

průvodce
labyrintem českého
cestovního ruchu

www.e-vsudybyl.cz

všudybyl

první
vydání
2005



Další informace najdete na stranách 32 až 33.

časopis lidí a o lidech v cestovním ruchu

Nejprve předstoupily úřednice světa, *Industria a Fortuna*, oznamující o neřádech, kteříž se ve všech stavích sbíhají, a to skrze společné nevěry¹, fortele, obmysly² a šalby všelijaké: žádající, aby to nějak napraveno bylo. I zraoval sem se vida, že již sami oni na to přicházejí, nač sem já přicházel, že totiž řádu v světě není. A tlumočník to znamená dí: „To hle, tys se domníval, že sám ty oči máš, a kromě tebe žádný nic nevidí: a hle, ti, kterýmž to poručeno, jak bedlivý na to pozor mají.“ Já: „Rád to slyším,“ řekl sem. „Dejž, Bože, toliko, až se tomu cesta najde.“ I viděl sem, že se raddy sstoupily, a porozmluvíc spolu, tázati se skrze kanclířku Opatmost daly, mohlo-li by se vyzkoumati, kdo by toho příčinou byl? A po mnohém vyhledávání oznámeno, že se nějací rotníci³ a buřiči vloudili, kteříž tajně i zjevné neřády roztrušují.

Jan Amos Komenský,
Labyrint světa a ráj srdce L.P. 1623

¹věrolomnosti ²lsti ³spiklenci

Že se nějací rotníci a buřiči vloudili, kteříž tajně i zjevné neřády roztrušují



Píše se rok 2005, takže jsme o rok starší, avšak lepší? Jak a kam budou letos čeští turisté jezdit? Odkud a v jakých počtech budou zahraniční turisté přijíždět do Česka? Jak se bude vzájemně domácí cestovní ruch? Tak to vám v Česku poví „naprosto přesně“ leda nějaký hvězdopřevodce či mág, který si to vycucá z prstu tak, aby to vyznělo ve prospěch skupiny, kterou zrovna protěže. Být coby cestovní kancelář dlouhodobě úspěšný znamená trvale si svými výsledky budovat image,

což není vůbec jednoduché. Ostatně, je-li kdo v Česku v jakémkoliv oboru podnikání úspěšný, vždy se najdou nějací rotníci a buřiči, aby o něm tajně i zjevné neřády roztrušovali.

Jaromír Kainc, nakladatel Všudybylu



Ať se vám v roce 2005 daří 6



EXIM Tours s ČSA 8-9

No Smoking Music 7



Čedok do 85. sezony 10-11



CITELLUS ISO pro cestovní kanceláře 11



GO na Regioutour! 12



Exotika narůstá 13



Konference v hotelu Step 14



Desátníci v hotelu Kampa 14

Staronové pojištění 15



Předvánoční s Euler Hermes Čescob 15



České lázeňství doménou vzdělaného lékaře 16-17



Prezidentský express 17



10 let Regata Čechy 18



10. výročí hotelu „Na Ostrově“ 19

Praha v Londýně nejslavnější 19



Gray Line - Praha celosvětově nejúspěšnější 19

Pražský hrad 20-21



Českých 100 nejlepších 22-24



Novoroční s Petrem Lukešem 24



Výroční konference Národní federace 26-27



Novoměstský pivovar 28



Daňové úlevy v České republice 28

Dva nové skibusy 28



Pravidelné lety Ostrava - Praha 29

Předvánoční večírek 29



Nejlepší ve střední a východní Evropě 30-31

Air Europa zahájila 32-33



Slavíci z Madridu 34-35

Ve znamení Kozoroha 2 36



všudybyl

Průvodce labyrintem
českého cestovního ruchu

Registrace: MK ČR E 10797
Vychází v nákladu 10 000 ks.

Vydavatel: PhDr. Jaromír Kainc
Chalabalova 1605/17, 155 00 Praha 13
mobil: +420 603 177 536, fax: +420 235 522 906
e-mail: kainc@chello.cz

Grafická úprava a sazba: IMidea s.r.o.,
Příční 12, 602 00 Brno, mobil: +420 603 871 550
e-mail: ivana.mitackova@imidea.cz

Tisk: Graspo Zlín

Za obsah inzerátů, P.R. článků a autorská práva
k nim zodpovídají jejich zadavatelé.

At' se vám v roce 2005 daří, přátelé!

O novoroční rozhovor pro Všudy byl jsem požádal ministra pro místní rozvoj Ing. Jiřího Paroubka, do jehož kompetencí spadá resort cestovního ruchu. Pane ministře, jste necelého půl roku ve funkci. Jaký je či by mohl být jeho přínos pro Českou republiku?



Ing. Jiří Paroubek

Cestovní ruch je fenomén, který v celém světě zaznamenává bouřlivý rozmach. Určitou stagnací bylo období po 11. září 2001, ale zhruba po roce nabral celý obor novou akceleraci a nové dimenze. Ty se projevily u nás doma například tím, že končící rok byl z hlediska cestovního ruchu pro Českou republiku nejúspěšnější za celé polistopadové období. Tedy za posledních patnáct let. Domnívám se, že naše země má všechny předpoklady, aby tento trend byl trvalý.

V roli ministra jste již stačil absolvovat řadu setkání.

Rád bych se zastavil u 16. zasedání Monaco World Summitu ve dnech 27. až 29. října. Šlo o špičkové setkání World Tourism Organisation, specializované agentury OSN na podporu cestovního ruchu. Bylo velmi sympatické, jak účastníci summitu akceptovali Českou republiku jako celoročně přitažlivou turistickou destinaci. Spolu s dalšími účastníky jsme na slavnostním obědě oslavili náš státní svátek. Byl jsem až překvapen, jak příznivě byly přijaty servírované české speciality. Velkým zážitkem pro mě bylo setkání s krajany v Monte Carlu. Státní svátek slaví každoročně a sjíždějí se z celého okolí. Velmi zajímavá byla také večerní projížďka po Monte Carlu, kterou zorganizoval náš honorární konzul Francois Jean Brych. Viděli jsme slavnostně osvětlený knížecí hrad, sídlo Rainiera III., ale také monacké vězení. Je uzpůsobeno pro dvacet vězňů, ale protože v Monaku je prakticky nulová kriminalita, bývá obvykle prázdné. Pravda, dozvěděl jsem se, že dříve už tu také bylo krátkodobě ubytováno několik Čechů.

Patříte k čelným představitelům sociální demokracie.

Do Československé sociální demokracie – to bylo tehdejší a tradiční jméno – jsem vstoupil krátce po listopadu 1989. V březnu 1990 se v Praze konal obnovovací sjezd strany a já na něm byl zvolen ústředním tajemníkem. Předsedou se stal již zesnulý profesor Jiří Horák. Úzce jsem s ním spolupracoval, což si dodnes považuji za velkou čest. Mé sociálně demokratické citění je dáno mojí osobní filozofií: prosazují lidskou solidaritu a vzájemnost. Solidaritu zdravých s nemocnými a postiženými, bohatých s chudými, mladých se staršími. Jsem rád, že tento solidární trend dominuje ve většině evropských států.



Program ministrů, víkendy nevyjímaje, bývá rozpočítán na minuty, máte kdy na soukromé aktivity?

Čas je v mém případě velký nepřítel. Kdy jsem byl naposledy v kině, si ani nevzpomínám. Zaujal mě Excalibur, je to ale dávno. Obdobně je to s divadlem. Jsem velkým cítelem Giuseppe Verdiho. Operu Nabucco jsem ve Státní opeře viděl už víckrát. Zejména nádherný Sbor Židů pro mě pokaždé znamenal jedinečný zážitek...

Co populární hudba?

Jsem ročník 1952, takže můj zájem se v tomto žánru formoval v šedesátých a sedmdesátých letech. Tehdy vládli Beatles a dodnes jsou mými favority.

Jste velkým příznivcem jednoho pražského fotbalového klubu...

Říká se, že český národ je rozdělen na spartány a slávisty. Snad se na mne spartané nebudou zlobit, že mé sportovní srdce už dlouho bije pro Slavii. Upsal jsem se jí ještě v klukovských letech. Obdivoval jsem Pepi Bicana, i když jsem ho na hřišti mohl sledovat už jen mezi starou gardou. Stejně tak Františka Veselého – to je borec, který pro svůj klub bojoval pokaždé ze všech sil. Vzpomínám si, že někdy v letech 1962 až 1965 Slavii hrozil zánik. Až později jsem se dozvěděl, že snad kvůli jejím červenobílým barvám byl klub ve stálé nemilosti totalitního režimu. Herci a spisovatelé tehdy zorganizovali přímo národní hnutí za záchranu slavného klubu. Vybavují se mi jména jako Eduard Haken, Vladimír Menšík, Karel Effa či Pavel Hanuš. Bohužel, žádný z nich již nežije.

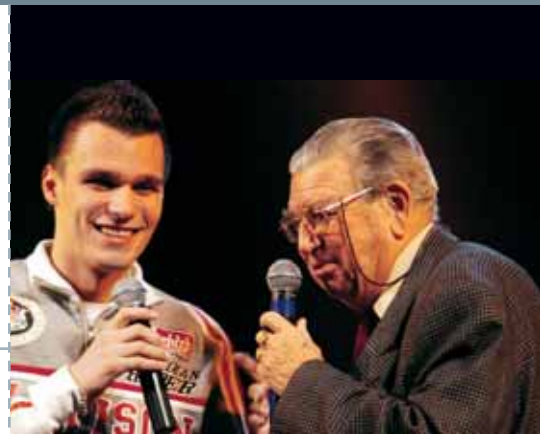
Slávistické srdce vás zřejmě inspirovalo i k aktivitám v mládežnické kopané.

Přesně tak. Ještě jako náměstek pražského primátora jsem zaštitil několik žákovských turnajů a turnaje fotbalových přípravků. Jsem přesvědčen, že si tato věková kategorie zaslouží daleko větší podporu. V těchto aktivitách pokračuji i jako ministr.

