chitarra romana atd.) pocházejí z konce 19. a první poloviny 20. století. José Carreras je kromě vynikajícího pěvce i skvělý herec, což se při koncertech projevuje. Doprovodit píseň gestem a výrazem je pro něj samozřejmostí. Disciplinovaná životospráva a letité zkušenosti zachovávají jeho hlas v excelentní formě, takže ani akusticky nevalný Konzerthaus nenarušil hudební zážitek, což vyprodaný sál náležitě ocenil. Isabel Rey byla Carrerasovi odpovídající partnerkou, orchestr předvedl solidní výkon, ačkoliv o dokonalém provedení se hovořit nedá. Hlasy tenorů stárnou nejrychleji, Carrerasova kariéra našťastí pokračuje. Máme se tedy na co těšit, třeba už v Praze 15. prosince 2008!
José Carreras, Kongresové centrum Praha, 15. prosince 2008

Sametový festival se chystá Na provázku

text Lenka Pospíšilová, foto Martin Zeman

Desetidenní koláž z divadelních představení, performancí, workshopů, koncertů, scénického čtení, promítání dokumentárních filmů i lampiónového průvodu chystá ve spolupráci s dalšími uměleckými soubory Divadlo Husa na provázku.

„S podzimem sny o jaru“ – tak zní podtext akce, která mezi 8. a 17. listopad vtěsná umělce, novináře i bývalé politiky a jejich výpovědi o životě v letech 1968–1989. Dramaturgie se snaží propojit české a německé zážitky i úhly pohledu pamětníků roků 68 a 89 se studenty. Kromě „provázkových“ herců se na přehlídce podílí i Divadlo Archa, divadlo Kampnagel z Hamburku, berlínská výtvarná skupina No Style Fuckers a brněnské nakladatelství Větrné mlýny. Prolog Úsvit v Čechách je zároveň oficiálním zahájením pravidelného každoměsíčního diskus-



ního cyklu pořádaného ve spolupráci s Fakultou sociálních studií MU. Tentokrát je na pořadu diskuse Václava Havla (nejen) se studenty (8. 11.). Kromě inscenací Lásky jedné plavovlásky a Cirkus Havel, které se na jevišti objeví v rámci prvních dvou dílů projektu Perverze v Čechách (13. a 14. 11.), se na tyto dva dny chystají koncerty Echt! a Meteor z Prahy. Výraznou součástí festivalu se má stát redakce Velvet Press, dílna pro divadelníky i diváky, která se chystá vytvořit artefakty témat transformace 1968/1989. Při happeningu Zeď – vzpomínka na železnou oponu (9. 11.) vyrobí středoškolaři symbolický artefakt berlínské zdi na alžbětinské scéně. Celovečerní dokument Spříznění volbou (13. 11.) zachycuje období 14.–30. března 1968 s autentickými rozhovory politických představitelů Pražského jara. 68/89 luxus,

tuzex, bony a klid (15. 11.) zahrnuje sjezd trabantů, představení hry Všechno bude jinak a scénické čtení tvorby Zafera Šenocaka. Tragická opereta Exit 89 v podání Divadla Archa přináší šest příběhů rozprostřených mezi roky 1968 a 1989. Na poslední den přehlídky se chystá lampiónový průvod, diskuse v Kabinetu Havel o české společnosti po roce 1968, koncert a performance inspirovaná filmem Lásky jedné plavovlásky. Výsledky z dílen Velvet Press i dokumentaci festivalu vydá následně tiskem nakladatelství Větrné mlýny. Sametový festival je součástí česko-německého kulturního projektu Zipp.

8.–17. listopadu 2008, Divadlo Husa na provázku, Brno



text a foto Lenka Pospíšilová

Ecovy krabičky duši potěší

Umberto Eca proslavilo Jméno růže – v románové i filmové podobě. Byla by ale škoda přehlížet další literární práce tohoto italského jazykovědce

Tvrdohlaví jsou starší a tvrdohlavější

Na loňskou výstavu k dvacátému výročí založení výtvarné skupiny Tvrdohlaví v ostravské Galerii výtvarného umění nyní v Českém muzeu výtvarných umění v Praze navazuje další. Založit v roce 1987 výtvarnou skupinu se blížilo politické rebelii. Devět čerstvých absolventů Akademie výtvarných umění a VŠUP tehdy výstavou v Lidovém domě na Vysočanech prolomilo bariéru Svazu českých výtvarných umělců a navázalo na někdejší skupinový umělecký život. I po roce 1990 vystavovali společně, pak se ale prosadili jako samostatné osobnosti. Dnes jsou uznávanými umělci a pedagogy, účastní se zahraničních projektů, jsou zastoupeni v galeriích, soukromých sbírkách i veřejném prostoru. Stanislav Diviš byl v době založení skupiny jedním z nejnámějších malířů a jeho díla se stále těší pozornosti. Michal Gabriel se na první výstavě prezentoval díly inspirovanými egyptským a asyrským uměním, dnes jeho kovové objekty zdobí veřejná prostranství (kašna v Mladé Boleslavi) a interiéry. Skleněné objekty

a filosofa. Jeho sloupky s názvem Poznámky na krabičkách sirek Minerva (La bustina di Minerva) vycházejí na poslední straně týdeníku L'Espresso už od března 1985. Řada z nich se dočkala knižního vydání v roce 1992 (Il secondo Diario Minimo), český výběr pod názvem Poznámky na krabičkách od sirek vydalo letos Argo.

Novinové sloupky z let 1990–2000 rozdělil autor do osmi kapitol a hned na úvod zařadil témata vskutku vražedná. Texty věnované italskému politickému dění se na první pohled mohou jevit nezábavně, ale kniha díky aparátu odkazů připomene, koho a co si pod konkrétním jménem představit. I český čtenář se tak utvrdí v názoru, že nešvary v politice a hospodářství bují všude. Obzvláště kuriózně vynivávají s odstupem let články o počítačích, programech, hypertextu, vyhledávací vlakových spojení a podobných výdobytcích. Od textů, při kterých čtenář smíchy až zaslí (Jak si hrát s Altavistou, Cestování po internetu), se Eco skokem ocitne u hlubokých úvah o tištěné knize jako ohroženém druhu a prognóze, jak to bude s literaturou za pár

desetiletí. Prohřešky medií si bere na paškál pod názvem Daleká cesta má! Marné volání! A je opravdu marné, poněvadž za bezmála dvacet let se nic nezměnilo. A když, tak spíše k horšímu. Televize předřikává, co si zítra přečtete v novinách, noviny ji opisují, zábavné programy jsou jedním dlouhým trapasem. Postesknutí nad kvalitou překladů a odpovědností redaktorů je také nadčasové a bohužel trochu platí i o této knize. Je však třeba ocenit pečlivost překladu slovních vtipků, ve kterých si Eco libuje. Minipovídky v závěru mají témata nostalgická (Příběh anděla medvěda, První noc mého života) i satirická (Kormorán ze Shetland, Červená karkulka), nesou také pár předpovědí do budoucna (Hadrový mor). V každém případě jsou moudrými hříčkami. Za hříčku by se u této knihy dalo považovat i samo jméno autora: Eco – tedy echo, ozvěna doby. Kdo umí italsky a nečekal na překlad, ví to už dávno...

Umberto Eco: Poznámky na krabičkách od sirek, Argo 2008.

Zdeňka Lhotského, který je známý mj. lehaným sklem a plastikami ze studia Pelechov, už tehdy stíraly rozdíly mezi uměním a řemeslem. Sochař, malíř, tiskař i muzikant Stefan Milkov byl při první výstavě Tvrdohlavých označen Milanem Knížákem za autora „na pomezí mezi ironií a vážností. Ale toto pomezí není dost ostré, socha sklouzává spíš do toho druhého. A pak vznikají podobné reminiscence.“ Jiří David, který se v poslední době proslavil srdcem na Hradčanech, v Praze nevystavuje. Františka Skálu si nejvíce pamatujeme ze znělky karlovarského filmového festivalu jako člena skupiny Tros Sketos, nyní se představuje jako malíř inspirovaný Rembrandtem. Malíř a sochař Jaroslav Róna výtvarně parafrázuje lidské vlastnosti i (a) sociabilitu a zpodobňuje je filtrem sarkastického vidění. Kovové objekty Čestmíra Sušky (při bienále grafického designu se prezentoval na brněnském náměstí Svobody) vystavené v ČMVU pocházejí z cyklů Vermont a Rezavé květy. Prozrazují potřebu vyzkoušet si jiný materiál a zachovat hravost, v tomto případě mj. otisknutím rzi do buničitého papíru. Petr Nikl o sobě říká, že je víceborový šašek. Pokouší se předávat hru dál prostřednictvím loutek, obrazů, objektů, ilustrací, textů a divadelních scén. Odlišné zaměření má Václav Marhoul – od počátku manažer skupiny, jehož nejmladším dílem je válečné drama Tobruk.

text a foto Lenka Pospíšilová



Výstavu nelze chápat jako skupinovou, není ani retrospektivou. Umožňuje ale vidět pohromadě nová díla osmi výrazných umělců.

