



# NOVINY FATRA

ROČNÍK XLIII / KVĚTEN 2017

**STĚHOVÁNÍ 2017 ANEB AKCE KULOVÝ BLESK**

Důležité přesuny a předběžné termíny

strana 2

**MODERNÍ ŘEŠENÍ PRO CENTRÁLNÍ SKLAD**

Dokonalější způsob skladování

strana 3

**MALOVÁNÍ JSOU JEN TAHY ŠTĚTCEM**

Rozhovor s Vítězslavem Musilem

strana 4

**SEZNAMTE SE, ODBOR PRODEJE  
PODLAHOVÝCH KRYTIN**

Prodej podlahovin pod drobnohledem

strana 6

## Auditované výsledky společnosti za rok 2016

**Čas běží neuvěřitelně rychle. Zdá se to být docela nedávno, co jsme slavili Vánoce. A po Novém roce jsme ve finančním úseku již tradičně zahájili práce na roční účetní závěrce.**

Je třeba uzavřít všechny hospodářské a účetní operace předchozího roku a provést jejich zaúčtování do patřičného účetního období. Dochází k vyhodnocení a zaúčtování fyzických a dokladových inventur, ke kontrole účtů a k uzavření celého roku. Je to zkrátka období, kdy účetní neví „z které do které“. Účetní závěrkou ovšem celý tento kolotoč nekončí. Na řadu přichází audit. Vše, co se zaúčtovalo a vykázalo v účetní závěrce, je nutno předložit a vysvětlit auditorům.

Auditoři prověří všechny rozhodující účetní operace a kontrolní procesy nastavené ve společnosti. Cílem auditu je ověřit, zda všechny vykázané údaje v účetní závěrce odpovídají skutečnosti a zda jsou zpracované podle platných právních předpisů. Na závěr pak auditor vydá výrok k účetní závěrce společnosti, v němž zhodnotí své přesvědčení o spolehlivosti údajů, které účetní

závěrka zobrazuje. Na tento okamžik napjatě čeká spousta zaměstnanců, dle platné kolektivní smlouvy se k němu totiž váže výplata odměn za výsledky předchozího roku.

A jak zní tedy verdikt? Jaký byl pro společnost Fatra rok 2016? Z pohledu hospodaření se zapsal do historie jako úspěšný. Společnost dosáhla celkem 3,7 mld. Kč tržeb a hospodářský výsledek před zdaněním dosáhl 366 mil. Kč. Dařilo se zejména segmentům podlahovin, speciálním výrobkům a BOPETu. Ačkoli některé segmenty nedosáhly tak dobrého úrovně hospodaření, nezůstaly ani ony pozadu a přispěly k celkové pozitivním výsledkům společnosti.

Mezi nejdůležitější události roku 2016 lze rozhodně zařadit fúzi se zaniklou dceřinou společností Energetika Chropyně, a. s. Za zmínku pak rozhodně stojí také naplněný investiční program, jehož největšími akcemi byly investice do nové dvoumetrové válcovací linky, rozšíření kapacit na vstříkolistovně, zahájení rekonstrukce vysokonapěťových rozvodů a rozvojen elektrické energie v Napajedlích, rekonstrukce skladu podlahovin V17 a v neposlední řadě také zahájení příprav na

projektu Nová válcovna a mnoho dalších investičních akcí.

Mimo obnovu stávajících kapacit a budování nových bylo nutno udržovat stávající stroje, zařízení a ostatní majetek v provozuschopném stavu. O tom, že se to dařilo, svědčí zejména ta skutečnost, že nedošlo k výraznějším odstávkám výrobních zařízení. Obchodníci pak mohli bez prodlevy realizovat prodej výrobků našim zákazníkům.

Nechci na nikoho zapomenout, protože každý se svým dílem podílel na úspěšných výsledcích roku. Poděkování proto patří všem pracovníkům Fatry za jejich odvedenou práci v roce 2016.

Nyní před námi stojí rok 2017 s podobným cílem v oblasti hospodaření jako v roce předchozí. Nutno říci, že nám letos méně přejí vnější vlivy a o to bude větší výzva dosáhnout stanoveného cíle. Věřím však, že vzájemnou spoluprací dosáhneme plánovaných výsledků. Přeji nám všem mnoho úspěchů.

*Ing. Luděk Kramoliš  
finanční ředitel*

## Vyhodnocení zaměstnaneckých výhod neboli benefitů

**V průběhu loňského roku jste měli možnost prostřednictvím dotazníkového šetření zhodnotit náš současný systém zaměstnaneckých výhod.**

Souběžně s naším šetřením provedla na toto téma rozsáhlý externí průzkum i společnost Trexima Zlín. Z průzkumu, do něhož jsme se také zapojili, vyplynulo, že celkem 97 % oslovených zaměstnavatelů poskytuje svým zaměstnancům alespoň jeden benefit, v průměru však osm výhod. K nejvyužívanějším patří příspěvky na stravování, penzijní připojištění, dovolená navíc, příspěvky poskytované při významných životních jubileích. Často firmy nabízejí možnost využití pružné pracovní doby a služebních vozidel i pro soukromé účely. Na tyto výhody však dosáhne pouze omezený počet zaměstnanců. Několik málo společností nabízí i takové nadstandardní výhody, jako je firemní školka, náhrada za první 3 dny dlouhodobé pracovní neschopnosti, příspěvek na dovolenou, zdravotní volno (tzv. sick days).

V interním průzkumu jste měli možnost náš systém ohodnotit a vyjádřit se k jeho budoucí možné podobě. Zajímalo nás, které benefity nejvíce využíváte, jak jste s nimi spokojeni, které jsou pro Vás důležité a které ne, které naopak postrádáte, jakou formou byste je chtěli čerpat apod. Celkem 341 z Vás nám poskytlo své názory a postřehy, které

byly pro nás cenným zdrojem informací. Níže jsou uvedeny některé z nich. Obecně je u nás nabídka zaměstnaneckých výhod považována za adekvátní. Výhrady jsou k omezeným možnostem využití a nízké částce k uplatnění karty Benefit+. Kritizována je také komplikovanost tohoto systému a nedostatečná informovanost o něm.

**Jednotlivé odpovědi byly dále rozděleny do 3 věkových skupin:**

- 1) 18 - 29 let
- 2) 30 - 49 let
- 3) 50 let a více

**Co změnit na současném systému?**

První věková skupina by uvítala změnu v širší nabídce v oblasti sportu, masáže a wellness, možnost využití stravenek a vyšší mzdy. Druhá skupina by rozšířila nabídku o příspěvek na dopravu, více dovolených, 13. a 14. mzda navíc, podpora rodičů, zlepšení služeb O2, navýšení příspěvku na penzijní připojištění. V menší míře pak figuroval homeoffice, penzijní příspěvek ihned po nástupu do zaměstnání a příspěvek na dovolenou. Poslední skupině by se líbilo rozšíření nabídky v oblasti sportu, wellness, stravenek, vyšších a častějších odměn za jubilea a navýšení mezd.

**O jaké benefity nabídku rozšířit?**

První skupina k benefitům přidala 13. a 14. mzdu,

příspěvek na dopravu, sick days, flexipassy, volné vstupenky do ZOO a aquaparků. Druhá skupina by doplnila o sick days, příspěvek na dovolenou, podporu sportovních a wellness aktivit, příspěvek na dopravu, homeoffice, 13. a 14. mzdu, možnost využití firemní chaty či rekreačního střediska, větší podporu rodin, např. vstupy do dětem často navštěvovaných atrakcí, firemní školka a dětské tábory. Třetí skupina by nabídku rozšířila o sport a wellness, příspěvek na dovolenou, sick days, možnost volby stravenek, volné vstupy do dětských atrakcí a příspěvek na dopravu.

**Jak by podle jednotlivých skupin měly být body v cafeteria systému přidělovány?**

První a druhá skupina nejčastěji uváděla přidělení podle kvality plnění pracovních povinností při současném zohlednění délky pracovního poměru a počtu odpracovaných dní (bez nemoci, neplaceného volna). Třetí skupina podle délky pracovního poměru, aktivity navíc (např. zlepšovák) a ohodnocení pracovního výkonu vedoucím.