Jaké budou u Paroubků Vánoce a silvestr?

Vánoce jsou pro mne po celoročním shonu oázou klidu. Vždy se je snažím prožít v pohodě v nejužším rodinném prostředí, u stromečku, při tlumené hudbě. Nástup nového roku obvykle vítám na chalupě ve svých milovaných Jizerkách. Lyžování a procházky zasněženou krajinou skvělým způsobem pročistí mozkové závity a dodají sílu do další práce. Čtenářům Všudybylu chci při této příležitosti popřát pevné zdraví a úspěchy v práci i v osobním životě. At' se vám v roce 2005 daří, přátelé!

>> www.mmr.cz





No Smoking Music

Umělecká agentura J.T.M. Production se rozhodla podpořit cíle Ligy proti rakovině Praha a uspořádat v Česku koncerty, jejichž cílem je formou zábavného pořadu seznámit co nejširší obec mladých lidí s problematikou prevence nádorových onemocnění. Pod názvem No Smoking Music tak byl pořádán další z koncertů, tentokrát 1. prosince 2004 v Kulturním domě v Mladé Bo-

leslavi, přičemž 20 Kč z každé prodané vstupenky putovalo na konto Ligy proti rakovině Praha. Koncert, na němž vystoupily i české SuperStar Martina Balogová a Sámer Issa, moderovaný Leošem Marešem, přednáškou o škodlivosti kouření zahájil předseda Ligy proti rakovině Praha Prof. MUDr. Zdeněk Dienstbier, DrSc.

>>> www.lpr.cz



UMĚLECKÁ AGENTURA
J.T.M.
PRODUCTION

Liga proti rakovině Praha

NO SMOKING MUSIC

SBA
expert

PIIS
POSILOVÁNÍ KVALITY ŽIVOTA

OPV

HOTEL SECURITY SYSTEMS

ELGAS
S.R.O.

TOPKAT

Měsíční rozpočtový fond Pardubice a.s.
MRFP

N.HO
řešení je otázkou přístupu

chèque déjeuner

HOTEL BENICA
PIZZERIA TRATTORIA

BUCKLEY ASSOCIATES, a.s.
pojišťovací makléř

FLASH

všudybyl

RETA
Special Electronics

ACCION
activity consulting

Allowance s.r.o.
Vaše cesta do světa informací

FORMPLAST
VÝROBA FORÉM • LISOVÁNÍ PĚNISTŮ

apro
Zabýváčství

FB SYSTEM
KOVOVÝROBA

REALSTAV MO

Wienerberger

RIO
disko klub Kolín

COMPAG
MLADÉ BOLESLAV s.r.o.

VITRAJ

tommy
advertising design

VÝROBA A MONTÁŽE
NEKONVENČNÍ SVĚTLA
& PROJEKČNÍ PRÁCE
TEL: 563 222 111

Shell JK service

I.G.B. Holding, a.s.
Stodolní 4 - Ostrava - www.igb.cz
jistota úspor energií!



EXIM Tours s ČSA

a obratem dvou miliard korun

Rozhovor s obchodním ředitelem EXIM Tours JUDr. Janem Koláčným jsem zahájil konstatováním, že EXIM Tours začal s ČSA létat dálné destinace.

Ano, dálkové linky s Českými aeroliniemi létáme od listopadu 2004. Jsou to tři seriály. Do Brazílie, na Isla Margaritu ve Venezuele a na Kubu. Vždy na deset až jedenáct nocí. Výhodou je technické zázemí ČSA, možnost létat bez přestupu a většinou i bez mezipřistání.

EXIM Tours je jednou z vůdčích cestovních kanceláří na českém trhu. A tak, jako začátkem devadesátých let minulého století dokázal proti sobě Čedok sjednotit téměř všechny cestovní kanceláře, které se bály jeho převahy, staví dnes EXIM Tours na českém trhu v jeden nerozborný šik takřka všechny zbylé cestovní kanceláře.



JUDr. Jan Koláčný

Čím si to zasloužil?

Myslím, že jsme docela dobře odhadli trendy na českém trhu. Tzn. zájem klientů o kvalitní dovolenou za přijatelnou cenu. Letecké zájezdy nabízíme v cenách a kvalitě, kterou klient očekává. Soustředili jsme se na osvědčená místa, v nichž jsme rozšířili svoji nabídku. Např. v Turecku v ní v tomto roce velmi úspěšně figuroval Bodrum. V Egyptě

poznávací zájezdy, už proto, že o Egypt je trvale se zvyšující zájem. V Řecku jsme rozšířili nabídku pobytových míst včetně řady menších ostrovů. Z čtyřiaředesáti tisíc klientů v roce 2003 jsme se tak dostali na očekávaných sto padesát tisíc klientů v roce 2004. V tomto roce EXIM Tours opět výrazně

posílil a upevnil pozici na trhu s obratem, který dosahuje takřka dvou miliard korun. S tím je spojena i ziskovost, která jde ruku v ruce s nárůstem objemu zájezdů o cca 35 %. Velmi úspěšně nám funguje i prodej po internetu.

Dceřiné společnosti českého EXIM Tours působí i v dalších zemích. V Rumunsku, Maďarsku, Polsku a na Slovensku.

V Maďarsku a na Slovensku hraje vedoucí roli naše dceřiná společnost Kartago Tours.

V Rumunsku rovněž rychle roste význam naší dceřiné společnosti Kartago Tours, která už třetím rokem samostatně provozuje vlastní charterové lety s odlety z Bukurešti.

Jaká je nejoblíbenější destinace obchodního ředitele EXIM Tours Jana Koláčného, resp. místo, kde



Cestovní kancelář EXIM Tours zahájila činnost letní sezonou roku 1993. Od té doby prochází dynamickým vývojem. V současnosti se řadí mezi trojici nejvýznamnějších touroperátorů na českém trhu a v řadě oblastí je na prvním místě. Realizační tým firmy dnes čítá takřka sto zaměstnanců a přibližně stejný počet delegátů v destinacích, kam směřují její zájezdy. V prvním desetiletí činnosti se plně osvědčila strategie EXIM Tours orientovat se s maximálním úsilím na spokojenost zákazníka. Kromě vlastních provozoven realizuje EXIM Tours podstatnou část prodeje prostřednictvím husté sítě cestovních agentur. Nedílnou součástí strategie společnosti je stálé rozšiřování nabídky leteckých zájezdů do oblíbených destinací české klientely.

Rozvojová strategie EXIM Tours se ukázala jako správná. Zatímco např. v roce 1997 cestovalo s EXIM Tours 14 tisíc zákazníků a v roce 2001 přes 30 tisíc klientů, v roce 2004 to již je 150 000 zákazníků. Od roku 2002 byl EXIM Tours počtem přepravených osob nejvýznamnějším partnerem letecké společnosti Travel Service. Intenzivně využíval i přepravní kapacity ČSA a dalších renomovaných společností na pravidelných linkách i na charterových letech. Od podzimu 2004 se letecká společnost ČSA stala dlouhodobým a exkluzivním partnerem EXIM Tours i v charterové dopravě. Kapacita charterových letů ve spolupráci ČSA a EXIM Tours na rok 2005 je předpokládána v objemu 180 000 osob.

Od roku 2001 je EXIM Tours akciovou společností se základním jměním 12 milionů Kč. EXIM Tours byl jednou z prvních cestovních kanceláří, která získala koncesní listinu podle zákona č.159/99 na základě sjednaného povinného pojištění. EXIM Tours je členem Asociace cestovních kanceláří České republiky a RDA Internationaler Touristik Verband e.V. v Kolíně nad Rýnem. Pravidelně se účastní mezinárodních i místních veletrhů cestovního ruchu. Aktivní obchodní politiku EXIM Tours lze doložit postupným zakládáním dceřiných cestovních kanceláří v Polsku – EXIM Tours Poland, na Slovensku – Kartago Tours Slovakia, v Maďarsku – Kartago Tours Hungary a v Rumunsku – Kartago Tours Romania, které na tamních trzích zaujímají významné postavení a jejichž společný obrat byl v roce 2001 poprvé vyšší než obrat mateřské cestovní kanceláře v Praze.

Nabídka leteckých pobytových i poznávacích zájezdů cestovní kanceláře EXIM Tours je stále širší. Letní v současnosti zahrnuje: Egypt, Tunisko, Turecko, pevninské Řecko i řecké ostrovy Krétu, Rhodos, Thassos, Korfu, Lefkadu, Kefalonii, Kos a Zakynthos, Kypr, španělské pobřeží i ostrovy Mallorca a Menorca, stejně jako stále populárnější Bulharsko. V zimním období směřují aktivity EXIM Tours kromě Egypta, Tuniska a Jordánska také do tak vzdálených exotických míst, jako jsou Brazílie, Isla Margarita a Kuba, kam směřují vlastní charterové lety EXIM Tours ve spolupráci s ČSA. Velmi rozsáhlý je i výběr míst, kam EXIM Tours zajišťuje zájezdy na zakázku pro skupiny i jednotlivce. Od roku 2000 EXIM Tours také prostřednictvím incomingového oddělení zajišťuje služby pro zahraniční turisty a partnery v České republice.



Jsi v roce 2004 trávil dovolenou?

V Egyptě, kde mám stále co poznávat. Pro mě to bylo obohacení znalostí historického Egypta a současně příprava dalších programů. Na základě mých osobních poznatků tak chystáme zájezdy do v Česku méně známých míst, jako jsou např. oázy v egyptské Západní poušti.



Co bude in v roce 2005?

Jsem přesvědčen, že v létě to budou opět tradiční středomořské destinace. Vedle Egypta se již v roce 2004 se zvýšenou silou vrátilo na trh Tunisko, které zaznamenalo veliký nárůst, těsně následované Řeckem a Tureckem. Východní a jižní Středomoří se z hlediska přírodních podmínek a klimatu mezi našimi klienty stává čím dál oblíbenějším.