České muzeum výtvarných umění v Praze, Husova 19, do 23. listopadu 2008



Icehotel v Jukkasjärvi – zažijte romantiku za polárním kruhem

Už vás nebaví každou zimu jezdit lyžovat? Máte vyzkoušené moderní adrenalinové sporty na sněhu a marně hledáte na nejchladnější roční období nové aktivity? Zkuste něco zcela netradičního – vyrazte do ledového hotelu za polární kruh!



Myšlenka vznikla díky nadšení z nevšedního zážitku.

Švédská vesnice Jukkasjärvi, ležící asi 200 kilometrů za polárním kruhem poblíž rudného dolu Kiruna, byla dlouhá desetiletí navštěvována turisty jen málo. Od sedmdesátých let zde fungovala společnost Jukkas, která zájemcům vždy v létě zprostředkovávala zážitky spojené s místní přírodou – zejména sjíždění divokých peřejí na řece Torne. Po příchodu zimy a půlroční polární noci však řeka zamrzá a ruch ve vesnici na dlouhé měsíce ustane. Koncem osmdesátých let si šéf firmy Yngve Bergqvist řekl, že takhle to dál nejde. Věřil, že specifické severské

podmínky by se společně s nějakým originálním nápadem mohly stát dobrým obchodním artiklem. Místní obyvatelé se na něj dívali jako na blázna, Bergqvist se však nevzdával. Vše se změnilo v roce 1989, kdy Jukkasjärvi navštívila skupina japonských designérů specializovaných na tvorbu uměleckých děl z ledu. O několik měsíců později zde postavili iglú, z něhož vznikla rozlehlá galerie Artic Hall. Několik návštěvníků se rozhodlo v ní přespat a z jejich nadšení z nevšedního zážitku se zrodila spásná myšlenka: postavit na stejném místě každý rok turistickou atrakci – ledový hotel. Nápad se podařilo převést ve skutečnost, z firmy Jukkas se stala společnost Icehotel a z Jukkasjärvi jedno z nejvyhledávanějších míst Skandinávie.

Design pokojů je svěřen vybraným umělcům z celého světa.

Dnes je ledový hotel v Jukkasjärvi světově proslulým místem, které ročně navštíví tisíce hostů. A někteří se i pravidelně vracejí, neboť zde pokaždé naleznou něco nového. Hotel se totiž každoročně staví od základů a vždy trochu jinak. Budovat se začíná v polovině listopadu, prvotním stavebním materiálem je sníh. Sněhová děla ho nastříkají do speciálních ocelových forem, které se po několika dnech odstraní a zůstanou jen ledové chodby a stěny. Každoročně se takto spotřebuje přes 30 000 tun materiálu. Další fází je stavba samotných pokojů, k níž slouží předem připravené bloky křišťálově čistého ledu z řeky Torne. Design pokojů je svěřen vybraným umělcům z celého světa. Někteří z nich mají s prací s ledem bohaté zkušenosti, jiní při pobytu v Jukkasjärvi zažijí teploty pod bodem mrazu poprvé v životě. Výsledkem je vždy unikátní design – žádné dva pokoje nejsou shodné. První etapa prací bývá dokončena kolem 10. prosince, dva dny poté se otevírá proslavený Absolut Icebar. Následně je každý týden otevřena nová sekce a do 7. ledna je vše hotovo. Součástí komplexu je i ledová kaple, v níž za sezónu proběhne několik desítek svateb. Hotel funguje asi do konce dubna, kdy jeho stěny začnou pod náporem slunečních paprsků tát. Do června pak celá stavba zmizí úplně.

V Absolut Icebaru jsou z ledu i skleničky.

Návštěva Icehotelu a zejména přespání v některém z pokojů je zážitkem na celý život.

Po vstupu do hotelu vás příjemně překvapí, jak je zde teplo. Nenechte se ale zmást, jde jen o důsledek příchodu z až čtyřicetistupňového mrazu venku. Ve skutečnosti je v celém interiéru udržována konstantní teplota minus pět stupňů – s výjimkou vyhříváných toalet. Na recepci dostanete speciální spací pytel, ve kterém se dá jen ve spodním prádle pohodlně přespat i při teplotě minus třiceti stupňů. Doporučuje se však mít přitom na hlavě teplou čepici. Před ulehnutím je dobré zahřát se v Absolut Icebaru. Zaujme nejen bohatým nápojovým lístkem, ale i vybavením – z ledu jsou zde třeba i skleničky. Horké nápoje se pak podávají v papírových kelímčích. K snědku přímo v hotelu nic neseženete, ale hned vedle něj najdete přidruženou restauraci. A i ta je skutečně stylová – ledové talíře, misky, podnosy a skleničky vytvářejí ze stolování jedinečný prožitek. Menu potěší svou výtříbeností. Jako předkrm si můžete dát třeba kaviárové tortellini s brokoliceovou omáčkou, tenkým sámským chlebem a máslem, z hlavních chodů zaujme například sobí steak se sobí klobásou, rozmarýnovou omáčkou, divokými klikvami a bramborovou kaší.

Mihotavý svit svíček osvětluje sochy a reliéfy.

Po občerstvení se můžete odebrat do vybraného pokoje (drtivá většina bývá dvoulůžková). Postele tvoří ledové kvádry s dřevěnou deskou pokrytou matracemi, polštáři a sobími kožešinami, na které položíte zmíněný spací pytel. Ulehnete, teple se zabalíte a pak už jen vnímáte atmosféru. Mihotavý svit svíček osvětluje ledové sochy a reliéfy na stěnách. Nad vaším rozjímáním zde může bdít třeba ledový sob, Budha nebo Tutanchámon, dech vyrazí detailně zpracovaný lov na medvěda či vikingská loď. V některých pokojích svíčky doplňují skleněná optická vlákna. Fascinující je absolutní ticho – masivní stěny pohlcují zvuky. Pokud by vám v noci přece jen začala být zima nebo na vás padla tíseň z uzavřených prostorů, nemusíte se ničeho bát – ke každému pokoji přísluší v areálu hotelu dřevěný srub s elektrickým topením, do kterého se lze kdykoliv přesunout. Drtivá většina hostů stráví v ledovém pokoji první noc a zbytek pobytu přespává ve srubech. Noc v obklopení ledem je úchvatná, pro někoho však může být docela adrenalinová – i proto každý host po přespání obdrží čestný diplom. Ráno po probuzení na vás bude čekat horký brusinkový drink a rozpálená sauna.





Kde hledat

www.icehotel.com

Rezervace

tel.: +46 (0) 980 66800
info@icehotel.com

Ceník pro zimu 2008/2009 naleznete na www.icehotel.com/Winter/Book/Prices.
Cena za přespání se pohybuje podle typu pokoje a počtu lůžek v rozmezí 1350–6900 švédských korun (1 SEK = asi 2,5 Kč).

Dobrodruzi ocení expedice do divočiny.

Přenocování však samozřejmě není zdaleka jedinou aktivitou, kterou lze v Icehotelu vychutnat. Pořádají se zde sochařská symposia s výstavami, koncerty (proslavené jsou zejména funkční ledové varhany), módní přehlídky nebo promítání filmů. Společnost Icehotel disponuje v Jukkasjärvi v docházkové vzdálenosti od hotelu i moderními konferenčními prostorami, saunami a restauracemi. Provozovatelé organizují pro zájemce (i celé rodiny) různé outdoorové akce, a to v zimě (projížďky na sněžných skútrech, výlety se psími spřeženími apod.) i v létě – například výlety do divočiny

spojené s vařením místních specialit na otevřeném ohni. Pro skutečné dobrodruhy jsou připravovány delší expedice do lokalit v severním Švédsku, Finsku a Norsku. Pokud se vám do Švédska nechce, nevádí – firma Icehotel plánuje otevření podobných hotelů na dalších místech a i oblíbené Absolut Icebary se občas objeví jinde – už se ocitly třeba v Aténách, Singapuru, Tel Avivu i uprostřed Sahary.



- **rauty**
- **bankety**
- **recepce**
- **koktejly**
- **coffee breaky**
- **vernisaže**
- **ochutnávky vín**
- **plesy**
- **galavečery**
- **zahradní slavnosti**
- **open air**
- **svatební oslavy**
- **rodinné oslavy**

Brixton gastro, s.r.o.