Jako poděkování za názor a čas jsme pro zúčastněné, kteří uvedli své jméno, připravili slosování o ceny. Vylosování 30 výherců proběhlo ve dvou kolech na poradě vedení za přítomnosti podnikového právníka a členů managementu.

*Bc. Martin Hradský  
personální ředitel*

## Veletrh hraček v Norimberku

**Mezinárodní veletrh Spielwarenmesse je jedním z největších evropských hračkářských veletrhů, na němž se setkávají výrobci i prodejci hraček z celého světa.**

Jeho dějištěm je německý Norimberk, který leží takřka za našimi humny. Letošní ročník byl již 68. v pořadí a konal se ve dnech 1. - 6. února. Své výrobky tu prezentovalo více než 2 800 vystavovatelů z 63 zemí světa na ploše 170 000 m<sup>2</sup> (což je asi 30 fotbalových hřišť). A nechyběly mezi nimi ani čtyři desítky českých firem včetně té naší.

Na výstavišti se předvádělo více než milion výrobků, z toho 75 000 novinek. V záplavě jiných hraček byl náš

stánek v Hale 1 ojedinělý a pro návštěvníky velmi zajímavý. Premiéru zde mělo naše nové Indiánské teepee.

Bylo dominantou stánku a spolu s Buvolem a Indiánskou kánoe představovalo dokonalé lákadlo pro nové i stávající zákazníky.

Obrovský úspěch v Norimberku zažily všechny naše nafukovací hračky a my jsme zde získali spoustu nových obchodních kontaktů. Spolupráci jsme zatím navázali s třemi novými zákazníky. Pro zajímavost mohou uvést, že v zahraničí si jako první budou mocí Indiánské teepee zakoupit lidé v Irsku a v obchodech se suvenýry v národních parcích v Jihoafrické republice.

*Bc. Eva Šimčáková  
prodejce*



## ČÍSLO MĚSÍCE 238

V roce 2016 bylo vystaveno celkem 238 nových požadavků na výrobovou inovaci. Z tohoto počtu bylo zavedením nového výrobku úspěšně ukončeno celkem 52 požadavků. Další 20 úkolů čeká na zpětnou vazbu ze strany zákazníka. Zbýlé požadavky jsou buď stále v řešení, nebo již byly uzavřeny bez realizace.

## AKTUALITY

**Pohár pro vítěze**

Druhou březnovou neděli se ve Ski areálu Razula uskutečnil 1. ročník soutěže v silovém hasičském víceboji „Zimní železný hasič Velkých Karlovic“. V disciplínách TFA - simulace záahové činnosti v záahovém oděvu pro hasiče se vzduchovým dýchacím přístrojem jako zátěží (master ADP) nás tu reprezentoval Bc. Roman Tvrdoň. Podmínky byly velmi náročné, teplota padala k -5 °C, trať byla místy skryta pod sněhem a místy zablácená. Program akce byl následující: roztažení hadic 2 x 2 C cca 30 m, motání hadice B, převálení traktorové pneu 2x tam 2x zpět, 60 úderů kladivem do hammerboxu, 2 m bariéra, schody se zátěží (gumové silniční stojany - 2 x 28 kg). Tato soutěž dokonale prověřila nejen fyzickou všech účastníků, ale i jejich celkovou profesionální připravenost.

Přestože svou účast pokládal Roman Tvrdoň spíše za trénink na letošní sezónu, povedl se mu „husarský“ kousek a obsadil krásné třetí místo. Je to náš borec na konec.



## SOUTĚŽ

Opět jsme si pro Vás připravili soutěž. Tentokrát můžete vyhrát vstupenky pro dvě osoby do napajedelského Muzea nebo poukaz v hodnotě 250 Kč do kina v Napajedlích.

**Soutěžní otázka zní:**

**Které skákací zvířátko, vyráběné v současnosti ve Fatře, nenajdete na Hřišti hraček Muzea Napajedla?**

Řešení zašlete nejpozději do konce měsíce května na adresu adela.moricka@fatra.cz. Do předmětu e-mailu uveďte heslo „Soutěž“. Vylosování proběhne za účasti zástupců vedení společnosti a právníka 5. června 2017. Výsledek soutěže bude zveřejněn v příštím čísle podnikových novin.



## Stěhování 2017 aneb akce Kulový blesk

**Z důvodu připravované velké investiční akce proběhne v průběhu letošního roku poměrně rozsáhlé stěhování, které výrazně ovlivní běžný provoz v naší společnosti.**

Předkládáme Vám přehled těch nejdůležitějších přesunů s uvedením termínů, které mohou být ještě průběžně upravovány.

### • Sklad režijních materiálů a náhradních dílů

Současný sklad a kancelář nákupu ND se přesune z b. 25 do nově upravovaných prostor ve 2. NP b. 32. Přístup do těchto prostor bude možný po schodech nebo výtahem ze strany od HZSP.

**Termín:** červen 2017

### • FOL-Obal

Externí firma, která je u nás v nájmu, se kompletně vystěhuje z b. 23 a bude koncentrována v b. 42 a 42a. Stěhování již probíhá a bude ukončeno do konce června.

**Termín:** červen 2017

### • Fanam

Také další externí firma zůstává v našem napajedelském areálu, svou výrobu však přesune do b. 36 (za jídelnu). Kanceláře bude mít Fanam i nadále v b. 25, a to ve 4. NP.

**Termín:** červen 2017

### • Stabos

Rovněž Stabos zůstává v areálu a svou malou kan-

celář bude mít nově v b. 43 ve zvýšeném přízemí, vstup ze strany od vnitrodopravy.

**Termín:** květen 2017

### • Výroba kašírovaných plechů

B. 15 čeká demolice, a proto se výroba kašírovaných plechů přestěhuje do přízemí b. 23, do míst, kde dříve stávala linka Erema.

**Termín:** 4. Q 2017

### • Výroba svařovaných fólií

Svařované fólie uvolní místo v přízemí b. 25 a výroba se v menším rozsahu přesune do 2. NP b. 23, kde využije bývalé prostory FOL-Obalu.

**Termín:** 4. Q 2017

### • Sklady hotových výrobků

Sklady HV se připravují na velkou reorganizaci. Formátované podlahoviny a doplňky k nim budou umístěny do právě dokončovaného V17 na Zámoraví. Granulát bude nově skladován v b. 43, kde budou soustředěny i veškeré technické fólie (dosud byly částečně v b. 26). Pro hydroizolační fólie je určen prostor v b. 48 (místo uvolněné po granulátu) a dále na manipulační ploše stávajícího parkoviště za administrativní budovou.

**Termín:** květen-červenec 2017

### • Sklad surovin

Stále rostoucí nároky na skladování vstupních surovin budou částečně pokryty využitím b. 26, kterou sklad surovin kompletně převezme po skladu technických fólií.

**Termín:** červen-červenec 2017

### • Sklady obalových materiálů

Z důvodu připravovaných demolic budov V5, V6, V7 a V12 se sklad obalových materiálů přesune dočasné do mobilního skladu na ploše po bývalém ICT. Po dokončení nově připravované investice cca v r. 2019 mu budou přiděleny prostory v rámci rozšířené b. 25.

**Termín:** červenec 2017

### • Sklad plynů

Současná pozice skladu plynů představuje bohužel překážku v budoucí pozemní komunikaci. Celý objekt proto musí být přesunut do sousedství skladu podlahovin V14 na Zámoraví.

**Termín:** 4. Q 2017.

### • Rytelna

Rytelna zůstává v b. 25, nicméně se ze stávajícího 4. NP přesune do 2. NP.

**Termín:** 1. Q 2018

### • Dílna energetiky

Dílna původně fungující v b. 42a již našla dočasné útočiště v b. 26a. Po dokončení rekonstrukce V15 na Zámoraví se definitivně přesune právě sem.

**Termín:** 4. Q 2017

### • Parkoviště pro zaměstnance

Stávající parkoviště za administrativní budovou s příjezdem od nákladní brány bude po letech znovu začleněno do hlavního areálu firmy. Jako náhrada je pro zaměstnance připraveno nové parkování u Moravy.