To, co českého klienta zajímá vedle bezpečí a kvality, je až v první řadě cena zájezdu. Ceny EXIM Tours vycházejí vysoce konkurenčně. Řekl bych, že výrazným způsobem aplikujete zákon velkého obratu.

Rozhodně to je o obchodních jednáních a obrazech, kterých ve spolupráci se zahraničními dceřinými společnostmi dosahujeme. Dohromady jsme nepochybně největší cestovní kanceláří, která ve střední Evropě působí. Právě objemy nám umožňují získávat výrazně lepší výchozí podmínky u dodavatelů v zahraničí, než je tomu u menších cestovních kanceláří. Samozřejmě i při jednání s dalšími partnery hraje objem velkou roli.

>> www.eximtours.cz



Čedok vstupuje do 85. letní sezony

Ředitele marketingu Tomáše Brejchy jsem se zeptal, jaký byl pro Čedok rok 2004.

Úspěšný, a to zejména v oblasti leteckých zájezdů do středomoří i exotiky, kde jsme zaznamenali největší přírůstek počtu klientů. Rovněž dramaticky rostl počet zájemců o dovolenou připravovanou na míru, kterou Čedok zajišťuje prostřednictvím specializovaného pracoviště Exclusive Travel Club. Vzhledem ke skutečnosti, že trh organizované turistiky v Česku jako celek v podstatě stagnoval, očekáváme zvyšování tržního podílu Čedoku. Rečí čísel: tržby Čedoku dosáhnou téměř 2,5 mld. (tzn. nárůst tržeb za prodej služeb o 213 milionů korun) a bude dosažen kladný hospodářský výsledek kolem dvaceti milionů korun. Počet klientů, kteří s Čedokem vycestovali do zahraničí, přesáhne hranici sto devadesáti tisíc.

Jaké trendy převažovaly, a to i coby předzvěst roku 2005, v roce 2004?

Prohloubily se ty, které v outgoingu sledujeme již třetím rokem: cestovatelská veřejnost je stále náročnější a vybírá si z kvalitnějších ubytovacích kapacit hotelů vyšších kategorií se stravováním na bázi all inclusive. Stagnuje poptávka po jednoduchých apartmánech bez stravování nebo se transformuje do poptávky po luxusních vilách a pobytech v aparthotélích. Nadále roste podíl leteckých zájezdů na úkor autokarových a probíhá diverzifikace poptávky



Tomáš Brejcha

do časového rozpětí celého roku s rostoucím podílem exotických dovolených u jižních moří v zimním období.

Dominantní problém na našem trhu, který se v posledním roce bohužel ještě prohloubil, je deformované vnímání nabídky „v poslední minutě“. Vínu na tom nesou i někteří čeští touroperátoři, kteří formují názor cestovatelské veřejnosti nesprávným směrem, a to jednak příliš nízkou cenou „poslední minuty“, která často klesá i pod pořizovací náklady a jednak neúměrně velkým rozsahem této nabídky. „Poslední minuta“ proto není ze strany zákazníků vždy chápána jako „výprodej“ zbytkových kapacit, ale jako běžná standardní nabídka. Rovněž představy o ceně ubytovacích a přepravních služeb v zahraničí jsou značně zkreslené. S tím souvisí i přehnaná očekávání ze strany klientů. Ale i tady platí osvědčené lidové rčení: „Za málo peněz, málo muziky“. Tj., v případě doprodeje anonymních hotelů za zlomek běžné ceny nemůže klient očekávat, že bude reálně bydlet v nejlepším hotelu. Tato možnost sice není vyloučena, avšak není garantována. Čedoku se ale úspěšně daří přesvědčit klienty o výhodách koupě dovolené s předstihem, kdy mohou čerpat slevy za včasný nákup a vybírat z nepřebrané katalogové nabídky.

Je-li kdo úspěšný, je tomu proto, že si to zaslouží...

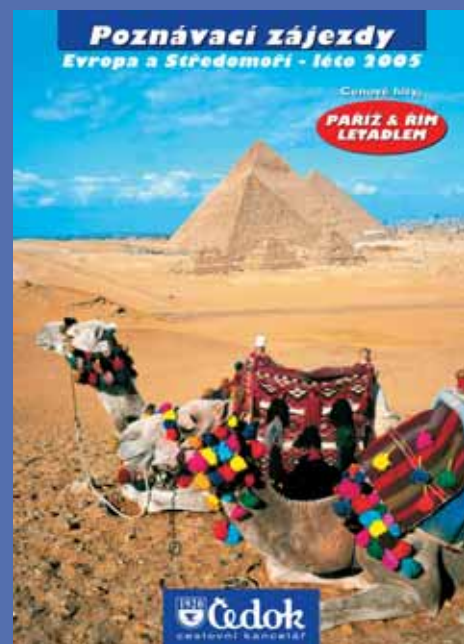
K udržení silné pozice Čedoku na českém trhu

neodmyslitelně přispívá síť našich provizních prodejců. Z tohoto důvodu se snažíme i nadále rozšiřovat tento prodejní potenciál, který v současné době čítá více než sedm set obchodních zástupců. Čedok prodejcům nabízí komunikaci pomocí specializované telefonní linky provizního prodeje, kam prodejci volají zdarma a mají zajištěno přednostní odbavení pracovníky call centra před běžnými klienty. Navíc mohou tento komunikační kanál využívat každý den až do 22 hodin včetně sobot a nedělí. Rozšiřuje se i možnost rezervací provizních prodejců po internetu s výhodou okamžitého přístupu k požadovaným informacím. Kromě atraktivních provizí, které v případě superprovize mohou dosáhnout až 15 %, jsme na rok 2005 pro naše obchodní zástupce opět vyhlásili soutěž o hodnotné ceny. Pro novou sezonu pro obchodní zástupce rovněž plánujeme řadu atraktivních studijních cest i možnost čerpat rodinnou dovolenou s výraznou slevou z cen zájezdů, které si vyberou.

Co byste českému outgoingovému trhu přál do roku 2005?

To vyplývá z předchozích úvah: touroperátoři, kteří dovedou reálně plánovat svůj odbytový potenciál, aby se nestávalo, že cestovní kancelář přecení své síly a nakoupí více kapacit, než je schopna reálně prodat a posléze své zájezdy nabízí hluboko pod úroveň pořizovacích nákladů, a poškozuje tak celý trh.

➤ www.cedok.cz



6. prosince 2004 Čedok zahájil prodej zájezdů své již 85. sezony na **léto 2005**. V katalogích prezentuje širší nabídku zájezdů, která je členěna do nových titulů „**Letadlem k moři**“, „**Autem a autokarem k moři**“, „**Hory, lázně a jezera**“, „**Poznávací zájezdy**“, „**Tuzemské pobyty**“. V lednu pak vyjde katalog „**Chaty a chalupy**“. Celkový počet stran katalogů Čedoku přesahuje dvanáct set.

Zájezdy s označením „**Čím dříve, tím levněji**“ jsou novinkou letní sezony 2005. Čedok tak akcentuje výhody nákupu dovolené v předstihu a garantuje zájemcům, kteří si zakoupí zájezd označený oválem „**Čím dříve, tím levněji**“ do konce března 2005, že **ani v režimu v poslední minutě nebude cena tohoto zájezdu nižší** než cena platná do konce března 2005.

Ceny zájezdů zůstávají na srovnatelné úrovni s loňskou sezonou a navíc jsou ještě více atraktivněji slevovým systémem Čedoku. Klienti čerpají například **až 13 % slevu** za včasný nákup do konce ledna, při včasné rezervaci mohou získat pobyt a dopravu pro dítě zdarma, senioři mohou získat **až 50 % slevu** atd.

Příznivý kurz dolaru způsobil, že v zemích, kde se s dodavateli služeb obchoduje v dolarech, se ceny meziročně dokonce snížily. Platí to například pro

Egypt a Tunisko.

Katalogy byly rozšířeny o nové kapacity zejména v žádané kategorii **all inclusive** a ve vícehvězdičkových hotelích. Nově pořádáme letecké zájezdy na řecké ostrovy **Karpathos, Mykonos a Paros**, italský ostrov **Ischia** a do **rumunských letovisek**. Klienti si mohou rovněž vybírat z nových cílů na Mallorce a Ibize, na řeckých ostrovech Krétě, Thassosu a Rhodosu, v Bulharsku a Chorvatsku a na tuniské Djerbě. Díky velkému zájmu o aktivní dovolenou jsou zařazeny nové cíle na Slovensku a v rakouských Alpách. Z horských pobytů patří k novinkám **Julské Alpy a Skotská vysočina**. Rozšířena je nabídka termálních lázní.

Kategorie **poznávacích zájezdů** se odehrává ve znamení přechodu od autokarových k leteckým zájezdům, jejichž ceny se již blíží cenám autokarových zájezdů. Platí to zejména pro pobyty v Paříži, Římě a Londýně a dále pro okružní zájezdy Británie, Francie, Itálie a Skandinávie. Nabídka neobvyklých zájezdů v Evropě je posílena o okruh Albánie, Bulharskem a Dunajskou deltou. Raritou je Velký okruh Azorskými ostrovy s pozorováním velryb.



Státní podpora získání certifikátu ISO v roce 2005 také pro cestovní kanceláře

Rokem 2005 začíná nový cyklus programů podpory malého a středního podnikání financovaných z prostředků státního rozpočtu. Ty byly schváleny vládou ČR v listopadu 2004 na období dvou let. Jedním z nich je i program TRH, jehož cílem je podpořit získávání certifikace podle ISO norem u malých a středních podnikatelů, a napomáhat tak zvyšování jejich konkurenceschopnosti. Program umožňuje získat příspěvek 50 % na náklady certifikace a na náklady odborné poradenské služby, a to až do výše 300 tis. Kč. Významně se tak snižují náklady na vybudování systému managementu kvality a jeho certifikaci, a tyto nástroje se tak přibližují širokému spektru podnikatelů. Program existuje od roku 2000, ročně jsou příspěvky vypláceny cca 900 podnikatelům a dosahují výše 150 mil. Kč. Poprvé se však do něj dostávají jako podporované kategorie OKEČ i cestovní kanceláře, cestovní agentury a průvodci. Program TRH je vyhlášen od 1. 1. 2005 do 31. 12. 2006 a platí pro certifikaci podle ČSN EN ISO 9001:2001 a ČSN EN ISO 14001:1997. Informace o možnostech využití programu TRH na adrese info@citellus.cz

>> www.citellus.cz

CITELLUS



GO na REGIONTOUR!