Lidická 14, 602 00 Brno

Tel: +420 533 316 442

+420 533 316 438

Fax: +420 541 245 614

info@brixton-catering.cz

www.brixton-catering.cz

David Kostecký:

Cítil jsem zadostiučinění i úlevu

Jako reprezentant ČR ve střelecké disciplíně trap už dosáhl mnoha úspěchů. Vrcholný okamžik jeho dosavadní kariéry nadešel letos na Olympijských hrách v Pekingu, kde suverénním výkonem vystřelil zlatou medaili. Motivaci ale David Kostecký rozhodně neztratil a chce i dál bojovat o přední příčky.

Od Olympijských her v Pekingu už jste absolvoval spoustu rozhovorů. Která otázka vás nejvíc potěšila?

Jsem rád, že se trap líbil na obrazovkách. Lidé se ptali, proč není v televizi častěji. Je vidět, že by byl populárnější, kdyby se více dostával do médií. Třeba se to povede díky mně...

Napadá vás naopak otázka, kterou byste rád dostal, ale ještě vám ji nikdo nepoložil?

Chtěl bych, aby se mě někdo zeptal, jak to ve sportu chodí doopravdy. A abych mohl i popravdě odpovědět... Mnohé jsem už naznačoval, ale systém to stejně nezmění.

Vrátíme se k vašim začátkům. Dělal jste před střelbou i jiný sport?

Od sedmi let jsem hrál tenis. Nijak profesionálně, okresní soutěže a tak. Bavilo mě to a hraju dodnes. A určitě mi to pak pomohlo i při střelbě – u obojího jste vždycky sám za sebe.

V kolika jste poprvé střílel?

Z brokovnice v patnácti, ale už mnohem dřív ze vzduchovky. Lehčí zbraň je zpočátku lepší – naučíte se ji držet, zacházet s ní...

Existují speciální brokovnice pro začínající mládež?

Ano, vyrábějí se lehčí zbraně s menším kalibrem, které dávají menší zpětný ráz.

Střelba má ve vaší rodině dlouhou tradici, že?

Děda byl vášnivý myslivec a přenesl střelbu jako koníček i na staršího bratra, který pak vyhrál i mistrovství republiky v juniorech. Systém ho ale tak nějak semlel a on se rozhodl pro studium. Já to pak zkusil a už jsem u toho zůstal.

Dočetl jsem se, že po dvou letech vás z tréninkového střediska mládeže vyhodili jako neperspektivního. Jak to bylo?

Vždy dva nejlepší přecházeli do profesionálních klubů. Já byl druhý v republice, ale vzali někoho jiného. Něco za tím muselo být... Následující období nebylo jednoduché, trénovalo se dost podivně... Byla to ale i motivace – chtěl jsem dokázat, že na postup mám. A za rok se to povedlo.

„Úroveň trapu se za posledních deset let hodně zvedla.“

Své kvality jste od té doby mockrát prokázal.

Jak náročné jsou tréninky vrcholového střelce?

Záleží na období – někdy se daří, aniž byste nějak hodně trénoval, jindy to nejde ani při intenzivní práci. Obecně jsou tréninky pořád náročnější. Úroveň trapu se za posledních deset let hodně zvedla a i v zemích, kde to dřív nikdo neuměl, jsou dnes dobří střelci. Navíc se netrénuje jen na střelnici – abyste vydržel zátěž, musíte k tomu dělat i něco dalšího.

V kterých státech jsou tedy dnes sportovní střelci z brokovnice nejlepší?

Když pomínu Česko, tak hlavně v Itálii. Vyrábí se tam zbraně a střelivo, je tam spousta střelnic... Taky v USA a Austrálii. A hodně se zlepšili i střelci z arabských zemí.

O pravidlech sportovní střelby toho většina lidí moc neví. Jaký je rozdíl mezi trapem a skeetem?

Při trapu stojí vedle sebe pět střelců a v zákopu před nimi je patnáct vrhaček – tři na každé stanoviště. Terče jsou vystřelovány na hlasový povel. V každé poloze se střílí na pětadvacet terčů – deset letí doleva, deset doprava a pět rovně, směr střelec předem nezná. Rychlost terče

je asi 110 km/h a musíte střílet před něj, je to docela akční. U skeetu jsou dvě vrhačky na osm stanovišť, která střelec postupně střídá a střílí tak vždy pod jiným úhlem. Na rozdíl od trapu musí mít zbraň u pasu, až po vystřelení terče ji zdvihne a zamíří. Na druhou stranu vždycky ví, kterým směrem terč poletí, střílí taky na kratší vzdálenost.

Zkoušel jste kromě trapu i jiné disciplíny?

Pro zábavu právě skeet, pak taky parkur – imitaci lovu, kdy jdete po lese a terče jsou vystřelovány z různých míst. Občas si zastřílím i z luku, docela mě to baví. Pistole nebo kulovnice mě neláká.

Získá střelec ke své zbrani osobní vztah?

Dáváte jim třeba přezdívky?

Určitě – brokovnici mám šest let, je to tak nějak má součást a nikdy bych ji neprodal. Přezdívku jsem jí ale zatím nedal.

V olympijském závodě jste měl v porovnání se soupeři nejrychlejší reakce. Jak postřeh trénujete?

Asi to mám dané od přírody, zčásti jsem si to možná vypěstoval tenisem a squashem – tam jde taky o koordinaci očí a rukou a správný odhad. Navíc nemám rád sestřelování terčů v moc velké vzdálenosti. U mě od povelu do výstřelu uběhne asi 0,6 sekundy, u většiny soupeřů 0,7. A za tu desetinu je terč o dost dál.

„Cesta k medaili byla dlouhá a obtížná.“

Tuhle otázku jste určitě dostal tisíckrát:

Co jste po vítězství v Pekingu cítil?

Velké zadostiučinění a úlevu, že to vyšlo. Cesta k medaili byla dlouhá a obtížná. Cítil jsem, že na to mám, ale zároveň jsem věděl, že je třeba i štěstí – spouště skvělých střelců se to nikdy nepovedlo...

Po olympiádě se hodně mluvilo o vaší spolupráci s psychologkou.

Je to jedna z věcí, které v českém sportu ještě nejsou běžné a dost lidí se vám proto směje. V zahraničí je spolupráce sportovců s psychologem častá a při pravidelné práci může přinést výhody. Ujasníte si, co máte dělat.

Jak podle vás organizátoři hry zvládli? A jaký je váš postoj k Číně jako pořadateli?

Vše fungovalo skvěle a místní lidé, kteří servis zajišťovali, byli z her nadšení. A nemyslím si, že to byla jen komedie. Média tlačila sportovce k prohlášením na téma Tibet, ale my tam přijeli kvůli něčemu jinému. O porušování lidských práv v Číně se ví dávno a pokud se to mělo někdy řešit,

tak při rozhodování o pořadateltví. Podle mě se olympiáda svěřila Pekingu jen kvůli byznysu celého světa s Čínou. Jakmile hry skončily, o lidských právech se přestalo mluvit. Navíc jejich porušování je samozřejmě špatné, ale když máte ve státě přes miliardu lidí, režim asi být dost přísný musí...

Hry provázela velká bezpečnostní opatření.

Měli sportovci strach z teroristů?

Strach jsem nezaznamenal, panoval spíš před čtyřmi lety. Olympijská vesnice byla uzavřená a nikdo nepovoláný se tam nedostal. Kdyby člověk šel sám do města, asi by to bylo jiné...

Co jste říkal opětovně směle Matta Emmonse?

Hrozně mě to mrzelo. Známe se osobně, všichni jsme mu zvlášť po minulých olympiádě přáli vítězství. To, co se mu stalo, je sportovní tragédie. Je to fajn člověk, doufám, že se oklepe.

Jak doma pečujete o medaili?

Zatím leží v trezoru. V budoucnu bych ale rád měl pracovnu s vystavenými trofejemi.

Kterého výsledku si kromě olympijského zlata nejvíce vážíte?

Je jich víc – v roce 2002 jsem se stal mistrem Evropy, velkým milníkem byl titul juniorského mistra světa. Snad největším zážitkem ale bylo finále Světového poháru v roce 2006, kde se mi povedlo dosáhnout absolutního nástřelu. To už nikdo nevymaže ani nepřekoná... Bylo by skvělé vyhrát seniorské mistrovství světa, ale je to hodně těžké.

V kolika letech se chodí do střeleckého důchodu?

To je individuální – někdo končí ve třiceti, někdo v pětatřiceti. A v Pekingu byl Američan, kterému bylo čtyřicet osm, střílí velmi dobře a stále končit nechce. Až jednou skončím já, chtěl bych v prostředí sportovní střelby zůstat – třeba dělat trenéra v zahraničí nebo podnikat, tak jako teď s bráchou.