**Termín:** 2. Q 2017

*Petr Pernička  
ředitel úseku logistiky*

## Domovní předávací stanice ve znamení spokojenosti a úspory

**Úsek energetiky se snaží hledat cestu, která do budoucna zachová a zkvalitní dodávku tepla a tepelný komfort za příznivé ceny pro všechny naše odběratele v Chropyni, obyvatele sídliště nevyjímaje. Již v minulosti byly proto uskutečněny zásadní změny ve výrobě a rozvodu tepla jako např. výstavba teplovodní kotelny, realizace kogenerační jednotky, rekonstrukce rozvodů tepla a v minulém roce výstavba nové vysokotlaké regulační stanice plynu.**

Hledali jsme také nejlepší nabídku pro odběratele tepla na sídlišti - tzn. pro jednotlivé bytové domy, které provozují domovní předávací stanice (DPS). Tyto stanice jsou v majetku jednotlivých domů - společenství vlastníků bytů. DPS byly pořízeny před 15 - 20 lety, načež proběhla schůzka se všemi zástupci společenství vlastníků bytů a formou prezentace jim byly nabídnuty různé formy rozvoje.

V roce 2016 si jedno ze společenství vybralo variantu dodávky nové domovní předávací stanice na klíč

a následně smluvní zajištění provozu a údržby DPS ze strany Fatry. Smlouva o dílo a dodávku DPS byla pak podepsána v květnu 2016 a dílo bylo po předchozím zkušební provozu protokolárně předáno v říjnu 2016, přičemž odstávka v dodávce teplé vody trvala pouze jeden den.

Nová DPS byla projektově připravena dle pečlivého zadání našich pracovníků. Část vodo-topo byla zajištěna vlastními zaměstnanci, část MaR byla realizována dodavatelsky. Byly využity bohaté zkušenosti s provozem objektových předávacích stanic. Že se dílo povedlo, o tom svědčí absence jakýchkoliv reklamací, poruch či odstávek zařízení.

Rekonstrukcí předávací stanice bylo dosaženo plně automatického provozu daného zařízení, které kromě běžných funkcí jako řízení teploty do radiátorů dle venkovní teploty a řízení teploty užitkové vody zajišťuje i řízení tlakové diference na nastavitelnou hodnotu, a sice na výstupu z předávací stanice (proti efektu šumění termostatických ventilů). Dále pak zabezpečuje sledování odstávek dodávky pitné vody s odstavením čerpadel pro zabezpečení proti tzv. chodu na sucho,

jakož i hlídání dosažení teploty topné vody dle kvitermní křivky (tato funkce dokáže vyhodnotit i jiné poruchy a nestandardní jevy v systému) a není nutno čekat, až na problémy upozorní uživatelé bytů. Díky připojení na dispečink úseku energetiky společnosti Fatra bylo možno nabídnout smluvní zabezpečení provozu této stanice s využitím výhod dispečinku s NONSTOP pohotovostí. Smlouva řeší zabezpečení činností dle požadavku zákazníka a v tomto případě např. i čištění ohříváku TUV.

Pro zástupce vlastníka je prostřednictvím internetu zpřístupněna vizualizace stanice, kde je možno sledovat veškeré parametry, a jednoduchým způsobem jsou zde zobrazeny i teploty dosahované v minulosti. Zákazník je s nastavenou regulací vytápění v radiátorech spokojen a vyhovuje mu i teplota vody z kohoutků, která neklesá ani ve špičkových odběrech.

V současné době probíhá posouzení dalšího činžovního bytového domu s menším počtem bytů. Úsek energetiky je připraven dodat domovní předávací stanice i dalším zájemcům.

*Libor Blažek  
vedoucí odboru obchod energiemi*

## KULTURA

### Dokonalá svatba

**Také letos navazujeme na spolupráci s Městským divadlem Zlín. Tentokrát jsme vybrali představení současného britského dramatika Robina Hawdona Dokonalá svatba. Jedná se o situační komedii, uskuteční se 23. května od 18.00 hod a bude odměnou za dobrou práci pro některé naše zaměstnance.**

Komedie Dokonalá svatba měla premiéru v roce 1994 a od té doby baví diváky po celém světě. Městské divadlo Zlín ji premiérově uvedlo v roce 2014. Dozvíte se v ní, že pravá láska nakonec zvítězí, jen je třeba zjistit, která to je. Ženich si tím totiž ani bezprostředně před svatbou není právě jistý. A jak to všechno dopadne? Vezmou se? Nechte se překvapit.

Bližší informace k organizaci budou upřesněny.

*Mgr. Adéla Mořická  
personalistka*



## ODBORY

### Informace o činnosti PRO Fatra Napajedla

Společné zasedání členů PRO, úsekových důvěrníků a členů revizní komise se uskutečnilo 3. února. Pozvání přijal i generální ředitel Ing. Pavel Čechmánek. Všichni přítomní odboráři byli detailně obeznámeni s novou Podnikovou kolektivní smlouvou na rok 2017 a s nabídkou Katalogu činností a aktivit PRO na rok 2017.

Členové sportovní komise a PRO Fatra Napajedla uspořádali dne 3. března ve Zlíně 2. ročník Odborářského turnaje v bowlingu o putovní pohár. Zvítězilo družstvo ze ZR č. 6 PPF "Nekonečná díra" a do příštího ročníku se stalo držitelem putovního poháru. Na druhém místě se umístil tým ze ZR č. 7 Válcovna, třetí příčku obsadili hráči ze ZR č. 2 Zdeněk Zámečník a spol. V pořadí žen byla jednoznačně nejlepší Martina Krsičková, v pořadí mužů Tomáš Vydřal. Turnaj se těší velké oblibě a účastní se jej stále větší počet hráčů. Důkazem je čtyřicet odborářů, kteří si užili krásné sportovní odpoledne.

Dle plánu Katalogu činností PRO se v sobotu 1. dubna uskutečnil plánovaný zájezd do obchodního centra G3 Shopping Resort Gersdorf, a to konkrétně do jeho části PRIMARK, kterého se zúčastnilo celkem osmačtyřicet žen. Vzhledem k tomu, že spokojenost všech byla nadmíru velká, zopakujeme si tento tematický zájezd i v podzimním čase.

59. Divadelní festival ochotnických souborů Napajedla ve dnech 28. 4. - 5. 5. 2017 navštíví 16 odborářů, kterým PRO zajistila velmi výhodné permanentky. Přejeme jim příjemný kulturní zážitek.

*Jana Hrabíková  
předsedkyně PRO Fatra Napajedla*

### Oslava svátku MDŽ

Mezinárodní den žen (MDŽ) připadá v kalendáři na 8. března. Jedná se o svátek, který byl s velkou oblibou slaven především během minulého režimu a snad proto je s ním i dnes bohužel spojován. V důsledku toho mnoho lidí MDŽ ignoruje a neslaví. Vznik MDŽ ale sahá dál do minulosti, konkrétně do roku 1907, kdy byla poprvé vyčtena myšlenka, že by ženy měly mít volební právo. Tento den je ale spojován především se stávkou newyorských švadlen, které pod heslem „chléb a růže“ vyšly 8. března 1908 do ulic a požadovaly volební právo, lepší pracovní podmínky, zkrácení pracovní doby a zákaz práce dětí. MDŽ prošel mnoha změnami a v současné době je ve světě vnímán jako den boje za mír, spravedlnost a rovnoprávnost.

K oslavám tohoto významného svátku se připojila i odborová organizace ZO OS ECHO v Chropyni a vyjádřila tak poděkování ženám, které se starají o své děti a rodinu a zároveň mají vynikající pracovní výsledky. Naše ženy jsou silné, pracovitě a nenahraditelné.

K této významné příležitosti uspořádala ZO velmi vydařený „retro“ večírek.