Veletrhy cestovního ruchu od 13. do 16. ledna 2005 na brněnském výstavišti drží krok s dynamickým vývojem.

Během čtyř dnů

se na brněnském výstavišti představí slezské, české a moravské regiony a turistické oblasti, cestovní kanceláře z Česka i ze zahraničí. Z oblastí, které patří k oblíbeným cílům českých turistů, i z těch, které turisté teprve objevují. Na návštěvníky čeká 1100 vystavujících firem ze 30 zemí světa. Kromě Evropy jsou zastoupeny například Egypt, Tunisko, Indie, Indonésie a další.

Pavilon A

je určen především zájemcům o dovolenou s cestovní kanceláří. Ať už jde o poznávací, pobytové, vzdělávací, sportovní nebo jinak zaměřené zájezdy. Jsou zde specialisté na Chorvatsko, Řecko, Egypt, Tunisko, Španělsko, Itálii, Bulharsko a další oblíbené cíle pobytových zájezdů u moře. Cestovní kanceláře s poznávacími zájezdy po Evropě. Odborníci na pobyty v exotických zemích. Cestovní kanceláře zaměřené na dobrodružství a turisticko-poznávací zájezdy do neobvyklých míst planety, ale také specialisté na pobyty v České republice. Spokojení budou i ti, kdo ještě na poslední chvíli uvažují o lyžařském pobytu. V soustředěné nabídce doprodeje lyžařských zájezdů najdou pobyty prakticky ve všech evropských lyžařských centrech.

Pavilon B

je tradičně uspořádán podle mapy České republiky. Návštěvníci zde najdou průřez toho nejlepšího a nejzajímavějšího. Už dávno ale nezůstalo jen u prezentace tradičních míst a objektů. Návštěvníci se mohou těšit na nabídku speciálních tematických programů kombinujících např. pěší turistiku s ochutnáváním vína, piva či typických jídel. Na putování pohádkovým královstvím. Na turistické a cyklistické trasy mapující

významné historické události nebo životy známých historických osobností, na různé turistické soutěže apod. Nechybí ani rozsáhlá prezentace lázeňství zaměřená na relaxační a wellness pobyty, velká expozice hradů a zámků, muzeí a galerií.

Čeští turisté cestují hodně a rádi

To je také důvod, proč na veletrhy GO a REGIONTOUR přijíždí stále více zahraničních vystavovatelů. Řada zemí, kam čeští turisté jezdí už léta pravidelně (např. Chorvatsko, Rakousko aj.) se snaží připravit nabídku méně obvyklých míst, kulturních programů apod. Proto se nově představí například vnitrozemské regiony Itálie, turistické možnosti Švédska, ale také řada exotických míst (Maledivy, Šalamounovy ostrovy aj.).

MEETING POINT 13. a 14. ledna 2005

je jednou z největších obchodních příležitostí veletrhů GO a REGIONTOUR. Je kontraktačním a informačním setkáním se zahraničními touroperátory a odbornými novináři. Na veletrhy jsou zváni touroperátoři z celého světa zajímající se o turistické možnosti v České republice. Jejich program je připraven tak, aby se co nejdůkladněji seznámili s nabídkou regionů, cestovních kanceláří, ubytovacích zařízení a dalších podnikatelů v cestovním ruchu.

V tuto chvíli je již přihlášeno více než 90 zahraničních touroperátorů a odborných novinářů z Belgie, Francie, Maďarska, Německa, Nizozemí, Polska, Rakouska, Ruska, Slovenska, Španělska, Švýcarska, Velké Británie a nově z Číny, Finska, Itálie, Portugalska a Švédska. Jedná se také o účasti z Japonska. Veškeré náklady spojené s jejich pobytem v Brně a se zajištěním akce MEETING POINT hradí organizátoři veletrhu. Pro usnadnění plánování a rezervování schůzek s touroperátory v prostorách Business Centra v pavilonu E mohou účastníci workshopu využít elektronický rezervační systém na webové stránce projektu - <http://meetingpoint.bvv.cz>.

Turistické produkty zvyšují atraktivitu regionů

Další podporou propagace turistických možností Česka v zahraničí a zkvalitnění nabídky regionů bude

druhý ročník soutěže o nejlepší turistické produkty GRAND PRIX REGIONTOUR. Soutěž navazuje na úspěch loňského pilotního ročníku a je opět zaměřena na výběr nejlepších nabídek v jednotlivých soutěžních regionech. Záměrem organizátorů je využít synergických efektů plynoucích z možnosti centralizace odborníků z oboru cestovního ruchu, kteří mají ideální příležitost představit své nejlepší turistické produkty a nabídky vysokému počtu odborných i laických návštěvníků, kteří se každoročně veletrhů účastní s úmyslem vybrat si ty nejlepší partnery a nabídky, ať již pro komerční spolupráci nebo pro individuální využití.

Praktické informace

13.- 14. 1. dny pro odborníky
15.- 16. 1. dny pro veřejnost
Otevírací doba: 10.00-18.00, v neděli do 16.00 hod.
Vstupné ve dnech pro odborníky: 500 Kč

Vstupenka platí jako jízdenka

Vstupné ve dnech pro veřejnost:

Celodenní 60 Kč
Zlevněné 30 Kč
Rodinné 120 Kč

V neděli mají senioři nad 60 let vstup za 1 Kč.

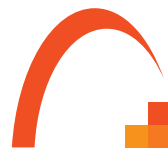
Vstupenka na veletrh platí zároveň jako celodenní jízdenka v prostředcích městské hromadné dopravy. Dá se koupit nejen na výstavišti, ale např. i na vlakovém hl. nádraží nebo na autobusovém nádraží Zvoňarka.

>> www.bvv.cz/go

>> <http://meetingpoint.bvv.cz>



BVV



Veletrhy
Brno

Exotika narůstá

Patnáct let od revoluce

se v rámci cestovního ruchu objevuje v České republice ohromný nárůst fenoménu s názvem exotická dovolená. Destinace jako Seychely, Jamajka či Francouzská Polynésie se v posledních letech stávají všeobecně známými pojmy, stejně jako byly na počátku devadesátých let oblíbené Mallorca, Řecko či Tunisko.

První zásadní průlom

v nárůstu klientů do vzdálených exotických destinací nastal na přelomu let 1999–2000, kdy cestovní kanceláře ESO travel, Čedok a FIRO tour zavedly pravidelné charterové lety do turisticky nejpobulárnější země jihovýchodní Asie, do buddhistického Thajska. Druhou zemí byla vybrána jihoamerická Brazílie, kam létají charterové letecké společnosti Travel Service od roku 2003. Po letech mírného nárůstu poptávky po exotických destinacích však letos společně se vstupem do Evropské unie přichází absolutní boom nabídky těchto zájezdů na českém trhu. Exotičtí specialisté v čele s cestovní kanceláří ESO travel nabízejí na zimní sezonu 2004–2005 nové charterové projekty, jako



jsou Maledivy, Srí Lanka, Dominikánská republika, Kuba či Venezuela. Počáteční obavy o nevyrovnanost nabídky s poptávkou vzaly za své od samotné chvíle vydání katalogů většiny cestovních kanceláří. Klienti si nemohli nepovšimnout cenového propadu oproti předcházejícím rokům, kdy ceny letenek na pravidelných linkách převyšovaly ceny letenek charterových mnohdy až o 100 %. Tyto změny cen letenek snížily ceny zájezdů u Kuby z obvyklých 40 000 Kč na dnešních 25 000 Kč či u Brazílie z předloňských 35 000 Kč na dnes běžných 19 990 Kč. To vše nasvědčuje tomu, že letošní „velký třesk“ zájmu o exotiku navýší počet klientů do těchto zemí z loňských 45 000 na více než 80 000 občanů České republiky.

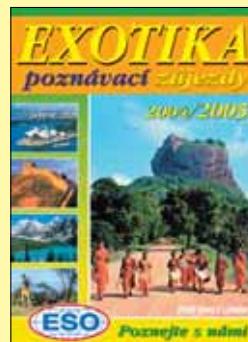
Charterové země

však patří v exotice stále více méně mezi levnější cenové segmenty. Průměrná cena pobytové dovolené v rámci charterů obvykle nepřevyšuje částku 35 000 Kč za osobu. Výrazně jiná je situace u zájezdů poznávacích. Vzhledem k tomu, že během těchto zájezdů se cena navyšuje o místní přelety, vstupy, programy, atd., pohybuje se průměrná cena poznávacího zájezdu u exotické destinace okolo 80 000 Kč. Tomu také odpovídá rozložení klientely. Zatímco na dražší poznávací zájezdy cestuje cca 15 % klientů, na levnější pobytové zájezdy směřuje téměř 85 % klientů.

Jaké tendence

můžeme očekávat v nejbližších několika letech? Zjistěte to bude další rozšiřování počtu destinací i počtu klientů. Na svou příležitost čeká Mexiko, Mauritius, Indonésie či Malajsie. Vzhledem k velmi nízké saturaci českého trhu ve výši 0,8 % obyvatel lze počítat s ročními nárůsty ve výši desítek procent. Tento segment však díky ohromné finanční náročnosti není určen pro každou cestovní kancelář. Zavedení jakékoli vzdálené destinace znamená podstoupit finanční riziko ve výši mnoha desítek milionů korun. Proto se také se zaváděním výše uvedených destinací příliš nespěchalo. Pro českého turistu je samozřejmě příjemné, že tato doba nastala. Popřejme tedy všem českým exotickým specialistům hodně úspěchů a především šťastnou volbu dalších nových exotických zemí. Svět je veliký a my se máme na co těšit.