Největší úspěchy:

1995 – MSJ, 1. místo
2000 – OH, Sydney (Austrálie), 6. místo
2002 – ME, 1. místo
2006 – finále SP, 2. místo
2008 – ME, 2. místo
2008 – OH, Peking (Čína), 1. místo



Jean-Jacques Godet: Koňak je pro mě vášeň

Už pětadvacet let s šarmem sobě vlastním řídí poslední francouzský rodinný podnik vyrábějící koňak. Zlatavému nápoji a rodině zasvětil celý život a věnoval své bohaté zkušenosti. Jean-Jacques Godet je zkrátka tím nejlepším pokračovatelem tradice koňaků Godet, která sahá až do 16. století.



**Jen málo firem má tak dlouhou historii.
Co pro vás tradice i samotný koňak znamená?**

Tradice je důležitá, ale výroba koňaku je pro mě hlavně vášně – už proto, že jeho pití vzbuzuje v lidech emoce. Jde pravděpodobně o jediný nápoj, který má kořeny v alchymii. Na jeho výrobě mě fascinuje zejména délka – dvacet, třicet i padesát let, v jejichž průběhu se koňak postupně probouzí. Pro mou rodinu je centrem veškerého dění, každé nově narozené dítě je u nás místo vody pokřtěno právě koňakem.

A to nejen pokapáním, dostane i pár kapek do úst. Tak jsem i já poprvé ochutnal koňak, když mi byly dva měsíce. (smích)

Podobně byli pokřtěni také mí tři synové. Jeden z nich dnes řídí firmu v Šanghaji, druhý v New Yorku.

Jaké je postavení firmy Cognac Godet na trhu?

Jsme sice malá firma, ale vyvážíme do šedesáti zemí světa – Británie, USA, Japonsko, Jižní Koreje, Čína... Vyrábíme asi milion lahví ročně, což je však jen kapka v moři koňaků. Jsem šťastný, že zákazníci zůstávají značce Godet věrní, a dodává mi to odvahu pokračovat. Důvodem věrnosti je podle mě to, že jako poslední vyrábíme opravdu autentický koňak s charakterem. Ostatní firmy produkují masově koňaky, jejichž chuť je nevýrazná a nespecifická. Godet vám buď chutná a zůstanete u něj už navždy, nebo ho rádi nemáte a pít ho nebudete. Znalci ho ale většinou oceňují.

**Musím říct, že z vás vyzařuje nadšení pro
rodinný podnik a chuť do práce. Kdy jste se
do vedení firmy poprvé zapojil?**

Než člen rodiny začne pracovat v naší firmě, musí nejprve v jiné společnosti dokázat, že je opravdu schopný. Já nejdříve studoval a získal titul MBA. Poté jsem pracoval ve Spojených státech jako finanční kontrolor ve firmě vyrábějící těžařské ropné plošiny a ještě rok pro Peugeot v reklamě a marketingu. V roce 1969 jsem pak vstoupil do rodinné firmy. Zpočátku jsem několik let žil v Chicagu a zodpovídal za americký trh.

**Která z pracovních zkušeností byla pro vaši
dnešní profesi nejpřínosnější?**

To se nedá říct, každá mi hodně dala. Využívám všechny zkušenosti, protože má profese vyžaduje kombinaci mnoha zaměstnání.

A která část práce vás nejvíc baví?

Výroba koňaku. Nejšťastnější jsem, když vidím destilaci našeho vína. Mám rád i komunikaci s lidmi. V hlavě ale přitom pořád vlastně vyrábím koňak. (smích)

**Určitě hodně cestujete. Kde se vám nejvíc
líbilo?**

Na Novém Zélandu. Je to země ležící stranou světa, místní obyvatelé zůstali autentičtí. A navíc je to krásné místo.

Co máte kromě práce nejraději?

Plavbu na své plachetnici. Na její palubě jsem se také zúčastnil expedice k jižnímu pólu. Bylo to poprvé, kdy takovou výpravu uskutečnila právě plachetnice. Cesta trvala sedm a půl týdne a měřila 9000 kilometrů, připravovali jsme ji rok. Vyráželi jsme z Patagonie v Argentině.





Musím říct, že moře je po koňaku mou druhou vášní.

Jaký jste měl po dosažení cíle pocit?

Jižní pól pro mě nebyl cílem, hlavním zážitkem byla cesta s přáteli po moři. Sledoval jsem, jak se lidé v extrémních podmínkách mění. Taková cesta i prostředí Antarktidy vám také umožní srovnat si žebříček hodnot – při teplotě čtyřicet pod nulou a za ledového větru se tam cítíte malý a nevýznamný...

Přivezl jste si do Francie nějaký led do pití?

To ne, ale přímo tam jsem si nalil koňak a Schweppes a přidal místní led. A chuť byla úplně jiná než s průmyslově vyráběným ledem.

Antarktický led je krásně čistý a neznečištěný chemicky.

Který z koňaků Godet si dáte nejraději?

Pro mě je jedničkou pětadvacetiletý Godet Excellence. Je velmi lehký a vyvážený a má květinové aroma.

Jaká je vaše vize do budoucna?

Zcela jasná – aby mí synové značku stále prosazovali, aby se jim dařilo a aby dále nesli vlajku naší firmy.

Děkuji za rozhovor a přeji vaší firmě i rodině mnoho úspěchů a štěstí při naplňování této vize.

Také děkuji. Nejde však primárně o štěstí, nýbrž o práci. Každý může štěstí dosáhnout, ale je třeba ho vyprovokovat právě prací. Jsem šťastný, že mohu prožívat dobrodružství spojené s koňakem se svou rodinou. Život je krásný!



Trochu historie

- 1550 – Nizozemský obchodník Bonaventure Godet přijel do La Rochelle s úmyslem exportovat domů pálenku a sůl. Usadil se zde a začal obchodovat.
- 1588 – Rodina obdržela od krále Jindřicha IV. nejvyšší právo – nosit meč.
- 1730 – Augustin Godet byl dvorním dodavatelem na anglickém královském dvoře.
- 1782 – Augustinův syn Gédéon založil společnost Cognac Godet.
- 1838 – Gédéon Godet junior objevil nové chuťové možnosti koňaku, když poprvé připravil dodnes vyráběný Godet Gastronomie.
- cca 1900 – Bratři Louis a Paul Godetovi z firmy vybudovali prosperující podnik.
- 1920–1970 – V čele společnosti stál Jean Godet, který ovládl americký trh s koňaky.
- 1970–1984 – Firmu řídil Jacques Godet, který úspěšně čelil nepříznivé hospodářské situaci a proslul mottem „Již dnes má budoucnost svou historii“.
- 1984–dodnes – Společnost řídí Jean-Jacques Godet, který konzervativnímu světu koňaku vtiskl novou tvář.

Berentzen

Výhradní zastoupení v ČR:

Berentzen Distillers CR, spol. s r. o.

Produkty Godet je možno zakoupit rovněž v e-shopu na www.berentzen.cz

Představujeme špičkové mediátory

Mediace je metoda rychlého a kultivovaného alternativního řešení sporů dialogem stran za asistence nestranného profesionála – mediátora. Ten vede při znalosti zájmů účastníků vyjednávání tak, aby strany sporu mohly vytvořit oboustranně přijatelný konsenzus. Nároky na osobu mediátora se v mnoha ohledech shodují s požadavky na rozhodce, samozřejmostí je důvěryhodnost, neutralita a profesionalita. Navíc tato funkce vyžaduje mimořádnou dávku komunikativnosti. Stejně jako arbitři musejí být i mediátoři sdružení u Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR včas dostupní a při své práci dodržovat základní formální postupy (být s mnohem větší volností než rozhodci limitovaní procesními pravidly). Základní právní vědomí je pro mediátory nezbytné, řada z nich má i právní vzdělání magisterské či vyšší úrovně. Dnes vám některé naše spolupracovníky-mediátory představíme.

Patří mezi ně především **Mgr. Robert Cholenský**. Tento přední expert na poli mediace působil jako výzkumný asistent na UNL College of Law a mediátor v Mediačním centru v Lincolnu v USA. Po návratu do ČR pracoval v letech 2004–2008 jako právník nestátní neziskové organizace Liga lidských práv. Zde získal další rozsáhlé zkušenosti při vyjednávání ve spletitých otázkách vztahů mj. mezi občany a státní mocí. Již delší dobu působí také jako lektor v různých kurzech a seminářích zaměřených na alternativní metody řešení sporů.