*Zdeňka Staňková  
předsedkyně ZO OS ECHO  
Fatra, a.s., Chropyně*



*Těmito řádky bychom chtěly poděkovat naší předsedkyni Zdeňce Staňkové za uspořádání skvělého večírku k MDŽ. Nejen za tuto akci jí patří velký dík. Za všechny zúčastněné: Olga Navrátilová, Hana Ottová a Eva Schejbalová*



## Gramatické zamyšlení

**Napajedla. Původně osada, která vznikla ve 14. století na významné obchodní stezce a odjakživa byla strategicky důležitým bodem.**

Svůj název získala pravděpodobně podle legendárního brodu na řece Moravě, který však dnes už na zregulovaném toku nenajdeme. A právě tento brod využívaly obchodní i vojenské karavany při svých cestách od Baltu do středomoří a zpět a napájely zde své koně.

Nyní je město součástí Zlínského kraje a žije v něm více než 7 tisíc obyvatel.

Napajedla. Zeměpisné jméno pomnožné, podle pravidel českého pravopisu má v 6. pádě tvar „Napajedlech“ i „Napajedlich“. Obojí je správně. Mezi místními je ovšem zažitý a od nepaměti používaný tvar „Napajedlich“, a to nejen v běžném ústním vyjádření, ale i písemném. V této podobě se používá i v naší společnosti. Ctíme gramatiku, respektujeme tradici a zůstaňme prosím v Napajedlich.

Fatra. Společnost s více než osmdesátiletou tradicí se sídlem v Napajedlich. Její název je nutno psát ve stejné formě, v jaké je zapsán v obchodním rejstříku a jak jej

předepisuje náš interní Design manuál. Rozhodně nepoužíváme tvar „FATRA“.

Jinak je to podstatné jméno rodu ženského. Skloňování názvů firem, institucí, společností či značek nebývá problematické, pokud je lze přiřadit ke gramatickému rodu a příslušnému vzoru na základě zakončení ve výslovnosti. Název Fatra se skloňuje podle vzoru žena. Zdůrazňuji - skloňuje se! Nepracujeme tedy ve „Fatra“, ale pracujeme „ve Fatře“, jedeme „do Fatry“. V mluveném projevu užíváme tvar správný, nedělejme si ostudu ani ve vyjádření písemném.

Akciová společnost. Označení typu právnické osoby a jejich zkratky, jako je např. a. s., spol. s r. o., v. o. s. apod., chápeme jako přístavková spojení a ve větě je oddělujeme čárkou z obou stran.

Je-li však společnost v obchodním rejstříku zapsána chybně (např. Alfa a. s.), pak se v praxi zpravidla vyžaduje, aby byl chybný zápis dodržen i v dokumentech administrativně či právně závazných. Není-li v obchodním rejstříku zapsána čárka před zkratkou, ve větě souvislosti pak čárka nepatří ani za tuto

zkratku, např. „Akci pořádá Alfa a. s. za mediální podpory regionálního tisku.“

Naši společnost nám do obchodního rejstříku našťáště zapsali správně, proto její právní formu v textu čárkou oddělujeme z obou stran. „Fatra, a. s., dosáhla v roce 2016 rekordních výsledků.“

Velká část naší každodenní komunikace se děje písemnou formou. Umíme napsat vhodným stylem jasný plynulý text bez gramatických chyb? Ruku na srdce, kolik z nás to dokáže? A přitom znalost pravopisu není jen záležitostí čistě jazykovou, ale i společenskou vizitkou. Hrubé chyby v textu vypovídají o úrovni člověka víc než vědecké tituly před a za jménem a zároveň působí asi stejně vhodně jako masné skvrny na košili. Až budete příště něco psát, zkuste při tom myslet.

Nebo nezkoušejte. Možná jste přesvědčeni, že v praktickém životě není znalost pravopisu potřeba. Nakopec je asi jedno, jestli si na rohlík umíte namazat sýr anebo sír. Hlavní je to, že ho umíte namazat.

- iza -

## Moderní řešení pro centrální sklad

**Ke svému cíli má namířeno dlouho připravovaná rekonstrukce budovy V17 na Zámoraví.**

Na místě bývalého potisku Lemoflex vznikl nový moderní sklad určený pro skladování podlahových krytin (PK) v dílcích a souvisejících doplňků. Výrobky Thermofix, FatraClick, Imperio, RS-click a dále podlahové lišty, šňůry, vzorníky atd. budou přemístěny z budovy č. 43 do V17. Společně se sousední budovou V14, kde jsou skladovány podlahoviny v rolích, dojde ke koncentraci veškerého sortimentu segmentu PK na Zámoraví. Naše zákazníci tak budeme schopni obsloužit z jednoho místa bez nutnosti přejíždět mezi různými sklady na různých místech našeho areálu.

Objekt V17 je nyní v režimu dočasného užívání a připravuje se kolaudační řízení. Spuštění provozu skladu se předpokládá v květnu 2017.

Využitelná plocha skladu je 1 350 m<sup>2</sup> + venkovní zastřešená část 252 m<sup>2</sup> a zahrnuje 2 100 paletových míst. Jsou zde dvě nakládací místa (tzv. gate - brány), která budou sloužit pro expedici výrobků ze skladu. Sklad je vybaven regálovým systémem tvořeným konzolovými, stacionárními a pojízdnými paletovými regály.

Systém pojízdných paletových regálů zajišťuje přístup ke každé paletě jedinou pracovní uličkou. Využitím těchto regálů se zvýší kapacita skladu až o 100 % oproti klasickému řešení při zachování přístupu ke každé paletě. Tím se šetří také provozní náklady celého prostoru (energie, osvětlení).

Ulička se otevírá dle potřeby na základě příkazu, který zadá obsluha pomocí dálkového ovladače nebo stisknutím spínače. Paletové regály jsou usazeny na pojízdných podvozcích poháněných motory, které jezdí na kolejnicích pomocí pojezdových koleček. Kolejnice jsou zapuštěny do betonové



podlahy. Celý systém je doplněn o bezpečnostní prvky a pojištění podvozků je řízeno elektronicky. Poslední zakládací úroveň je ve výšce 8 m. Samozřejmostí je zavedení systému WMS (systém řízení skladu) na segmentu PK s využitím čteček čárových kódů. Každé paletové místo bude označeno čárovým kódem a tím bude zajištěn okamžitý přehled o využitelnosti skladových pozic. Ve skladu je dostupná síť WLAN (WiFi). K manipulaci s paletovými jednotkami bude používána odpovídající manipulační technika, tj. 2 retraky (speciální vysokozdvizný vozík pro zakládání do vysokých úrovní), 2 ručně vedené nízkozdvizné vozíky a 1 vozík vysokozdvizný.

Retraky jsou vybaveny kamerovým systémem pohybujičím se na vidlicích a zabezpečují tak dokonalý přehled obsluhy při manipulaci se zbožím či materiálem i při maximální výšce zdvihu. Vozíky jsou vybaveny veškerými bezpečnostními prvky, které jsou nutné pro rychlou manipulaci ve výškách regálových systémů, a mají nastavitelnou rychlost zdvihu i pojezdu.

Sklad bude obsluhovat 5 pracovníků, kteří budou zajišťovat příjem hotových výrobků a zboží, zaskladnění do paletových pozic a také veškerou expedici. Součástí jejich práce bude i kusový výdej pro naše zákazníky.



Přínosy této změny jsou zřejmé - centrální expedice z jednoho místa, lepší přehled o všech výrobcích, systém WMS, moderní sklad, odpovídající zázemí pro pracovníky skladu a zvětšení skladové kapacity (přestěhováním z b. 43 do V17 se uvolní plocha, kde bude možné skladovat granulát z b. 48 a technické fólie z b. 26).

Bc. Martin Jelínek  
vedoucí odboru logistiky

## Registrace tržeb pod kontrolou

**Povinnost zavedení systému elektronické evidence tržeb (EET) vyplynula ze zákona o evidenci tržeb z roku 2016. Termíny jejího spuštění mají nabíhat dle jednotlivých činností ve čtyřech fázích. Protože provozujeme maloobchodní činnost, týkala se nás fáze druhá, startující 1. 3. 2017.**

Bylo nutno zajistit, aby o každé hotovostní platbě (včetně plateb platební kartou) byla odeslána na Finanční správu data v předepsané struktuře a nazpět získán kód (tzv. FIK - fiskální identifikační kód), potvrzující, že správce daně zaevidoval tržbu na základě zasláné datové zprávy. Tento jedinečný kód se potom tiskne na účtence nebo potvrzení o přijaté platbě.