Tomáš Cikán



Žádejte naše nové katalogy

MALEDIVY
nejluxusnější resorty

Sun Island 5*
Paradise Island 5*

05.01. – 17.01.2005

16.01. – 27.01.2005

26.01. – 07.02.2005

06.02. – 17.02.2005

CENA od 58.990,- Kč

ESO travel

Korunovační 22, 170 00 Praha 7

Tel.: 233 377 711

Http: www.esotravel.cz

E-mail: info@esotravel.cz

AČCKA

v hotelu Step

Vondrušku s potěšením

26.-28. listopadu 2004 se v hotelu Step v Praze konala celostátní konference Asociace českých cestovních kancelářů a agentur. Mezi prvními vystoupila paní Blanka Šrámková z Nadace rozvoje občanské společnosti – vedoucí projektu „Pomozte dětem!“, jehož je AČCKA partnerem. Na programu bylo i promítání reklamních spotů CzechTourismu, mající podpořit domácí cestovní ruch a příjezdy turistů z Polska a Rakouska, k nimž Mgr. Hana Čermáková z této agentury poskytla výklad. Jako velmi pozitivní se ukázala i návštěva ředitele České centrály cestovního ruchu – CzechTourism Ing. Rostislava Vondrušky. Bylo potěšením vyslechnout jeho víze.

Možná politické body

O rozruhu se postarala paní Jaroslava Černá (ČESMAD – Bohemia), když informovala o nutné daňové registraci podnikatelů v případech dopravy přes Německo. I další jednání ukázalo, že Česko nebylo dostatečně připraveno na vstup do Evropské unie. Je totiž jednoduché pro zahraniční subjekt začít provozovat svou kancelář na českém trhu, avšak zcela nejasné, jak český podnikatel vstoupí na trhy Evropské unie. Zlepšení situace je v nedohlednu a totéž se dá říci o novele zákona č. 159/99 Sb. Navíc se potvrzuje, že stát není dobrým hospodářem, když trvá na možnosti volného podnikání pro nepodnikatelské subjekty. Nezdáněné příjmy tak mizí neznámo kam a klient je mnohdy zcela neochráněn před ztrátou svých vložených prostředků. Nepřípravenost na vstup do Evropské unie byla také obsahem vystoupení Ing. Rambouska. Ilustrovalo, že překotným schválením zákona o DPH těsně před vstupem do Evropské unie sice možná někdo uhrál politické body, ale podnikatelům se pouze zvýšily náklady a byrokracie s tím spojená. Fakt, že zvyšování nákladů jde ruku v ruce s nemožností zaměstnávat více pracovníků, a tedy v podstatě zvyšuje nezaměstnanost, ví dnes už i žák základní školy. Hovořilo se i o rozporech mezi Ministerstvem pro místní rozvoj ČR a živnostenskými úřady při posuzování provizních smluv.

Podnikání stále obtížnější

Programem probleskovala řada nesporných úspěchů asociace. Např. zkvalitnění informačního servisu a nárůst počtu členů. Asociace českých cestovních kancelářů a agentur je i nadále společenstvem sdružujícím největší počet cestovních kancelářů a agentur v Česku. Iniciuje a pomáhá řešit problémy v cestovním ruchu. Např. kauzu „Ruská víza“, odložení účinnosti přesunutí ubytování do základní sazby DPH nebo rozvoj spolupráce na poli incomingu z Číny. I přes tato pozitiva zaznívají stále více hlasy podnikatelů, které naznačují, že situace je dlouhodobě neudržitelná a že podnikání je stále obtížnější.

Prezídium AČCKA

Pozici prezidenta AČCKA obhájil RNDr. Ladislav Havel (Ciao..., Strakonice). Dalšími členy jsou Soňa Brandeisová (Srdce Evropy, Praha), František Hájek (NaturTravel, Praha), Petr Zemek (101 CK Zemek, Stará Boleslav), Jan Zeman (Campanatour, Jablonec n. Nisou), Zbyšek Sedláček (HCZ Travel, Praha), Roman Škrabánek (Monatour, Kolín), Tomio Okamura (MIKI Travel, Praha), Daniël Hagen (DutchMasters, Praha), Petr Chrdle (KAVA-PECH, Dobříchovice) a Eliška Majerová (Mayer & Crocus, Praha).

Výtah z podkladů Michala Vebera – tajemníka AČCKA.

>> www.accka.cz >> www.hotelstep.cz

HOTEL
STEP



Ve „Staré zbrojnici“ hotelu Kampa

Ve „Staré zbrojnici“ hotelu KAMPA**** v Praze bylo 8. prosince 2004 páté setkání „Klubu desátníků“. Akci zahájili Petr Krč, top manager cestovní kanceláře Atis, a ředitel České centrály cestovního ruchu – CzechTourism Ing. Rostislav Vondruška.

>> www.atis.cz

Atis®
a.s.



Staronové pojištění



Po dvou letech nekonečných verzí

S rokem 2005 cestovním kancelářím nezbyvá než podstoupit nový kolotoč pojištění pro případ úpadku dle zákona 159/1999 Sb. Jakkoliv tento zákon po dvou letech příprav a předkládání nekonečných verzí návrhu novely nedoznal žádných změn, změnil se zákon o pojištnictví. A tak se smlouvy nebudou jen prolongovat, ale uzavírat nově. Asociace cestovních kancelářích České

Všechny dohromady stály pojišťovnu údajně jen tolik, co každý den vyplácí na havarijním pojištění. Přitom dva pojistné případy cestovních kancelářích pokládá za klasické podvody, za které podala žaloby. Mediální poprask kolem finančního zdraví České podnikatelské pojišťovny byl nafouknutou bublinou. Fakt státního dozoru nad Českou podnikatelskou pojišťovnou paradoxně znamená, že jde o nejbezpečnější ústav, protože stát kontroluje, kam putují její peníze. Vedoucí akcionář je ostatně rozhodnut v případě potřeby opět navýšit jmění.



republiky si proto na listopadový Klubový den (24.11.2004) pozvala zástupce pojišťoven, které pojištění pro případ úpadku v Česku nabízejí, aby odkryly karty, respektive pojistné plány.

Historie jako podmínka

Česká pojišťovna má prostor pro další pojištěnce s tříletou historií a obratem minimálně 3 mil. Kč z prodeje zájezdů a nezměněné pojistné sazby s bonifikací pro stálé zákazníky. Stálé sazby má i Uniqa, která nabízí pojištění pro touroperátory s obratem 10 a více milionů a tříletou historií. Historie jako podmínka se jako červená nit táhne podmínkami většiny pojišťoven, takže nováček, který nepůsobil na trhu aspoň jako cestovní agentura, neměl letos zpravidla žádnou šanci. Svítá mu však naděje. Pojišťovna Generali, která se prohlašuje za leadera trhu, má pro rok 2005 prostor i pro nově vznikající cestovní kanceláře. Samozřejmě v závislosti na posouzení obchodních plánů a kalkulací žadatele.

Stokrát více než pojistných případů

Česká podnikatelská pojišťovna, která měla v letošním roce tři pojistné případy, se s touto skutečností vyrovnala bez ztráty nejen „kýtčiky“, ale i peněz. Vždyť pojistila 340 cestovních kancelářích, tedy stokrát víc než měla pojistných případů.

Pokud jde o pojištění podnikatelů, hodlají si i nadále vážit všech českých, tedy i malých, cestovních kancelářích. A jak je u této pojišťovny zvykem, nabízí bonusový systém se zohledněním i toho, jaké další služby kromě pojištění pro případ úpadku cestovní kancelář čerpá.

I u cestovního pojištění

Debaty se týkala i cestovního pojištění, pro něž rovněž platí změna zákona o pojištnictví, a s tím spojené administrativní úpravy. Klient musí dostat trochu jiný formulář než dosud. Pokud je pojištění v ceně zájezdu, musí dostat pojistné podmínky hned při uzavření cestovní smlouvy. Se vstupem Česka do Evropské unie se může měnit přístup klientů k tomu, nakolik budou mít zájem o zdravotní pojištění při cestách do členských zemí. Na tuto skutečnost by měly pojišťovny reagovat. Jistou změnu prezentovala Česká pojišťovna, která chystá nejen lepší technické vybavení (a návazně i lepší podmínky pro cestovní kanceláře, které budou předávat data elektronicky), ale i vyšší limity u léčebných výloh při nezvýšených sazbách pojistného. Zato přitvrdí u pojištění stopen, kde se pojistné nebude odvíjet od počtu dní, ale od ceny zájezdu.

Diskuse a vzájemné debaty a rozhovory se díky hostitelskému prostředí pražské restaurace Beograd s milou obsluhou a výtečnou kuchyní protáhly daleko nad oficiální rámec.

Ing. Eva Mráčková

>> www.ackcr.cz



Předvánoční s Euler Hermes Čescob

Předseda představenstva a generální ředitel Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a.s. Ing. Július Kudla a člen představenstva a provozní ředitel této společnosti Ing. Hynek Razzocho v rámci předvánočního setkání s obchodními partnery a přáteli úvěrové pojišťovny Euler Hermes Čescob zvali do Divadla bez zábradlí v Praze na představení „Cikáni jdou do nebe“ v režii Radka Balaše.