Mediátor **JUDr. Tomáš Kovařík** absolvoval nejen specializované vzdělávání, ale především má praktické zkušenosti s citlivým vyjednáváním, které nasbíral mj. ve funkci vedoucího exekučního oddělení Magistrátu města Brna. Do dalšího kontaktu s řešením sporů se dostal při práci na finančním a živnostenském úřadě. V současnosti využívá svých znalostí a zkušeností i v oblasti realit. Pokud se chystáte na mediaci s německy

hovořícím partnerem, nebo potřebujete mediátora se špičkovou specializací na oblast bankovníctví (zvláště na dnes tak citlivé otázky hypotečního úvěru), pak je pro vás jednoznačnou volbou **ing. arch. Tomáš Růžička**. Ze životopisu tohoto arbitra a vyjednaváče stojí jistě za zmínku působení v pozici Country Manager Czech Republic for R. J. Reynolds Tobacco i série kurzů absolvovaných při RJR v Ženevě (mj. i specializace na komunikační dovednosti). Velkou předností tohoto experta je schopnost vést jednání v již zmíněné němčině, dále v angličtině, italštině, ruštině a na základní úrovni i v polštině a srbštině.

Není však klíčové, v jaké řeči bude mediátor moderovat vaše vyjednávání. Podstatné je, že ho ve většině případů dovede ke zdárnému konci, nebo alespoň k dalšímu vývoji.

text (RW), foto archiv





Audi Q5: Poznejte suverénní dynamiku

Umět opustit konvenční vzorce myšlení a dokázat se podívat na známý předmět novým pohledem. Tuto schopnost má Audi ve vínku již od roku 1899. Dívat se na věci jinak, a tak nalézat zcela nové. To je znak, kterým se vyznačují rovněž zákazníci automobilky Audi. Nový pohled na věc, tentokrát na SUV střední třídy, představuje Audi Q5.

Audi Q5 spojuje elegantním způsobem zdánlivě neslučitelné vlastnosti. Je hospodárné a přitom zábavné. Je sportovní a přitom praktické.

A navíc je stejně jako každé Audi elegantní, nadčasové a krásné.

Nové Audi Q5, které nyní přichází na český trh, kombinuje dynamiku sportovního sedanu s mimořádně variabilním interiérem

a mnohostranným využitím pro volný čas a rodinu. Výkonné a úsporné motory, stálý pohon všech kol quattro® a agilní podvozek tvoří suverénní kombinaci pro silnici a terén.

Q5 dále nabízí inovace v podobě systému Audi drive select a sedmistupňové dvoj-spojkové převodovky S tronic.

Profil vozu utváří velká kola a elegantní linie střechy.

Profil vozu utváří velká kola a elegantní linie střechy s decentními podélnými lištami pro střešní nosiče. Atleticky štíhlé linie nezapřou inspiraci sportovními modely kupé. Při pohledu zezadu prozrazuje rodinnou příbuznost s větším

sourozencem Audi Q7 víko zavazadlového prostoru, které je podobně jako přední kapota vyrobeno z hliníku. Také zadní světlíky jsou k dispozici v provedení s výraznou světelnou technikou LED. Sériově je Audi Q5 vybaveno elektromechanickou parkovací brzdou, inteligentním čipovým klíčkem, automatickou klimatizací a displejem mezi sdruženými přístroji, na němž je mj. ukazatel ideálního převodového stupně pro úspornou jízdu. Ovládací rozhraní MMI dodávané ve spojení s navigačním systémem se představuje v nové generaci, jejíž grafika a ovládání velkým otočným tlačítkem je nyní ještě více intuitivní.

Audi Q5 přichází na start se třemi motory, jedním zážehovým a dvěma vznětovými TDI. Všechny agregáty mají přímé vstříkávání paliva a přeplňování turbodmychadlem, takže sdílejí i další společné jmenovatele: vysoký výkon, mohutnou hnací sílu, klidný běh a působivě skromnou spotřebu paliva.

Jízda v novém SUV je sportovně precizní, spontánní, bezpečná a současně komfortní.

Jízda v novém a na výkon orientovaném SUV od Audi je sportovně precizní, spontánní, bezpečná a současně komfortní. Jeho stabilizační systém ESP je nově vyvinutý a rozšířený o inovativní funkce, které konkurence nenabízí. Součástí velkorysé sériové výbavy je mj. audiosystém s osmi reproduktory, jenž lze na přání libovolně rozšiřovat o další prvky – systém Bluetooth, přehrávač DVD, televizní přijímač, inteligentní hlasové ovládání nebo highendovou zvukovou aparaturu od dánského specialisty Bang & Olufsen. Špičkový navigační systém pracuje s novým trojrozměrným zobrazováním map, které jsou uloženy na pevném disku s dostatečnou kapacitou také pro hudební soubory MP3. Na přání lze výbavu vozu rozšířit o bezpečet luxusních prvků a nejmodernějších asistenčních systémů,

k nimž patří například Audi parking system advanced se zpětnou kamerou (usnadňuje parkování), Audi lane assist (varuje před nechtěným opuštěním jízdního pruhu), Audi side assist (sleduje provoz ve slepých úhlech a varuje řidiče před případným nebezpečím při změně jízdního pruhu), dynamické natáčecí světlomety Audi adaptive light a adaptivní tempomat (udržuje bezpečný odstup od vpředu jedoucího vozu). Pro nejnáročnější zákazníky jsou připraveny další prvky výbavy ze světa vyspělých technologií: bezklíčový přístupový systém advanced key, sledování tlaku v pneumatikách, skleněná panoramatická střeška, třízónová automatická klimatizace, sluneční roletky pro zadní boční okna, elektrické zavírání víka zavazadlového prostoru, sklopné závěsné zařízení, samočinné zapínání a vypínání dálkových světlometů a elektrické seřizování, vyhřívání a odvětrávání předních sedadel.



Dokonale synchronizovaná technika. Audi Q5.

Nové Audi Q5 je jedním z příkladů pokroku: Je efektivní, aniž by omezovalo potěšení z jízdy. Je sportovní, aniž by bylo nerozumné. A má inteligentní design: Audi Q5 má nejmenší hodnotu aerodynamického odporu vzduchu ve své třídě! Audi Q5. Přijďte na zkušební jízdu.

Porsche Brno

Řípská 13a, 627 00 Brno, Tel.: +420 548 421 311
www.audivbrne.cz, e-mail: audi.brno1@porsche.cz

Spotřeba a emise CO₂ v kombinovaném režimu: 6,7–8,5 l/100 km a 175–199 g/km.



Upravená Q7: Dopřejte si výkon i komfort

Spojení dobrého vozu s kvalitními úpravami motoru je vždy příslibem jedinečného zážitku z jízdy. Přesně takovou kombinaci představuje Audi Q7 a úpravy chiptuningového centra ABC Tuning Group a. s.



U Q7 nejste na pochybách, do které kategorie bude tohle auto patřit. Usazení za volantem, všemi směry elektricky nastavitelné sedadlo s možností úpravy délky sedáku, ve dvou směrech nastavitelný volant, elektricky nastavitelná zrcátka – to vše umožňuje každému řidiči najít správnou pozici za volantem. Další vnitřní doplňky a zpracování mají typické rysy Audi: ergonomii a přehlednost. Ovladače jsou na dosah ruky, intuitivní integrovaná koncepce ovládání využívá terminál MMI, kdy se všechny volené funkce zobrazují na barevném displeji uprostřed přístrojové desky. Že umí i navigaci, propojit telefon nebo přijímat TV signál už nepřekvapí, ale příjemně potěší – stejně jako to, že za příplatek lze Q7 vybavit multimediální soupravou s monitory na hlavových opěrkách předních sedadel.

Podobně nadupaná je Q7 i pod kapotou. V ABC Tuning si pohráli už s tak silným motorem, který má v základu 3,0 TDi. Jde o šestiválcový dieselový motor s přeplňováním, turbodmychadlem a technologií common rail druhé generace a filtrem pevných částic. Tovární nastavení 176 kW při 2000–2500 ot./min. a kroutícím momentu 550Nm zvýšil úpravce na 210 kW, kdy je kroutící moment při 4000–4400 ot. 700Nm. Maximální rychlost původně činila 210 km/h, po úpravě 250 km/h.