Příprava probíhala ve dvou liniích. Jednak byl v datovém centru Agrofert zřízen společný server pro všechny systémy SAP ke komunikaci s Finanční správou a současně se prováděly potřebné úpravy v našem informačním systému SAP, jednak jsme implementovali pokladní systémy MERCATOR na externích skladech HIF. Jejich úkolem je kromě zajištění EET též zrychlit odbavování zákazníků. Hlavním dodavatelem byla v obou případech akciová společnost SICONET.

Byly provedeny nezbytné administrativní úkony jako registrace provozoven, pokladních míst a vyřízeny kvalifikované certifikáty pro elektronický podpis.

Pokladny MERCATOR se nám nepodařilo k požadovanému termínu spustit, neboť pro jejich spo-

lupráci se systémem SAP je zapotřebí provést rozsáhlejší softwarové úpravy a nastavení. Komunikaci s Finanční správou tedy zatím vedeme pouze prostřednictvím informačního systému SAP.

Veškeré úpravy potřebných systémů i průběžné testování prováděných změn i přes mnohé problémy probíhaly díky vysokému pracovnímu nasazení všech zúčastněných rychle a systém byl připraven k produktivnímu provozu včas. A mohlo se začít.

Od 1. 3. 2017 evidujeme všechny hotovostní platby v systému EET.

Ing. Jana Malovaná, metodička  
Ing. Jaroslav Šinčl, vedoucí odboru ICT

## PRACOVNÍ JUBILEA

### 15 odpracovaných let

Adámek Miroslav	stř. 115000
Faitl Petr	stř. 954000
Kroupa Ondřej	stř. 110000
Maráková Jitka	stř. 120000
Podlas Pavel	stř. 260000

### 20 odpracovaných let

Kubiček Libor	stř. 112000
Pavliková Dana	stř. 951500

### 25 odpracovaných let

Navrátil Vladimír	stř. 107000
Stratil Petr	stř. 951100
Vlk Libor	stř. 110000

### 30 odpracovaných let

Foltýn Jan	stř. 951300
Močíčka Roman	stř. 145000
Pelikán Igor	stř. 945000
Rožnovská Jitka	stř. 107010
Řehůrková Věra	stř. 170010
Šimko Josef	stř. 951600
Špačková Věra	stř. 145000
Uherek Václav	stř. 107000
Zoubková Dana	stř. 932000

### 40 odpracovaných let

Křemeček Josef	stř. 116000
----------------	-------------

## ODCHODY DO DŮCHODU

Binar Eduard	stř. 908300
Hegedúsová Žofie	stř. 230000

Všem zaměstnancům, kteří odešli do důchodu, děkujeme za léta strávená poctivou prací ve Fatře a přejeme jim pevné zdraví, spokojenost a spoustu životního elánu a optimismu do dalších let.

### Získejte odměnu za nového „fatrováčka“.

Pomozte nám najít vhodné zaměstnance do našich řad. Pokud někoho znáte, důvěřujete mu a jste přesvědčeni, že pro nás bude přínosem, neváhejte a předejte na něj kontakt personálnímu oddělení.

**V případě, že se Vámi doporučený zaměstnanec osvědčí, můžete obdržet odměnu ve výši až 10 000 Kč.**

Více si o této možnosti přečtete v Rozhodnutí ředitele PÚ č. 04.





# MOZAIKA OSOBNOSTÍ - ZAOSTŘENO NA TALENTY

## ROZHOVOR / VÍTĚZSLAV MUSIL - MALOVÁNÍ JSOU JEN TAHY ŠTĚTCEM

**V prosincovém vydání našich novin jsme Vás ve zkratce seznámili s tvorbou Vítězslava Musila. Jsme přesvědčeni, že Vás budou zajímat podrobnosti o tom, jak jeho láska k malování vznikla, kdo je jeho inspirací nebo jaké jsou jeho umělecké sny.**



### Kdo a kdy vás přivedl k malování?

K malování jsem nebyl přiveden konkrétní osobou, první impuls bych viděl spíše v přirozené dětské náklonnosti ke všemu, co je barevně pestré. Jako dítě jsem rád kreslil obrázky květin, motýlů, zvířat apod., např. do školních sešitů přírodovědy. A také jsem si doma zkoušel tužkou portréty podle fotografií. Ale vážnější nasměrování přišlo až v průběhu střední školy. Na vojně jsem pak kreslil kamarádům portréty jejich dívek (nebo akty jiných dívek). Po návratu z vojny jsem se malování pak začal věnovat ještě intenzivněji.

### Máte výtvarný talent v genech?

Netroufám si odhadnout, z jaké části je to u mne dáno geneticky. Výborné portréty tužkou ale uměl můj děda a ve výtvarných aktivitách se v naší rodině dařilo a daří více lidem. Vždycky říkám, že kreslení či malování se skládá jen z rovných a zakřivených čar a tahů štětcem, a ty umí přece udělat každý. To hlavní je mít chuť něco vytvořit, být trpělivý při tvorbě a nenechat se odra-



dit, když se obraz občas nepodaří zdárně dokončit (ono by to tak mělo být v životě se vším).

### Jakou technikou nejraději malujete?

Začínal jsem postupně tužkou (zvládnutí kresby je základem), uhlem a klasickými temperovými barvami. Časem jsem přešel na olejové barvy, což je z mého pohledu „královská“ technika. Asi před čtyřmi lety jsem se rozhodl vyzkoušet barvy akrylové. Olej a akryl jsou diametrálně odlišné, co se techniky malování týče. Akryl velmi rychle zasychá, proto obraz můžete dokončit i za jediný den. Olejovými barvami tvoříte obraz i několik týdnů či měsíců. Já mám raději olejové barvy, protože mi umožňují dokonalejší přechody mezi jednotlivými barvami a velmi jemné přechody světla a stínu.

### Zařadil byste nějak váš styl?

Asi jako každý, kdo maluje obrazy, si vyzkouší různé styly. Já od počátku inklinoval nejvíce k surrealismu, což bylo umělecké hnutí dvacátých a třicátých let 20. století navazující na tvorbu „dada“ a na „metafyzickou malbu“ de Chirica. Náměty obrazů bývají fantastické, snivé, neloogické (M. Ernst, J. Miro, S. Dalí a u nás Štyrský, Toyen, Síma, Muzika...). Občas jsem zkoušel i suprematismus, založený na geometrické abstrakci (K. Malevič). A můj styl? Dříve to byl lehký surrealismus, v posledních letech jsou to ženy s květinami - jako portréty nebo poloakty.

### Kde hledáte nápady?

Nápady nehledám, ty musí přicházet samy, nebo aspoň já mám ten pocit, že se mi samy „vynořují“ v myslí.

### Inspirujete se ve svém okolí nebo třeba ve snu?

Okolí inspiruje vždy, i když já bych termín „okolí“ zúžil na „ženy - múzy“ (a nemusí to být nutně dcery boha Dia) v mém okolí.

### Malujete jen pro sebe nebo svá díla také vystavujete?

Několik nabídek na uspořádání výstavy jsem dostal, ale nebylo a není to motivací pro mé malování. Své obrazy mám vystaveny doma - tedy těch pár desítek, které při svém vzniku neměly předem daného adresáta. Desítky dalších obrazů, které adresáty měly, jim dnes snad stále ještě dělají radost v různých koutech naší země.

### Máte nějaký malířský rituál, jako si třeba spisovatelé oblékají spisovatelské ponožky?

Dnes už žádný malířský rituál nemám. Snad v dřívějších letech, to v mém „ateléru“ nesměl chybět absint.

### Potřebujete pro malování určitou atmosféru nebo zkrátka malujete kdykoliv máte čas?

Pro malování prvních fází obrazů, např. základních barevných podkladů portrétu a jeho kontur, potřebuji atmosféru klidu, nejlépe absolutní samoty. Když mám už ale hrubou malbu hotovou, detaily a „zdobení“ obrazu dalšími motivy už mohu

dělat kdykoliv mám čas a v běžné všednodenní atmosféře.