>> www.eulerhermes.com



České lázeňství doménou vzdělaného lékaře

Jeseníkem jsem druhdy rok co rok procházel na velikonoční sobotu. V rámci loučení se se zimou jsme totiž, ať bylo kde sněhu kolik bylo, chodívali tradiční „Velikonoční přechod“ z Vrbna pod Pradědem přes romantický přírodní amfiteátr Medvědího vrchu, pásmo Orlíka, podél Šumného potoka do Bělé pod Pradědem. Odtud přes Jeseník a Lázně Jeseník, kde jsme mívali přestávku, na Brankopy, abychom se z posledních sil dobelhali do Vápenné do hospody. Posílení hanašovicovým pivem jsme pokračovali údolím Stříbrného potoka k Nýznerovským vodopádům, abychom první den přechodu zalehli v dřevorubecké konírně před stoupáním ke Smrku Hraničnicku. V neděli jsme pak po československo-polské hranici nebo spodem dorazili až na Králický Sněžník. A protože sem, do nesmírně malebného kraje, jezdím velmi rád, byl jsem potěšen, že mi poskytl rozhovor předseda představenstva a generální ředitel akciové společnosti Priessnitzovy léčebné lázně Jeseník MUDr. Pavel Václavík. Pane předsedo, proč máte tento kraj rád vy?



MUDr. Pavel Václavík

Jsem rodilý Moravan a jako takový jsem musel zavítat do všech moravských horstev včetně Beskyd a Jeseníků. Zdejší prostředí je opravdu nádherné. Nejen v blízkém okolí našich lázní. Je zde spousta romantických zákoutí, jako již vámi zmiňované zatopené kamenolomy Brankopy či Vycpálek. Navíc tu je velmi zdravé ovzduší, už proto, že obsahuje stopové prvky, jež k nám od Baltského moře přináší příznivé proudění vzduchu. Priessnitzovy léčebné lázně Jeseník totiž leží v optimální nadmořské výšce na přivrácené straně prvních vysokých hor ve směru od moře. Ostatně také proto mají Jeseníky vynikající sněhové podmínky, často lepší než daleko vyšší evropská horstva.

Co vás, špičkového kardiologa, motivovalo jít řídit akciovou společnost Priessnitzovy léčebné lázně Jeseník a přitom zůstat věren své kardiologické praxi v Přerově?

Praxe je pro doktora tím základním, co z něj činí léka-

ře. Zhodnocuje obrovskou ekonomickou i osobní investici jak ve studiu, tak v průběžném praktickém medicínském životě. Opustit ji, znamená vydat se úplně někam jinam. Takový cíl nemám a nikdy jsem neměl, i když se již řadu let pohybuji ve vrcholových manažerských funkcích. Zpětnou korekci je medicína velice podstatná i pro záměrovost a orientaci v oboru, který nyní zaštiťuji. Jak kdysi při vedení přerovské nemocnice, tak u těchto lázní akceptovali mou podmínku, zůstat v kontaktu s oborem a svými pacienty.

Takže k lázním...

To klíčové, co naše lázně dělá vysoce konkurenceschopné a světově proslulé, je osobnost Vincenze Priessnitze. V dané chvíli je stále ještě vykopávána na světo boží, protože v dobách minulých trošičku zapadala prachem. Naštěstí díky panu doktoru Kočkoví, klientu zdejších lázní, a dalším je otci vodoléčby Vincenzi Priessnitzovi opět přiznáváno v historii Jesenícka a také lázeňství místo, které mu právem náleží. Od roku 1994 už to jsou (do té doby nesly název Lázně Jeseník) opět Priessnitzovy léčebné lázně Jeseník, protože díky jemu jsou naše lázně evropsky a zřejmě i celosvětově známými lázněmi. To je obrovský závazek, zejména nyní při rozšíření evropského trhu v rámci Evropské unie.



Priessnitzovy léčebné metody, to nejsou jen svérázné procedury a pracovní terapie Vincenze Priessnitze, ale především jeho filozofie, jež až zázračně účinným způsobem pomohla spoustě lidí zpátky do plnohodnotného života.

Ano, je to filozofie toho, co mnohdy chybí mnohým městským a tzv. nepostradatelně pracovně vytíženým lidem. Návrat k podstatě. Možnost souznít, popovídat si s přírodou a zároveň si odpočinout. Nebyla to jenom Priessnitzova pracovní terapie, ale i speciální typy selských jídel – plnotučné mléko a vše, co k tomu patří. Nevím, jak by se na to dívali dnešní nejen dietologové. Nicméně v jeho době klienti tyto metody akceptovali a svým charisma a vynikajícími léčebnými výsledky dokázal Priessnitz postupně přesvědčit i světové lékařské celebrity, že se jeho léčebné metody staly nedílnou součástí lázeňských metod.



Chce-li člověk stavět na slavné historii, musí z ní vycházet. A tady je dluh. V minulosti zdejší lázně poněkud pozapomněly, že zde měl pan Priessnitz svoje cestičky, pramínky, odpočívadla. Že své hosty vodil na určitá území a věděl proč (zřejmě byl velký senzibil a tato místa cíleně vybíral). Proto teď v rámci spolupráce s městem Jeseník, Lesy České republiky a hnutím Brontosaurus obnovujeme některé cesty, prameny, osvětlujeme historii jejich vzniku. Projektově a finančně podporujeme to, abychom se ještě více vrátili k základům jeho metod. Upravujeme lesní cesty, osazujeme je informačními tabulemi a využíváme průvodcovských služeb lidí, kteří

jsou dobře obeznáni s problematikou a dokáží vzbudit zájem u našich klientů o poznávání těchto a dalších krás Jesenicka zároveň s tolik žádoucím pobytem na čistém vzduchu a v přírodě.

Je dnes u nobilit, ale nejen u nich, doba na pracovní terapii?

Odkaz Vincenze Priessnitz má současníkům stále co říci. Vzhledem k rapidně se měnícímu životnímu stylu dnes ještě víc, než v jeho době. Vincenz Priessnitz byl bezesporu Evropan, a tak země Evropské unie těžily z jeho odkazu dávno před tím, než jaká Evropská unie vznikla, natož do ní přistoupila Česká republika. Je to o tom, jak lidi přesvědčit. Jak připravit produkt tak, aby lákal, byť by mohlo postačovat, že má objektivně dobrý dopad na fyzickou i psychickou kondici, tedy na zdraví.

Proslulost Jeseníku a jeho lázní byla nastartována Priessnitzovou osobností. A obdobně to funguje i dnes. Jistě i k vám, stejně tak jako do dalších renomovaných sanatorií, jezdí klienti z celého světa nejen kvůli přírodním léčivým zdrojům, lázeňské infrastruktuře, pozitivním léčebným výsledkům, ale v neposlední řadě kvůli té které kapacitě.

Priessnitzovy léčebné lázně Jeseník mají nejen svého zakladatele Vincenze Priessnitze, ale i současné osobnosti, jež na sebe váží velké množství klientů. Např. pana doktora Kubíka. Hosté k nám nejezdí „jenom“ do lázní, ale za panem doktorem Kubíkem nebo za paní docentkou Jandovou – zkušenou neuroložkou a za dalšími, kteří je následují a kteří lidsky i odborně rostou. Většina zaměstnanců Priessnitzových léčebných lázní Jeseník zde pracuje déle než já. Mají se zdejší lázeňskou klientelou větší zkušenosti. Učím se od nich spoustu věcí, naslouchám jejich podnětům a připomínkám. Na druhou stranu od nich chci, aby daleko intenzivněji vnímali to, co nového či lepšího chtějí klienti našich lázní.

Kam kráčí české lázeňství?

Tady máme jednu „nevýhodu – výhodu“ z doby minulé. Lázeňství má společné kořeny, a to nejen v rámci Rakouského mocnářství, italských knížectví, ale můžeme dojít vlastně až do starodávné antiky. Pokud bychom šli do doby méně dávné, bylo lázeňství všude v západní Evropě v podstatě podobné tomu našemu. Pak nám země na západ a na jih od nás přeci jenom trošičku utekly.

Ale jaksi se zaběhly...

No, spíše opustily klasické lázeňství. Daly mu wellnessový charakter. Medicínský aspekt byl poněkud potlačen. Tím, že české lázeňství mělo setrvalou tendenci, u nás v daleko větší míře zůstala léčebná rehabilitační péče na vysoké medicínské úrovni. To teď (a současná praxe to potvrzuje) pro nás může být obrovskou výhodou. Již jsem naznačoval, že Priessnitzovy metody byly mj. o ztotožnění se s přírodou. Jestliže je lázeňská kúra v přírodě medicínsky dobře provedena, dává konkrétnímu jednotlivci to, co jeho organismus a psychika potřebují. A to je pořád ještě doménou vzdělaného lékaře, psychologa, rehabilitačního pracovníka. Pokud se lázeňství na západě nabízí spíše jako rozšířená hotelová služba – tady to máš a tady to ber – má specificky české lázeňství velkou perspektivu, protože je založeno na tom, že se od začátku do konce s člověkem individuálně odborně pracuje daleko víc, a že je lázeňský host, neřku-li pacient, přesněji začleněn do režimu, který jeho tělesná i duševní stránka skutečně potřebuje.

>>> www.priessnitz.cz

Prezidentský express

Prof. Václav Klaus spolu s ředitelem Krkonošského národního parku Ing. Jiřím Novákem a starostou obce Vítkovice v Krkonoších Milanem Rychterem v neděli 5. prosince 2004 slavnostně zahájili provoz první obecní čtyřsedačkové lanové dráhy v Česku, a to v lyžařském areálu Vítkovice – Aldrov. Vůbec poprvé v historii provoz lyžařské lanové dráhy na území Česka zahajoval prezident republiky. Na paměť této slavnostní chvíle proto byla nazvána „Prezidentským expressem“. Pan prezident Klaus byl trvale v obležení lidí, s nimiž si povídal a rozdával jim autogramy. Slavnost byla ukončena rautem pořádaným obcí v tamním hotelu Jasmín. V odpoledních hodinách pak bylo možné se s panem prezidentem potkat ve sluncem prozářeném lyžařském areálu na Horních Mísečkách.

Čtyřsedačkovou oběžnou lanovou dráhu o délce 700 m s pevným uchycením sedaček, posuvným nástupním kobercem a přepravní kapacitou 2400

osob za hodinu dodala firma DOPPELMAYR. Cena za jednodenní lyžování na sjezdovce s umělým zasněžováním byla stanovena na 370 Kč v hlavní sezóně a 320 Kč v sezóně vedlejší. 200 m od lanovky je bezplatné parkoviště. Návštěvníkům je k dispozici ski servis, půjčovna lyží, dva bufety a osvětlení hlavní červené sjezdové tratě pro večerní lyžování.