Q7 drží stopu za jakékoliv rychlosti

Není nad to otestovat úpravy přímo v praxi. Při dodržování předepsané rychlosti si můžete v klidu povídat a máte dojem, že okolní krajina neutíká. Testovaná Q7 měla ve standardu šestistupňový tiptronic s dynamickým programem řazení DSP a sportovním programem. V poloze D se spotřeba díky klidnému režimu jízdy drží na 9 l/100km. A jak to vypadá, když vyzkoušíte, co úpravy motoru s Q7 udělaly? Plynulý záťah motoru z nízkých otáček, zařazení dalšího stupně a už uháníte 210 km/hod. Stačí zapnout tempomat a užít si příjemnou a klidnou jízdu. V některých situacích oceníte pasivní bezpečnost – při rázném přidání plynu tiptronic podřadí i o dva stupně a pomůže bezpečně dokončit předjížděcí manévry. Díky komfortnímu odpružení skoro nezaznamenáte nerovnosti na vozovce (offroad režim pak zvedne auto skoro

o 15 cm). Q7 reaguje přesně na otáčení volantu a stopu drží za jakékoliv rychlosti, brzdy a ne se unavit.

Upravený motor ochotně přijímá rozkazy

Nejjistéji se Q7 cítí při nejnižším nastavení podvozku, kdy i na klikatých silnicích drží stopu. V nejvyšším stupni pérování je na silnici cítit naklání karoserie, tato výška nalezne uplatnění hlavně v lehčím terénu nebo na zasněžené cestě. Chcete-li zjistit, kde se skrývá největší potenciál auta, přepněte volič do polohy S (sportovní režim). Při pokusu o stejný styl jízdy jako s voličem v poloze D (drive režim) budete mít co dělat, aby vás Q7 poslechl. Díky vysokým otáčkám bude neustále připravena vystřelit kupředu. Při rychlejší změně tempa tiptronic s chvilkou zpoždění podřadí, vyžene otáčkoměr do červeného pole a na poslední chvíli zařadí další rychlostní stupeň. Rozdíl v chování motoru pouhým přesunutím voliče je úžasný. Chce to ale trochu se krotit – při takto dynamické jízdě roste spotřeba až ke 14 litrům. Nádrž o objemu 100 l vydrží při průměrné spotřebě asi na 850 km.

Mezi klady Q7 patří dramatický exteriér (doplněný třeba ještě o designový S-line paket), díky němuž vás mnoho řidičů při spatření ve zpětném zrcátku pustí před sebe. Dále perfektně zpracovaný interiér, audiosouprava s měničem na 6 CD, MMI, prostorný kufr s dvojitou podlahou, integrované tažné zařízení nebo i možnost sklopit zadní část vozu tlačítkem při vykládání objemnějších zavazadel. To vše lze zkombinovat s perfektně upraveným motorem od ABC Tuning, který ochotně přijímá všechny rozkazy nenechá vás na holičkách. Uvedené úpravy motoru Q7 lze pořídit už za 24 900 Kč bez DPH.

ABC Tuning Group a. s.

Vlárská 22
627 00 Brno-Slatina
tel./fax: +420 548 127 234
info@chiptuning-centrum.cz
info@abctuning.cz
www.chiptuning-centrum.cz
www.abctuning.cz

PROFESIONÁLNÍ CHIPTUNING

Navýšení výkonu motoru +30%, snížení spotřeby -10% pro

AUTA – SUV – OFF ROAD – KAMIONY – MOTORKY

EXPRES Servis do 24 hodin od objednání s dodáním u zákazníka

TEL. GSM NONSTOP Brno: +420 777 608 543-4, 548 127 234 WWW.CHIPTUNING-CENTRUM.CZ



Just Cavalli: dopřejte si originál



Roberto Cavalli, který je spojen především s jedinečnými designy oděvů a oblíbenými vůněmi, vnesl své jméno také do kolekce šperků Just Cavalli. K jejich vyhotovení si vybral italskou značku Morellato. Z materiálů zvolil mosaz, speciálně upravenou PVD technologií, která zajišťuje stálobarevnost, vyšší odolnost a tvrdost. Mosazný základ každého šperku je postříben nebo pozlacen, celek dotváří například smalt, onyx, achát či zirkon. Kolekci charakterizují zejména výrazné a originální designy, její úspěšnost je i přes ustupující oblibu šperků zlaté barvy fenomenální. Na své si přijdou ženy i muži, kolekce zahrnuje mj. prsteny, přívěšky a řetízky, manžetové knoflíčky či náušnice. Stačí si jen vybrat...

L.G.R., s. r. o. – výhradní dovozce

tel.: 776 040 268, 777 255 661
Prodejna Morellato – Palác Flóra
Vinohradská 149, Praha 3
morellato@lgr.cz
www.lgr.cz

Vychutnejte chvíle klidu s dýmkami Stanislav



Dýmky Stanislav Pipes Tulip jsou vyrobeny z briaru, a to ve třech povrchových úpravách – hladké hnědé, hladké černé a rustikované. Jsou doplněny akrylovým náustkem. Jedná se o standardní dýmky klasických i méně obvyklých velikostí a tvarů, z nichž právě motiv květu tulipánu, zpracovaný v hnědém briaru, navozuje tu správně poklidnou atmosféru. Výběr dýmky je intimní a subjektivní záležitost, proto vždy nakupujte tam, kde se cítíte dobře a kde vám nejlépe poradí.

Mostex import - export

Tyršova 847, 664 42 Brno-Modřice
tel: +420 547 423 340, fax: +420 547 423 355
mostex@mostex.cz
www.mostex.cz

Užijte si jedinečný obrazový zážitek

Chcete se při sledování fotbalového zápasu v televizi cítit jako divák přímo na tribuně? Chcete vidět každý detail oblíbeného divadelního představení? Pak jsou LCD televizory SAMSUNG série 9 určeny právě vám. Vlajková loď SAMSUNG LCD TV LE55A956 má úhlopříčku o délce 55" (139 cm) a poměr stran 16:9. Je vybavena nejnovějšími technologiemi v oblasti LCD – Smart LED Lighting, 100Hz Motion Plus, Ultra Clear Panel a rozlišením Full HD 1080p. Díky funkcím jako Wiselink Pro, InfoLink, Knihovna obsahu a připojení DLNA představuje tento televizor zároveň multimediální centrum, jehož prostřednictvím můžete přistupovat k mediálnímu obsahu z různých zdrojů – včetně on-line informací přímo z internetu.



SAMSUNG LCD TV LE55A956 s integrovanými subwoofery nabízí internetový obchodní dům Stromecek.cz.

Stromecek.cz

Cejl 91
602 00, Brno
tel: 549 216 272, fax: 549 216 273
www.stromecek.cz

Oslavte konec roku s Moët & Chandon

Moët & Chandon připravuje několikrát ročně limitované edice vybraných druhů svých vín v dárkovém balení. Vytříbenou novinkou pro oslavy konce roku nebo jedinečné chvíle Vánoc je speciální edice šampaňského Moët & Chandon Brut Impérial Festive Bucket. Víno má jasnou ovocnou chuť, elegantní vyzrálou a zlatožlutou barvu obilí se zelenými odstíny. Může se podávat

na úvod večere a pokračovat až k dezertu. Skvěle se hodí k sushi, koryšům a rybám s lehkou omáčkou, k bílému masu a k ne příliš sladkým ovocným salátům. Mimořádná je už samotná láhev: Zdobí ji zářivé krystaly Swarovski, které připomínají bublinky čerstvé rozlitého šampaňského. V dárkové kazetě ji doplňuje elegantní chladicí box na led. Ačkoli lze šampaňské vychladit

i v lednici, nádoba s ledem je tím pravým řešením, jak víno dostat do správné teploty a udržet ho v ní, než se spotřebuje. Víno králů a celebrit showbiznyu učiní vaše oslavy konce roku nezapomenutelnými. Dárkové balení lze zakoupit u velkoobchodní společnosti Wine life s. r. o., která zajišťuje dopravu zdarma po celé Moravě.



Wine Life
velkoobchod nápoj • potravinami • tabákem

Wine life s. r. o.