### Kdo je vaší malířskou inspirací?

Je-li touto „malířskou inspirací“ míněno, zda je v mém životě někdo, kdo je mi inspirací - motivací pro to, abych maloval, pak je to mimo jiné můj syn, který má stále zájem rozšiřovat si svou pražskou sbírku „mých“ obrazů. A jsem rád, že mám též svou múzu, jejíž totožnost si pochopitelně nechám pro sebe.

### Máte, pokud jde o malování, nějaký dosud nesplněný sen?

Nenazval bych to nesplněným snem, je to spíše „prozatím nezrealizovaný obraz“. Mám rád některé z obrazů Gustava Klimta - konkrétně ty, na nichž je patrný vliv japonského umění, starého Egypta a byzantské Ravenny. Jsou mi blízké zejména ty, kterým vévodí ženy a jsou malovány ve zlatých tónech. I přes svou „jen“ dvourozměrnou perspektivu jsou prosyceny hlubokou citovostí. A to je pro mě výzva, kterou jsem si dal - tedy zrealizovat (namalovat) obraz v obdobném duchu - velký formát, mnoho propracovaných detailů, převaha zlatavých tónů a samozřejmě ústřední motiv - moje múza.

### Na které své dílo jste nejvíc pyšný?

Dříve než začnu s poslední fází - lakováním, každý barvami dokončený obraz si několikrát dlouhé hodiny prohlížím a doлаduji drobnosti. Pokud nejsem spokojen a nedokážu jej jakkoliv dotáhnout, abych se do fáze „ano, jsem spokojen“ dostal, už ho ani nelakuji. Obrazy, které se dočkají lakování, ty pak mám rád. A snad bych pro ně i (s jistou rezervou) mohl použít poslední slovo z vaší otázky - pyšný. Ale skutečně pyšný budu snad až na onen prozatím nezrealizovaný obraz „múza ve zlatých tónech“.

*Děkuji za rozhovor a přeji, ať se do fáze „ano, jsem spokojen“ dostáváte co nejčastěji, a ať už brzy „pozlatíte svou múzu“ a stanete se po právu pyšným...*

Mgr. Adéla Tománková Kotková

## ANKETNÍ OTÁZKA

# MÁTE DOMA ZVÍŘÁTKO?



### MgA. Veronika Vašátková, technolog, stř. 106010

Doma mám labradora retrívra, se kterým pravidelně navštěvujeme moje druhé zvířátko, které se do bytu nevejde - koně. Láska ke koním je moje závislost, kterou nikdy nehodlám léčit a jsem za ni ráda. Taková vyjížďka do přírody dává člověku pocit svobody a harmonie. Pokud jste ještě na koni nejeli, vše doporučuji to zkusit. Ježdění je ideální lék na pocuchané nervy a zkrivená záda!

### Martina Kunčarová, personalistka, stř. 920000

Kdysi jsem se domnívala, že odpověď na takovou otázku bude velmi jednoduchá - NE. To bych se ale nesměla vdát za někoho, jehož snem bylo pracovat v ZOO, a tuto skutečnost úspěšně před svatbou tajil. Nejdřív to začínalo nenápadně. Velké akvárium, želvičky, křeček pro děti, aby se naučily o něco starat. Nena-



čily, smradlavé klece a terária uklízely jen pod hrozbou násilí. Pak přišel manželův největší koníček - papoušci, dnes jich má několik desítek. Jaký tatínek, takový syn. Ten domů nejprve nenápadně přinesl terárium s jedním párem gekončků. Dnes je v pokojíku terárií šest. Jako poslední přišla do rodiny naše britská slečna Komtesa a dnes můžu s klidným srdcem říct, že si nás omotala kolem tlapy na 100 %. Takže na otázku „máte doma zvířátko“ odpovídám: Ano, máme doma zvěřinec.

### Roman Výmola, mistr výroby, stř. 114000

Doma chovám přes 30 let papoušky nejrůznějšího druhu (žaky, amazony a ary). V současné chvíli jich máme 10 párů. Chov papoušků s sebou nese obzvlášť v době narození mláďat potřebu celodenní péče, kdy je potřeba krmit je injekční stříkačkou se speciální kaší co dvě hodiny (např. Ara svá mláďata vůbec nekrmí). Každý pár musí být umístěn zvlášť, protože by se nesnesly. Pro tyto účely jsme postavili speciální domek, kde mají své voliéry. Péči obstarává převážně manželka.

## Bavíme se

Zvířátka mají důležitou schůzku. Když je skoro u konce, vejde do dveří rozčilená stonožka a zařve: „Který blbec dal na dveře ceduli Před vstupem si očistěte boty?“

Je krásný jarní den a děda říká babce: „Pamatuješ, Máno, jak jsme si dávali rande u rybníčka? Co kdybychom si to po 50 letech zopakovali.“

„Jo, to by šlo, dědo, tak v neděli ve tři.“  
Děda s kytičí narcisů obchází kolem rybníka a babča pořád nikde. Dožere se a jde domů. Babča sedí u televize a sleduje v pohodě seriál. Děda se rozčiluje: „Bábo, já jako starý blbec čekám a ty čumíš na televizi!“  
„Víš, dědo, voni mě naši nepustili.“

Na telegrafním drátě visí několik netopýrů hlavou dolů, a tu z ničeho nic se jeden prudce otočí a zůstane hlavou nahoru.  
„Hele, co je s ním?“ ptá se jeden.  
„Nevím, asi omdlel.“

Na větví visí dva lenochodi.  
První den se nic neděje, druhý den nic, třetí to samé. Čtvrtý den pootočí jeden hlavou a druhý to komentuje: „Ty jsi nějak nervózní!“

Žena hrdě říká muži: „Naučila jsem našeho kocoura chodit na splachovací záchod!“  
Muž: „Výborně, jen ho ještě nauč čekat, až dočtu.“

Pes: „Pán mě krmí, stará se o mě, dává mi střechu nad hlavou - určitě to je Bůh!“  
Kočka: „Pán mě krmí, stará se o mě, dává mi střechu nad hlavou - určitě jsem Bůh!“



# FATRA RODINNÝ DEN

+DESÍTKA OKOLO KOMÍNA

## AGROFERT

# RUN

2017

# 10/6/2017

AREÁL FATRA, a.s.  
NAPAJEDLA

## PARÁDNÍ DEN PRO BĚŽCE I CELOU RODINU ZÁBAVNÝ A SPORTOVNÍ PROGRAM

BABY / MINI 300 / MINI 600 / JUNIOR 1 km / IMPULS RODINNÝ BĚH 1 km  
FATRA KLIMATEX DESÍTKA OKOLO KOMÍNA: 10 km  
SUPER SOUTĚŽE A VÝHRY, TOMBOLA

PROGRAM

- 08:00** Otevření areálu a zahájení prezence pro závodníky
- 09:00** Start Gymnastické bojovky  
otevření skákacích hradů  
malování na obličej  
doprovodné stánky a občerstvení
- 09:45** Start dětských běhů
- 10:45** Vyhlášení vítězů dětských běhů
- 11:30** Start Impuls rodinného běhu 1 km
- 12:00** Start Fatra Klimatex desítky okolo komína 10 km
- 14:00** Vyhlášení vítězů Fatra Klimatex desítky okolo komína
- 14:30** Losování tomboly

**VSTUP  
ZDARMA**

*fatra*

[WWW.FACEBOOK.COM/AGROFERTRUN](http://WWW.FACEBOOK.COM/AGROFERTRUN)

[WWW.AGROFERTRUN.CZ](http://WWW.AGROFERTRUN.CZ)