>>> www.vitkovicevkrk.cz



10 let pod vlajkou společnosti Regata Čechy



Bylo a opravdu bylo: Za sedmero horama, sedmero dolama v Peci pod Sněžkou začaly ve středu 1. prosince 2004 velkolepé oslavy desátého výročí působení hotelu Horizont pod vlajkou akciové společnosti Regata Čechy. A jestli neskončily, trvají dodnes.

>> www.hotelhorizont.cz



Praha v Londýně nejslavnější

Veletřní stánek Prahy, prezentující její turistickou nabídku, získal na World Travel Market v Londýně mezi pěti a půl tisíci vystavovateli opět nejvyšší ocenění. Praha byla prvenstvím poctěna již v předchozím roce. Poprvé v historii veletrhu se tak stalo, že nejvyšší ocenění bylo uděleno dvakrát za sebou stejnému subjektu.

O tom, že byl stánek hl.m. Prahy opět vyhodnocen jako nejlepší na World Travel Market London 2004, na tiskové konferenci 22. listopadu 2004 v Obecním domě v Praze informoval radní hl.m. Prahy zodpovědný za cestovní ruch RNDr. Igor Němec (vlevo) spolu s ředitelem Pražské informační služby Ing. Václavem Novotným (napravo). Až neuvěřitelné dimenze toho úspěchu si však zřejmě v plně šíři uvědomí málokterý ze stratégů českého hospodářství. Ostatně, jsou-li v Česku vůbec takoví? A jsou-li, který z nich kdy navštívil World Travel Market, aby okusil jeho atmosféru obrovského soupeření, natož pomohl při prosazování ekonomických zájmů České ekonomiky na poli generování zahraničního inkasa z cestovního ruchu?

10. výročí hotelu „Na Ostrově“

Ředitel hotelu „Na Ostrově“ pan Rudolf Lauko a předseda představenstva akciové společnosti Dynaspol pan Pavel Němec zvali na oslavu desátého výročí hotelu „Na Ostrově“. Hotel leží v blízkosti historického centra Berouna v sousedství zimního stadionu na ostrově, který obtéká řeka Berounka hlavním řečištěm a ramenem s pozůstatky starých mlýnů. Hotel je situován tak, aby jej neohrožovaly zvýšené stavy jarních vod. Objekt je moderní stavbou, jehož převládající zelenomodrá barevnost kontrastuje s bílými plochami fasád prosvícených slunečním žlutým pásem.

>>> www.naostrove.cz



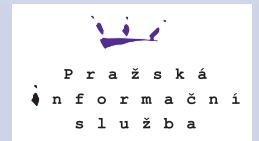
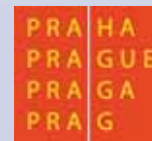
Úspěch Prahy se stal předmětem intenzivního zájmu odborníků, britských médií a díky nim i laické veřejnosti. V posledních letech se Praha stala jednou z nejnepopulárnějších destinací v Británii a její veletržní prezentace na tomto z největších veletrhů světa jednou z nejsledovanějších. Návštěvníci, kromě výjimečného vzhledu stánku evokujícího zadumaná zákoutí historické Prahy a zároveň umožňujícího interaktivně ovládat Staroměstský orloj, oceňují bohatství a úplnost informací, které jsou na expozici poskytovány. Příkladem šíře poskytovaných informací je kapitola s vánoční a novoroční tematikou. Kromě úplného

přehledu o mikulášských, vánočních a silvestrovských pořadech a akcích v Praze a blízkém okolí, informací o jesličkách a bohoslužbách v pražských kostelích, seznamu vánočních trhů, otvíracích dob památek i obchodů, sportovních možnostech o Vánocích a dalších praktických informací pro turisty, obsahuje i přehled vánočních, silvestrovských a novoročních tradic a zvyků, texty koled, vánoční a silvestrovské recepty.

>>> www.praha-mesto.cz

>>> www.pis.cz

>>> www.worldtravelmart.co.uk



Gray Line



Praha byla vyhlášena nejúspěšnější destinací na celosvětové konferenci konané 20. až 22. října 2004 v hotelu Four Seasons v Sydney v Austrálii. Cenu z rukou generálního ředitele Gray Line World Wide pana Brada Webersa převzal generální ředitel Bohemia Travel Service – Gray Line Czech Republic pan Viktor Dvořák.

Společnost Gray Line byla založena v roce 1926, poté co Louis Bush začal realizovat prohlídkové jízdy po Washingtonu D.C. Dnes nabízí prohlídkové jízdy ve městech po celém světě. Stranou jejich aktivit nezůstalo ani Česko. České cestovní kanceláře mohou s Gray Line uzavřít provizní celosvětovou agenturní smlouvu prostřednictvím firmy Bohemia Travel Service – Gray Line Czech Republic. Klient, který vstoupí na internetové stránky www.grayline.com, má možnost si vytisknout voucher na okružní jízdy, transfery a další služby. Softwarový systém Ibis „Intelli-mark Technology“ umožňuje využít tyto služby kdekoliv na světě. Provozovatelům atrakcí, muzeí, galerií (a to i českých) pak Gray Line umožňuje zařadit je do systému celosvětového on-line prodeje. K dalším výhodám patří anulování rizika nezaplacení služeb ze strany objednavatele (platícího kreditní kartou) a také to, že se cíle turistů dostávají do celosvětových vyhledávačů.

>>> www.citytours.cz

>>> www.grayline.com



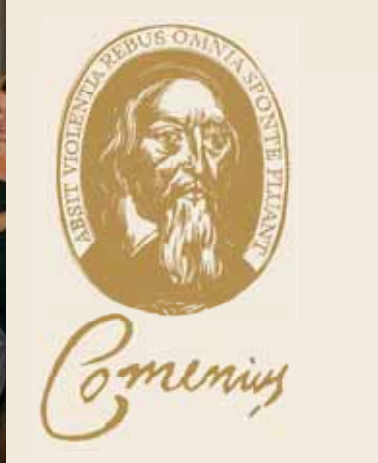
ČESKÝCH 100 NEJLEPŠÍCH

PER ASPERA
AD ASTRA

V pátek 26. listopadu 2004 byl Všudybyl při tom, když se na Pražském hradě v rámci galavečera organizovaného panevropskou společností pro kulturu, vzdělávání a vědecko-technickou spolupráci Comenius vyhlášovalo „Českých 100 nejlepších“. Předávání diplomů v oborových kategoriích: „Cestovní ruch“, „Dynamický růst“, „Informační technologie“, „Nejlepší investoři MPSV“, „Stavebnictví“, „Výrobní družstevnictví“, „Zdravotnictví“, „Zemědělská výroba, potravinářský průmysl a lesnictví“ a „Lady Pro 2004“ byl osobně přítomen prezident České republiky prof. Václav Klaus.

>>> www.comenius.cz







Novoroční s Petrem Lukešem

V pátek 26. listopadu 2004 organizovala panevropská společnost pro kulturu, vzdělávání a vědecko-technickou spolupráci Comenius za účasti prezidenta České republiky prof. Václava Klause ve Španělském sále Pražského hradu galavečer s vyhlášením oceněných finalistů „Českých 100 nejlepších“. V jeho rámci, v oborové kategorii turistický ruch, opět získala ocenění akciová společnost OREA HOTELS (poprvé však pod názvem OREA HOTELS - předtím jako OREA). Diplom z rukou ministra pro místní rozvoj Ing. Jiřího Paroubka přebíral místopředseda jejího představenstva Ing. Martin Pinl. Předsedu dozorčí rady společnosti G.E.N., a.s., která je jediným akcionářem společnosti OREA HOTELS a.s., pana Petra Lukeše jsem oslovil s tím, že OREA HOTELS je bezesporu nejúspěšnější českou hotelovou firmou i řetězcem. Pane Lukeši, co vás motivovalo investovat v českém hotelovém průmyslu?

Když jsme se rozhodli v roce 1993 investovat do tehdy prvního hotelu ve skupině, do hotelu Excelsior v Mariánských Lázních, byla v tom určitá dávka nostalgie. Pracoval jsem více než patnáct let v oboru, a i když se nám tato investice s nástupem daně z přidané hodnoty notně prodražila, zůstává v portfoliu skupiny OREA HOTELS dodnes. Na hotelu Excelsior jsme si ověřili, že pokud nenastanou skokové změny v legislativě (bez jakéhokoliv uvážení), je hotelová branže schopná vynášet ekonomicky přiměřené zisky.

OREA HOTELS dává práci zhruba dvěma tisícovkám lidí, a to ve službách cestovního ruchu. Nicméně mezi strategy v oblasti za-



Petr Lukeš

městnanosti v České republice dominují tendence dostat co nejvíce lidí k montážním pásům do státům protěžovaných průmyslových zón. Mně se tato politika jeví krátkozraká. V brzké době bude Evropa s požehnáním rozhodujících sil Evropské unie otevřena kvalitativně i cenově vysoce konkurenčním čínským importům, neboť především v této oblasti směřovatná finanční uskupení z tzv. nejvyspělejších zá-

padoevropských teritorií masivně investovala. Čím podle vás je a čím by za této konstelace mohl být cestovní ruch České republiky?

Pokud by strategygové z oblasti zaměstnanosti v rámci sebevzdělávání pochopili technologický pokrok, tak by uznali, že hotelový průmysl je jeden z mála, který nejde nahradit importem. Pokud cestovní ruch činí tak významný podíl na národním důchodu, měly by být vytvářeny podmínky pro jeho rozvoj, nikoliv pro jeho vyčerpání.

Průběžně v Česku investujete, a na hotelích akciové společnosti OREA HOTELS je to vidět. Jaký je váš vztah k vlasti. Respektive proč máte rád Českou republiku a co byste jí přál do budoucna?