Železná 7b
Brno-Horní Heršpice 619 00
tel.: 548 427 010, fax: 548 427 017
e-mail: obchod@winelife.cz
www.winelife.cz

stromecek.cz



Internetový obchodní dům



Počítače a notebooky
Mobilní telefony
Digitální fotoaparáty
Kancelářská technika
Spotřební elektronika


www.stromecek.cz

We understand
your legal
matters

JUDr. Dušan Dvořák
Mgr. Adam Bezděk
JUDr. Martin Šmerda

info@dsblaw.eu
www.dsblaw.eu

NOEM ARCH 
RESTAURANT & DESIGN HOTEL

Cimburkova 9, Brno
www.noemarch.cz tel.: 541 216 160



ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ
Mgr. Sofie Pondikasová

advokátka

Křenová 64 tel.: 545 214 856
602 00 Brno fax: 543 255 469
IČ: 71329421 mobil: 774 722 784

e-mail: pondikasova@akpondikasova.eu
web: www.akpondikasova.eu



APEK

ASOCIACE
PRO
ELEKTRONICKOU
KOMERCI

www.apek.cz

COPY CENTRUM, CEJL 91, BRNO

K-copy



WWW.K-COPY.CZ

partner pro váš business



sofis partner

www.sofispartner.cz



**OKRESNÍ HOSPODÁŘSKÁ
KOMORA HODONÍN**

telefon: 518 610 621
e-mail: info@ohkhodonin.cz
www.ohkhodonin.cz

CREDITINFO CZECH REPUBLIC
PART OF CREDITINFO GROUP



**REGISTR
SOLVENTNÍCH
FIREM**

Creditinfo Czech Republic, s.r.o.
divize NEFI Bohemia
Hlinky 40
603 00 Brno
tel.: 541 247 463
mobil: 602 513 750
fax: 541 247 261
e-mail: nefi@cicr.cz

ABC Tuning Group a. s.
548 127 234
info@chiptuning-centrum.cz
info@abctuning.cz

Advokátní kancelář
Mgr. Sofie Pondikasová
545 214 856
774 722 784
pondikasova@akpondikasova.eu

ALEX AGIA
607 246 633

ASN HAKR BRNO s. r. o.
544 224 329
info@hakrbrno.cz

Asociace pro elektronickou
komerci (APEK)
224 916 514
775 692 735
info@apek.cz

Brixton gastro, s. r. o.
533 316 442
533 316 438
info@brixton-catering.cz

C.I.P.A. spol. s r. o.
257 316 601
cipa@cipa-gastro.cz

Creditinfo Czech Republic, s. r. o.
541 247 463
602 513 750
nefi@cicr.cz

D.S. Factoring, s. r. o.
545 135 432
dsfactoring@dimension.cz

DSB lawyers
info@dsblaw.cz

FAMKO spol. s r. o.
544 501 401
autosalon@famko.cz

IDOLO Fashion
542 213 411
info@idolofashion.cz

Jakub Kokeš CZ, s. r. o.
736 659 943
731 187 837
603 172 692
info@kotevnotechnika.cz

JN Interier
Česká republika, s. r. o.
545 175 481
724 996 333
brno@jninterier.cz

K-copy
545 210 700
cejl@k-copy.cz
info@k-copy.cz

L.G.R. s. r. o.
776 040 268
777 255 661
morellato@lgr.cz

MaxMara
542 221 817
info@maxmarabrno.cz

Modus vivendi
541 214 646
modusvivendi@email.cz

Mostex import-export
547 423 340
mostex@mostex.cz

Noem Arch Restaurant
& Design Hotel
541 216 160
info@noemarch.cz

Okresní hospodářská
komora Hodonín
518 610 621
518 340 103
info@ohkhodonin.cz

PETIT grafické studio
543 237 139
petit@petit.cz

Porsche Brno
548 421 311
audi.brno1@porsche.cz

ROWAN LEGAL,
sdružení advokátů
543 524 680
rowanlegal@rowanlegal.com

SABAI
221 451 180
543 237 127
slovanskydum@sabai.cz
pekarska@sabai.cz

Sofis partner, s. r. o.
603 418 065
info@sofispartner.cz

Stromecek.cz
549 216 272
info@stromecek.cz

Studio Pirc Porcelain
605 870 161
pircs@seznam.cz

Wine life s. r. o.
548 427 010
obchod@winelife.cz

Technické specifikace a ceník inzerce 2008

cílové skupiny časopisu

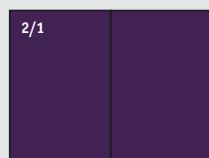
Časopis Satisfakce je lifestyleový magazín vydávaný Unii pro rozhodčí a mediální řízení ČR, a. s. (firemní webová prezentace www.urmr.cz). Unie, která se specializuje na řešení majetkových sporů mimosoudní cestou, se prostřednictvím nového čtvrtletníku snaží komunikovat se svými partnery, klienty a širší odbornou veřejností.

Nejde však primárně o komunikaci na pracovní úrovni. Satisfakce čtenářům nabízí setkání s nevěšními lidmi z oboru, zve je na zajímavé akce a poskytuje informace, kde se pobavit či jak relaxovat. Seznamuje s nevěšními umělci a představuje jedinečné společenské i sportovní události, v závěru každého čísla předkládá i shrnutí aktuálního právního tématu. Poskytuje také inzertní prostor firmám, které mají co říct a nabídnout.

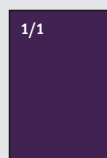
Satisfakce je určena především osobám ve vedoucím postavení v ekonomicky významných a činných subjektech, a to ze všech oblastí podnikání i státní sféry.

B2B – časopis směřuje k odborné veřejnosti a obchodním partnerům; cílem distribuce jsou ředitelé, představenstva a dozorcí orgány firem, jednatelé a majitelé firem, nejméně cílíme na vysoce postavené manažery; dále odborní „opinion makers“ (právníci, soudci, politici apod.) – v obsahu je tedy kladen důraz na dobré postavení představovaných firem na trhu, odbornost, majetek, prezentaci přes „obličej“ a „příběhy“ těchto zástupců vyšší střední třídy.

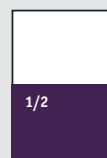
Možné formáty inzerce / PR článků jsou uvedeny v mm, ceny jsou uvedeny bez DPH:



dvoustrana
spad 420x310 mm
R / PR: 60.000 Kč



celá strana
spad 210x310 mm
zrcadlo 181x278 mm
R / PR: 35.000 Kč *



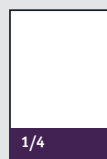
půl strana
spad 210x155 mm
zrcadlo 181x133,5 mm
R / PR: 20.000 Kč



třetina
spad 68x310 mm
zrcadlo 56,3x278 mm
R: 15.000 Kč



třetina
spad 210x100 mm
zrcadlo 181x87 mm
R / PR: 15.000 Kč



čtvrtina
spad 210x77 mm
zrcadlo 181x66,5 mm
R: 12.000 Kč



devítina
bez spadu
zrcadlo 56,3x87 mm
R: 3.900 Kč

* Cena celostránkové inzerce umístěné na vnitřní straně obálky: dohoda

* Cena celostránkové inzerce umístěné na zadní straně obálky: dohoda

Vkládaná inzerce:

Možnost vkládané inzerce dohodou.

Speciální „formáty“ prezentace:

Speciální formáty inzerce a PR jsou plochy pro propagaci firem, značek a služeb v rámci pravidelných tematických bloků magazínu. Cena pro tyto prezentace je dohodována individuálně.

Benefity 2008 (při umístění inzerce v několika po sobě jdoucích vydáních):

sleva 10 % za 2 vydání,
sleva 15 % za 3 vydání,
sleva 25 % za 4 vydání.

Technické parametry pro inzerci:

Inzerce je nutno dodat v elektronické podobě ve formátu PDF (určeném pro tisk) spolu s certifikovaným barevným nátiskem. V opačném případě nepřebíráme garanci za požadovanou barevnost. Nepřijímáme inzerci na filmech. Použitelné datové nosiče: CD a DVD. Soubory lze zaslat také e-mailem (viz kontakt uvedený níže). Pro výrobu souboru PDF doporučujeme kompozitní (tj. neseparovaný) postscript, s vloženým nebo zkrívkovaným písmem. Rozlišení obrázků v PDF musí být min. 220 dpi a barevný režim CMYK, bez ICC profilů a přímých barev. V názvech souborů nesmí být použita diakritika ani speciální znaky. Na spadové straně je nutno přidat 3 mm na ořez. Doporučujeme odsadit text alespoň 5 mm od čistého formátu dovnitř. V případě dvoustrany požadujeme každou stranu samostatně. Použijte pouze ořezové značky (pasovací značky vypněte).

PR články umísťujeme do zrcadla sazby. Okraje strany (210x310 mm) jsou: 20 mm shora, 17 mm u vnější a spodní strany a 12 mm u vnitřní strany. Články mají 3 sloupce, mezi sloupci 6 mm. Komerční prezentace musí být zřetelně označena zkratkou (pr).

Podklady pro tvorbu inzerce:

texty ve formátu DOC, TXT, veškerá vektorová grafika ve formátu EPS, AI (Adobe Illustrator), obrázky ve formátu EPS, TIFF, JPG v rozlišení 300 dpi, fotografie minimálně 1:1 na lešklém papíře. V případě zájmu o grafické zpracování inzerce kontaktujte produkci studia Kobra Design, s. r. o., tel.: 541 214 448, mob.: 777 79 00 35, e-mail: info@kobra.cz.