ProTrenink.cz



ISOLINE®  
DÁVÁME VÁM VÍCE NEŽ NAPÍT



BASE GANG  
ALL FOR YOUR EVENT

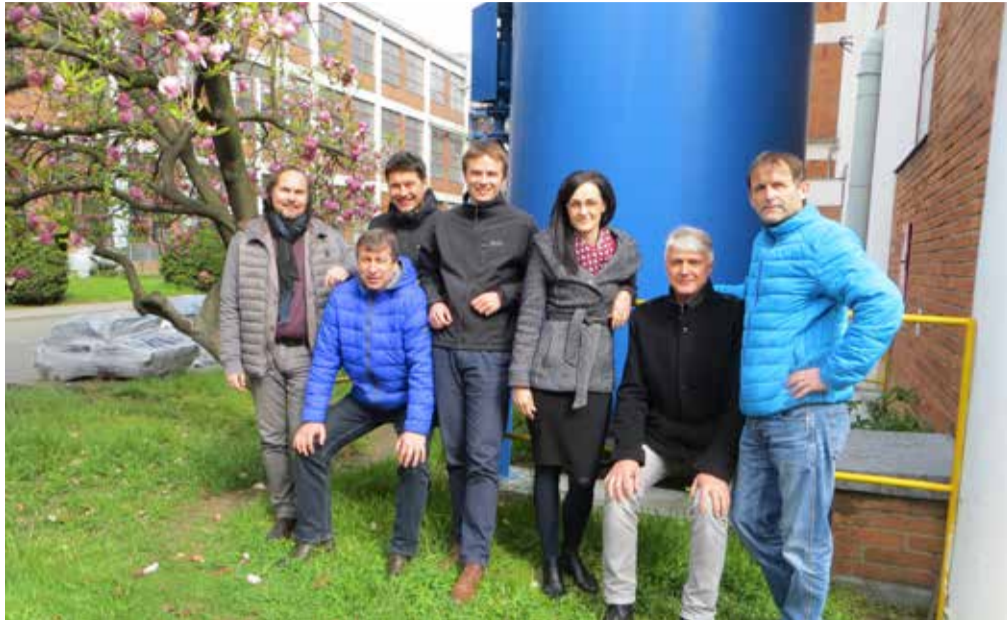
citi

bina.  
natural sports care



## POD DROBNOHLEDEM

## Seznamte se, odbor prodeje podlahových krytin



Zleva: Ing. Jiří Zálešák, Miroslav Obdržálek, Stanislav Struhař, Ing. Tomáš Nádeníček, Ing. Katarína Foltínová, Ing. Vadim Švanda, Ing. Vlastimil Černíček

**V tomto vydání našich podnikových novin Vám přinášíme první ze série článků, jejichž prostřednictvím Vás budeme postupně blíže seznamovat s jednotlivými odbory a odděleními. Začínáme podlahovými krytinami, které jsou asi neznámější součástí našeho výrobního sortimentu a v životě představují důležitý funkční a designový prvek.**

Ze všech interiérových druhů podlah, které je dnes možné pořídit, se do popředí jednoznačně dostává vinyl. V současné době je o něj velký zájem kvůli vynikajícím užitným vlastnostem a příznivé pořizovací ceně. Nabídka trhu se ale stále rozšiřuje, obstat na něm mohou pouze kvalitní a moderní podlahoviny.

Naše kolekce je tvořena výrobky s dlouholetou tradicí a inspirována současnými moderními trendy, které vyžadují perfektní a odpovídající design převážně s texturou přírodních povrchů. Velkou výhodou je možnost snadné a rychlé pokládky, nenáročná údržba a v neposlední řadě také příjemný tepelný či zvukový vjem. Důraz klademe na kvalitu a zdravotní nezávadnost.

Na stále se zvyšující nároky zákazníků reagujeme vývojem nových materiálů a neustálým zdokonalováním stávajících výrobních technologií.

Spokojený zákazník pro nás znamená mnoho. Dobré výsledky jsou závislé na naší schopnosti pokrýt požadavky klientů. Každá zakázka je proto řešena s maximální péčí, snažíme se vyhovět požadavkům všech odběratelů.

I díky tomuto přístupu se nám v roce 2016 podařilo uplatnit na relevantních trzích více než 5 mil. m<sup>2</sup> podlahových krytin. Prodáváme je do 30 zemí celého světa. Obchodujeme i s takovými destinacemi jako je Turecko, Izrael, Egypt nebo Katar.

Odbor prodeje podlahových krytin, v personálním obsazení Miroslav Obdržálek, Stanislav Struhař (Česká a Slovenská republika), Ing. Katarína Foltínová (státy Blízkého východu a Evropy), Ing. Tomáš Nádeníček (evropský trh), Ing. Vadim Švanda (státy východní Evropy a střední Asie) a Ing. Jiří Zálešák (technická podpora prodeje), dlouhodobě a profesionálně vede Ing. Vlastimil Černíček. Vybrali jsme tři zástupce, které Vám v našem článku přiblížíme.

Pan Miroslav Obdržálek se zabývá prodejem našich podlahovin už od roku 1995. Je mu 52 let, bydlí v Jarošově u Uherského Hradiště, je ženatý a má 2 dospělé děti.

Sortimentu podlahovin a českým a slovenským zákazníkům se věnuje téměř po celou dobu svého působení ve Fatiě. Hodně cestuje, objíždí jednotlivé obchodní partnery, domlouvá kontrakty, nabízí novinky, udržuje dobré vztahy. Na cestách tráví více než třetinu pracovního času. Zbytek zabírá plánování výroby, tvorba ceníků, vyhotovování smluv na další období, ve spolupráci s marketingem příprava akcí na podporu prodeje apod.

Na celkovém objemu tržeb za podlahoviny se v loňském roce tuzemsko podílelo téměř 40 %.

Zákazníka je třeba si hýčkat, proto každoročně pořádá odbor prodeje pravidelná setkání svých tuzemských klientů. Pro zahraniční partnery pořádáme zákaznické

dny jednou za 2 roky, jejich součástí bývá i prohlídka výroby. Při těchto příležitostech je informujeme o našich plánech a vizích, představujeme nové kolekce. Následně mohou svůj volný čas využít k relaxaci.

Tato společná setkání jsou vnímána velice pozitivně a obchodní partneři nám zůstávají nakloněni. Akcí se účastní i referenti ze zákaznického centra, kteří řeší veškerou operativu a jsou také významným prvkem při upevňování vzájemných obchodních vztahů.

Ing. Katarína Foltínová pracuje na pozici prodejce podlahovin dva roky. Pochází ze Slovenska, bydlí v Napajedlích a je jí 31 let. Hovoří plynule anglicky a má na starosti export podlahovin do zemí evropských a na Blízký východ.

Většinu kontaktů na nové odběratele získává na veletrzích. Někdy se objeví „použitelná“ poptávka, hlavně ale musí cíleně nabízet a komunikovat, občas oslovit méně aktivní klienty.

Telefonem nebo e-mailem se sice vyřeší spousta podstatných záležitostí, ale nejdůležitější je osobní setkání. Konkurence je obrovská a obchod se nedá dělat podle žádné šablony. Každý zákazník je jiný, každá země má svá specifika.

Turecko, Egypt, Izrael a Írán jsou státy, kde je obchodování velmi silně ovlivněno jednak jejich současnou politickou situací, jednak jejich mentalitou.

Například jednání s Turky bývají časově velmi náročná, neboť chtějí nejdříve svého obchodního partnera dobře poznat a až potom obchodovat. Preferují osobní setkání, zajímají se o rodinu. Velmi si zakládají na dlouhodobé spolupráci, pocitu vzájemné důvěry. Musí mít jistotu, že děláme maximum pro jejich spokojenost.

Oproti tomu Izraelci jsou z hlediska obchodu a stylu komunikace naladěni podobně jako my. Nevedou nezávazné konverzace, jdou přímo k věci, zajímá je cena, kvalita, reference. Na svých požadavcích často trvají až do konce a nedávají prostor pro nějaké smlouvání.

Kdo je připraven, není ohrožen. A v zahraničním obchodě to platí dvojnásob. Ke každému klientovi je třeba přistupovat individuálně a s velkým nasazením tak, aby ve výsledku byl maximálně spokojený zákazník.

Platným členem týmu je Ing. Jiří Zálešák, technik odboru prodeje. Je mu 47 let, bydlí ve Zlíně a má tři děti, o nichž říká, že jsou tím nejlepším v jeho životě.