Zachycení problematických pohledávek v účetní závěrce podnikatelů v roce 2008

Zásada poctivého a věrného zobrazení předmětu účetnictví (zakotvená v § 7 odst. 1 zákona č. 563/1991 Sb.) nutí podnikatele vedoucí účetnictví, aby při sestavování závěrky revidovali hodnotu pohledávek v této závěrce zachycených. Při revizi podnikatel musí prověřovat okolnosti, které se týkají bonity osoby dlužníka, kvality dokumentů dokladujících pohledávku, dodržení dodacích či platebních podmínek; popřípadě další skutečnosti, které ovlivňují pravděpodobnost, že pohledávka bude dle ujednání s obchodním partnerem zaplacená. Tato často opomíjená činnost vede někdy k závěrům, že některé pohledávky, jež jsou v účetnictví zachyceny v nominální hodnotě, v praxi tuto hodnotu nemají. V tom okamžiku účetní jednotka účtuje o opravných položkách k pohledávkám. Málokdo je schopen ovládnout konání dlužníků, ale každý může řídit své vlastní kroky. V nastalé situaci je tedy v zájmu podnikatele učinit vše proto, aby splnil zákonné podmínky a aby tvorba opravné položky byla výdajem na dosažení, zajištění a udržení příjmů.

Většinou nelze ovlivnit obecné podmínky definované v § 2 zákona č. 593/1992 Sb., o rezervách pro zjištění základu daně z příjmů (dále jen ZoR). Patří mezi ně mj. podmínka, aby při vzniku pohledávky bylo účtováno do výnosů. Dále podmínka, aby příjem z pohledávky byl předmětem daně z příjmů a nebyl od daně osvobozen (dividendy při splnění podmínek apod.) nebo nešlo o v zákoně vyjmenované tituly pohledávek (převod cenných papírů a ostatních investičních nástrojů, poskytnutí úvěrů, půjček, ručení, záloh, plnění ve prospěch vlastního kapitálu, úhrady ztráty společnosti, smluvních pokut a úroků z prodlení, poplatků z prodlení, penále a jiných sankcí ze závazkových vztahů). Podnikatelé však mohou ovlivnit splnění podmínek, které jsou závislé na způsobu tvorby opravných položek, postavení věřitele a titulu pohledávky. ZoR připouští daňovou uznatelnost opravných položek v těchto případech:

opravné položky za dlužníky v insolvenčním řízení (§ 8 ZoR),
opravné položky k nepromlčeným pohledávkám splatným po 31. prosinci 1994 (§ 8a),

opravné položky k pohledávkám z titulu ručení za celní dluh (§ 8b),
opravné položky k tzv. malým pohledávkám (§ 8c).

V praxi se nejčastěji vyskytují případy, kdy podnikatelé aplikují postup dle § 8a nebo § 8c. Jelikož postup dle § 8c lze uplatňovat pouze u pohledávek, jejichž rozvahová hodnota bez příslušenství v okamžiku vzniku nepřesáhne 30 000 Kč, nastává mnoho případů, kdy jediná cesta k daňové optimalizaci je splnění kritérií uvedených v § 8a ZoR. Proto se mu budeme dále věnovat. Jde o tyto podmínky:

podnikatel musí vést účetnictví,
podnikatel neaplikuje postup pro finanční instituce (vyhrazeno bankám a pojišťovnám),
pohledávka musí být k rozvahovému datu po splatnosti déle než 6 měsíců,
zahájení rozhodčího řízení podle zvláštního právního předpisu nebo soudního či správního řízení podle zvláštního právního předpisu, jehož se poplatník daně z příjmů řádně účastní a řádně a včas činí úkony potřebné k uplatnění svého práva.

Pokud rozvahová hodnota v okamžiku vzniku pohledávky je vyšší než 200 000 Kč, platí čtvrtá podmínka bez výjimky. U pohledávek s rozvahovou hodnotou v okamžiku vzniku nižší než 200 000 Kč je možné uplatnit opravnou položku i bez splnění této podmínky, ale pouze do výše 20 % neuhrazené rozvahové hodnoty.

Lze tedy dedukovat, že smyslem těchto ustanovení je motivovat podnikatele k tomu, aby v co nejširší míře uplatňovali svá práva na zaplacení pohledávek. Je na místě zdůraznit, že čtvrtá podmínka v sobě obsahuje de facto tři podmínky, které musí být splněny současně:

zahájení řízení,
řádná účast věřitele,
včasné činné kroky směřujících k uplatnění práva věřitele na zaplacení pohledávky.

V praxi mohou nastat případy, kdy věřitel nedoloží na výzvu soudce či rozhodce listiny osvědčující

existenci pohledávky, nedostaví se bez omluvy k soudnímu či rozhodčímu řízení nebo nezaplatí včas poplatek spojený s tímto řízením. Kterákoli z těchto situací má za následek nesplnění podmínek stanovených § 8a ZoR. Není tajemstvím, že právě dodržení těchto kritérií bývá mnohdy kontrolováno ze strany finančních autorit (ať již finančních úřadů, nebo daňových poradců či auditorů při sestavování daňového přiznání). Pokud se podnikateli podaří vyjmenované podmínky splnit a toto splnění prokázat, je oprávněn tvorbu opravné položky považovat za výdaj na dosažení, zajištění a udržení příjmů v závislosti na době, která uplynula od sjednaného data splatnosti. A to takto:

- 6 měsíců, až do výše 20 % neuhrazené rozvahové hodnoty pohledávky,
- 12 měsíců, až do výše 33 % neuhrazené rozvahové hodnoty pohledávky,
- 18 měsíců, až do výše 50 % neuhrazené rozvahové hodnoty pohledávky,
- 24 měsíců, až do výše 66 % neuhrazené rozvahové hodnoty pohledávky,
- 30 měsíců, až do výše 80 % neuhrazené rozvahové hodnoty pohledávky,
- 36 měsíců, až do výše 100 % neuhrazené rozvahové hodnoty pohledávky.

Pro úplnost je na místě upozornit na zákonnou restrikcí, že opravné položky nelze uplatnit u pohledávek již odepsaných na vrub výsledku hospodaření a dále u pohledávek vzniklých:

za společníky, akcionáři, členy družstev upsaný vlastní kapitál,
mezi spojenými osobami vymezenými v zákoně o daních z příjmů.

Závěrem můžeme říct, že rozhodčí řízení je nástrojem, který umožňuje podnikatelům legálně optimalizovat daňový základ, jenž je jinak deformován špatnými pohledávkami – a to na stejné úrovni jako řízení soudní.

Ing. Jaroslav Belza
daňový poradce č.osv. 00004095



SDRUŽENÍ
ADVOKÁTŮ

PRAHA · BRNO · BRATISLAVA

- právo informačních a komunikačních technologií
- veřejné zakázky a PPP
- arbitrážní řízení
- fúze a akvizice
- právní vztahy k nemovitostem

www.rowanlegal.com



...řešte svoje věci kdekoliv

“Čas jsou prý peníze, ale peníze se nerovnájí času. Bez peněz se dá ještě vždy mnoho udělat, bez času nic.”
JAN NERUDA

Portál E-ARBITER je internetovým rozhraním pro rozhodčí řízení on-line, vedené prostřednictvím Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR, a.s. Na jeho platformě je vytvořeno pro každý jednotlivý spor vlastní on-line soudní fórum, kde celé řízení probíhá. Proces řešení sporu je založen pouze na elektronické komunikaci, a to od podání rozhodčí žaloby až po vydání rozhodčího nálezů.

On-line průběh umožňuje účastníkům sporu se kdykoliv přihlásit do soudního fóra a vidět tak aktuální stav řízení a elektronický spis. Ihned je možné podat jakékoli podání či předložit důkaz.

Odpadají výdaje za korespondenci, ztracené a nedoručené dopisy či předvolání. Řízení je účastníkem vedeno z vlastní kanceláře nebo z kteréhokoli místa na světě – bez papírování a osobní účasti na jednáních.

Rozhodčí řízení vedené prostřednictvím on-line soudního fóra portálu E-ARBITER zvyšuje komfort, šetří čas a snižuje náklady. To vše při zachování plné legálnosti a legitimacy procesu, v němž je hlavní důraz kladen na bezpečnost a ochranu komunikace. Naplněným mottem portálu E-ARBITER je „**SVOBODA KDEKOLIV KDYKOLIV**“

e-arbiter ON-LINE SOUDNÍ FÓRUM

provozovatel portálu E-ARBITER.cz
Unie pro rozhodčí a mediační řízení ČR, a.s.
office: Cejl 91, Brno 60200 Česká republika
Recepce tel.: +420 545 242 598
GSM brána: +420 739 573 440
Fax: +420 545 210 245
E-mail: unie@urmr.cz
Web: www.e-arbiter.cz, www.urmr.cz