Pracovní náplň má velmi rozmanitou. Zajišťuje aktualizaci technických informací v kladečských předpisech pro PK. Na pravidelných školeních našich distributorů prezentuje zásady správné podlahářské praxe a dodržování technologických postupů při používání stavební chemie, upozorňuje na nejčastější rizika pokládek.

Jako člen reklamační komise provádí místní šetření a zjišťuje příčiny špatné kvality realizací s ohledem na dodržování předepsané technologie. V případě, že je zá-

vada na straně výrobce, kontroluje, zda jsou předloženy nabídky na práce při odstraňování vad (nová pokládka) v odpovídající cenové úrovni. V případě, že reklamaci není možné vyřešit v běžném režimu, spolupracuje s externími soudními znalci.

Při vyřizování reklamaci dokáže zklidnit vyhocené situace, díky svým odborným zkušenostem získaným při práci soudního znalce ve sporech proti takovým subjektům jako je např. Skanska nebo Metrostav vnáší do jednání řád a pořádek. „Příběhy podlah jsou zajímavé. Hokejisté si stěžují, že ze svých cest po světě znají jen ledové plochy stadiónů. Já zase znám pouze podlahy a jejich příběhy. K těm nejzajímavějším, které jsem z pozice soudního znalce řešil, patří Šporkův palác, pražské Klementinum nebo nákupní a společenské centrum Arkády Pankrác“, říká.

Na našich webových stránkách poskytuje odborné poradenství a vyřizuje veškerou telefonickou agendu související s podlahovinami a jejich pokládkou.

Díky bohatým znalostem a zkušenostem z praxe dokáže vyřešit spoustu problémů a se svým profesionálním přístupem představuje pro celý segment zásadní přínos.

Tak to bylo trochu zajímavostí o odboru prodeje podlahovin a týmu pracovníků, kteří se navzájem bezvadně doplňují. Všichni shodně uvádějí, že je pro ně velkou výzvou navázat na výborné obchodní výsledky uplynulého roku a zopakovat je.

Věříme, že se jim to podaří, neboť v letošním roce nabízíme 263 vzorů v produktových značkách LINO FATRA, Thermofix, Imperio, Fatra-Click a RS-Click a kromě toho uvádí na trh i novou kolekci vinylových podlahovin v rolích šíře 1 500 mm v zátěžové řadě LINO FATRA Novoflor Extra.

To ale není vše, na co se naši odběratelé mohou těšit. Ve spolupráci s TPV a výrobou připravují obchodníci i novou řadu vinylových dílců Thermofix, která by se měla na trhu objevit na přelomu roku 2017.

A jak vznikají nové kolekce? Poznatky z trhu jsou předávány odd. TPV, které společně s obchodníky vytváří návrhy nových vzorů, z nichž se vyberou ty nejlepší. Poslední nové kolekce dekoračních fólií jsou od fy Renolit z Německa, barevné varianty obchodníci pomáhali sestavit přímo u výrobce. Finální kolekce NFE Comfort, Grit a Wood jsou se svým jedinečným designem a vysokou kvalitou v nabídce pro naše zákazníky od 1. dubna 2017. Předpokládáme, že zaujmou a zvýší celkový zájem o naše podlahoviny.

Na přesyceném trhu sice nebude lehké dosáhnout znovu vynikajících výsledků, ale věříme, že i letos obchodníci udrží krok a budou opět úspěšní.

A o kom si přečtete příště? Navštívíme naše šikovné chlapce v odboru ICT.

redakce + kolektiv obchodníků

## Zdravý životní styl - nový projekt ve stravovacích službách JOSPO a.s.

**O významu skladby potravy a jeho vlivu na lidský organismus již bylo napsáno mnoho odborných studií a s odstupem času bylo zjištěno, že není jen jediná správná cesta, ale je to řada kompromisů, které jsou ovlivňovány spoustou vedlejších činitelů.**

Nejvíce zdraví ovlivňujeme vlastním životním stylem a to z cca 80 %. To znamená, že pouze 20 % je dáno ostatními vlivy, např. dědičností a zdravotnickou péčí. Zdravý životní styl představuje kombinaci vyvážené stravy (dostatek vitamínů, bílkovin, vlákniny) a hlavně nesmíme zapomenout na pohyb.

Potřeby a možnosti každého z nás jsou odlišné, je třeba brát v úvahu fyzický a psychický stav, zdraví i věk. Při sestavování skladby našeho jídelníčku dbejte hlavně na kvalitu surovin, vyváženost a pestrost stravy.

**Jaké jsou základy zdravého životního stylu?**

- pestrá, vyvážená a pravidelná strava s dostatkem tekutin
- sportovní aktivita - nejlépe každý den
- dobrá nálada, pozitivní myšlení a dostatek spánku
- omezení negativních vlivů = alkohol, kouření, drogy, stres, cukry a ztužené tuky

Na základě všech výše uvedených skutečností se firma JOSPO a.s. rozhodla, že Vám bude nápomocna při nelehkém rozhodování, zda jste si správně zvolili energeticky vyvážený směr stravování.

Od 1. 3. 2017 zavádíme na našich provozovnách nový projekt, který jsme nazvali Zdravý životní styl. To znamená, že od tohoto data naleznete u jídelních lístků nebo u vzorových porcí informační leták, na kterém je uvedeno rozdělení pokrmů na pokrmy nízkokalorické, vyvážené a vícekalorické. Pro snadnější orientaci jsou pokrmy označeny jednotlivými barevnými piktogramy, energetickým

rozhraním pro jednotlivé kategorie včetně zkratkou označení, které budou uvedeny na jídelních lístcích před jednotlivými názvy jídel. Součástí letáku je také orientační přehled energetického příjmu ženy a muže v rámci jednoho dne.

Jak jsme si již řekli, ukazatelem celkové energetické spotřeby je také věk a z tohoto důvodu v letáku naleznete rozdělení spotřeby podle věkových kategorií.

Když to celé jednoduše shrme, vyjde nám z toho orientační rovnice: při zvolení vícekalorického obědu musíme na večeři zvolit nízkokalorický pokrm nebo druhý den při výběru oběda volit pokrmy s menší energetickou hodnotou. Jestliže však máme v odpoledních hodinách zvýšenou sportovní aktivitu, tak volba vícekalorického pokrmu není takový problém.

Pevně doufáme, že tímto projektem Vám zjednodušíme orientaci při správné skladbě Vašeho stravování a zároveň se těšíme na další projekty, které obohatí naši vzájemnou spolupráci.

Vedení společnosti JOSPO a.s.

**JOSPO**  
**Zdravý životní styl**  
Označení pokrmů – vzorové porce i jídelní lístek:

- Energeticky nízkokalorické pokrmy**  
1500 kJ (360 kcal) a méně  
Označení na jídelním lístku = „N“
- Energeticky vyvážené pokrmy**  
1500 až 2180 kJ (360 až 520 kcal)  
Označení na jídelním lístku = „V“
- Energeticky kalorické pokrmy**  
2180 kJ (520 kcal) a více  
Označení na jídelním lístku = „K“

**Energetický příjem**  
žena 8400 kJ (2007kcal)/den; oběd = 33% = 2770 kJ (662 kcal)  
muž 10500 kJ (2509kcal)/den; oběd = 33% = 3470 kJ (829 kcal)

Orientační doporučené energetické hodnoty za den pro ženy se liší. Pro ženy od 19 do 34 let se hodnoty pohybují od 9000 do 12 000 kJ, ženy mezi 35 - 54 rokem života mají 10 000 až 11 000 kJ a ženy nad 55 let počítají s příjmem 8500 kJ.  
Orientační hodnoty pro muže od 19 do 34 let jsou 11 000 kJ až 14 000 kJ, muži mezi 35 až 54 lety se zaměřují na hodnoty 10 000 kJ až 13 000 kJ a muži nad 55 let na 9000 kJ.  
Pro oběd se uvažuje s 30 - 33 % doporučené denní dávky pro jednotlivé nutriční faktory u příslušné skupiny osob.