Českou republiku mám opravdu rád a přál bych jí, aby stabilizovala podnikatelské prostředí a vytvořila veškeré podmínky pro spravedlivou hospodářskou soutěž. Hotelům dnes OREA HOTELS vrací investiční dluh za posledních dvacet let. Ten dluh byl veliký a byl poměrově srovnatelný s dluhem, který za posledních několik let vytváří Česká republika a který jednou budeme muset zaplatit.

>> www.orea.cz

OREA
HOTELS



Výroční konference Národní federace

25.–28. listopadu 2004 se pod záštitou primátora hlavního města Prahy MUDr. Pavla Béma v hotelu Crowne Plaza Prague konala 21. konference Národní federace hotelů a restaurací České republiky. Pozvání k účasti přijali místopředseda vlády České republiky a ministr spravedlnosti JUDr. Pavel Němec, ministr pro místní rozvoj Ing. Jiří Paroubek, hejtmán Karlovarského kraje JUDr. Josef Pavel, ředitel České centrály cestovního ruchu – CzechTourism Ing. Rostislav Vondruška a řada dalších osobností. Výroční konference zvolila nový jedenáctičlenný výkonný výbor. Do svého čela coby prezidenta pro léta 2005 a 2006 pana Pavla Hlinku, prvního viceprezidenta pana Karla Radu, druhého viceprezidenta paní Ivu Havlovou a pokladníka s odpovědností za hospodárnost všech činností Národní federace pana Pavla Brdičku.



Výroční ceny

Vítězem „TOP 50 nejlepších hotelových restaurací“ byl vyhlášen Café Restaurant Esprit Holiday Inn Prague Congress Centre. V kategorii „Mladý manager roku 2004“ cenu získal Souss Chef, Hilton Prague pan Roman Paulus. Ocenění „Hoteliér roku 2004“ pro nezávislé hotely získal ředitel Hotelu Modrá Štíka, Pardubice pan Oldřich Bujnoch. Ocenění „Hoteliér roku 2004“ pro hotelové řetězce získal regional manager Czech Republic, Austria Hotels International pan Klaus Pilz. Poprvé v historii byla udělena „Cena JUDr. Vladimíra Štětiny“ jako ocenění za významný osobní přínos pro rozvoj činnosti Národní federace hotelů a restaurací České republiky a oboru hotelů a restaurací, kterou převzal prezident Národní federace hotelů a restaurací České republiky a generální ředitel Grandhotelu PUPP Karlovy Vary pan Roman Vacho.

>> www.nfhr.cz







PRVNÍ NOVOMĚSTSKÝ RESTAURAČNÍ PIVOVAR

Novoměstský restaurační pivovar
je ojedinělou gastronomickou
rariitou v centru Prahy

Celková kapacita je 340 míst v atraktivních
rozsáhlých prostorech

Vlastní výroba 11° piva – kvasnicový
nefiltrovaný světlý a tmavý ležák

Prohlídka pivovaru
s odborným výkladem

Vynikající typicky česká
a mezinárodní kuchyně

Pivní večery s živou hudbou

Bohatá nabídka menu
pro turistické skupiny



Otevřeno denně
Po – Pá 10.00 – 23.30
So 11.30 – 23.30
Ne 12.00 – 22.00

Novoměstský pivovar s.r.o.
Vodičkova 20, 110 00 Praha 1
tel./fax: 222 232 448, 602 459 216
e-mail: sales@npivovar.cz
www.npivovar.cz

Daňové úlevy v České republice

Dnes si povíme podobenství o daňových úlevách. Nebojte se názvu, vysvětlíme si to tak, že tomu bude každý rozumět.

Žilo bylo 10 pánů, kteří spolu chodili každý den do restaurace na oběd. Za oběd měli pokaždé zaplatit dohromady přesně 1000 korun. Pánové se dohodli na tom, že se na té tisícovce budou podílet tak, jak platí daně. Takže první čtyři, ti nejchudší, neplatili nic. Pátý zaplatil 10 korun, šestý 30 korun, sedmý 70 korun, osmý 120 korun, devátý 180 korun a desátý, ten nejbohatší, 590 korun. Takhle to šlo celé roky a nikdo si nestěžoval. Až jednou hostinský přišel s tím, že jim dá slevu a bude po nich chtít každý den za oběd jen 800 korun místo 1000, protože jsou to stálí zákazníci. To bylo od něho moc hezké. Jak si ale rozdělit těch ušetřených 200 korun? Kdyby každý z deseti pánů platil o 20 korun méně, prvních pět pánů by dokonce dostávalo peníze za to, že chodí na oběd. Hostinský jim navrhl se o úsporu podělit tak, v jakém poměru platí za oběd. Vzal si papír a tužku a začal počítat. Vyšlo mu toto:

Pátý pán už nebude muset platit nic, stejně jako první čtyři, takže 100% úspora.
Šestý bude platit 20 korun místo 30, ušetří 33 %.
Sedmý bude platit 50 místo 70 korun, ušetří 28 %.
Osmý pán zaplatí 90 místo 120 korun a ušetří 25 %.
Devátý zaplatí 140 místo 180 korun, takže ušetří 22 %.
Desátý pán, nejbohatší, bude platit 490 místo 590 korun. Úspora 16 %.
Každý z těch šesti na tom bude lépe než předtím, a ti první čtyři mohou i nadále jíst zadarmo.

Poznámka poctivého čtenáře:

Musím složit velkou poklonu!!! Nic lepšího k naší daňové soustavě jsem ještě nikdy neviděl! Bohužel prvních pět strážníků nemá přístup na internet a tuto výpověď doby si nepřečte a minimálně dva z nejchudších to nepochopí a stejně budou dále mlátit toho desátého!...

Jak se ale vzápětí ukázalo, velké nadšení ten návrh nevyvolal:

„Takže já z těch 200 korun dostanu jen 10?“, křičel šestý pán, ukázal na desátého, nejbohatšího, a pokračoval: „A tenhle ten dostane hned 100!“

„To je pravda!“, křičel pátý pán, „Já ušetřím jen 10 korun, ale on desetkrát víc!“

„Opravdu!“, přidal se sedmý, „takže jemu stovku a mně jen dvacku?!“

Rozkřičeli se i první čtyři pánové: „A my nedostaneme vůbec nic? Jak k tomu přijdeme? Zase jsou na tom nejhůř ti nejchudší, jako vždycky!“

A všech devět se vrhlo na toho desátého a ztloukli ho.

Příštího dne se desátý pán u oběda neobjevil. Ni jak jim to nevědělo, prostě si sedli a jedli bez něho. Když ale došlo k placení, zjistili zajímavou věc: Všichni dohromady neměli ani na polovinu sumy, kterou zrovna projedli. A pokud mezitím neumřeli hlady, tak se tomu diví dodnes.

A takhle, milé děti, funguje daňový systém. Pokud dojde k daňové úlevě, mají z toho nejvíce ti nejbohatší. Pokud by ale museli platit příliš, může se stát, že se příští den u našeho stolu neobjeví. Ve Švýcarsku, v Karibiku a i jinde na světě je spousta pěkných restaurací...

*K otištění ve Všudybylu poskytl
Ing. Zdeněk Švrček.*



Connex Morava a.s. ve spolupráci s Destinačním managementem Moravsko-Slezským o.p.s. připravil dva nové skibusy. V provozu budou od 25. 12. 2004 do konce března 2005 a umožní dopravu do beskydských lyžařských areálů: Ski Vítkovice Bílá, Skialpin Pustevny, Ski areál Razula, Ski Akademie Mezivodí, Malenovice a na Třeštíku.

Skibusy budou provozovány na trasách:

1. Ostrava - Frýdek-Místek - Frýdlant n. Ostravicí - Malenovice - Ostravice - Bílá - Velké Karlovice
2. Nový Jičín - Frenštát pod Radhoštěm - Trojanovice, Ráztoka - Ostravice - Staré Hamry - Bílá

» <http://skibusy.connexmorava.cz> » www.tourisms.cz



Létáme tam,
kam jiní nemohou.

Pravidelné lety Ostrava – Praha

6. prosince 2004

zahájila Discovery Travel novou tuzemskou linku Ostrava – Praha, která je provozována dvanáctkrát týdně proudovými letadly BAE 146 série 200 a 300 s kapacitou 94 a 112 cestujících. Novou linkou se zlepšilo spojení mezi Ostravou a Prahou a výrazně se zkrátí letecké spojení světa s moravskoslezskou metropolí. Discovery Travel, tak jako všechny její linky do Prahy, létá na Terminál II, který je znám rychlým odbavením a komfortním prostředím. Komfortní jsou i letadla BAE 146, která mají výrazně nižší hladinu hluku ve všech letových režimech a pohodlné kožené sedačky s větší roztečí. Letoun je vybaven čtyřmi proudovými motory a dosahuje cestovní rychlosti okolo 800 km/h. Cesta Ostrava – Praha je tak zhruba o deset minut kratší než se stroji turbovrtulovými. Tento rozdíl se zvyšuje v době přepravních špiček vzhledem k tomu, že proudová letadla mají v přehuštěném provozu výhradní přednost při přistání před pomalejšími turbovrtulovými letadly.

Cena jednosměrného letu

Ostrava-Praha začíná na 777 Kč bez tax. Zpáteční letenku je možno pořídit již od 2399 Kč včetně letištních poplatků. Speciální program připravila Discovery Travel pro studenty, kteří získají zpáteční letenku za pevnou cenu 990 Kč včetně tax. Discovery Travel rozšířila letovou flotilu o další stroj typu BAE 146, který byl do letového řádu zařazen toto pondělí. V této souvislosti byla rozšířena vý-

razným způsobem i frekvence letů mezi Prahou a Antverpami/Bruselem.

Discovery Travel

je nejmladší českou leteckou společností. Za celý rok působení si získala mnoho příznivců, především díky cenové politice a filozofii rychlé přepravy. Většina destinací je operována na regionální letiště s rychlým odbavením, a tím pasažérům šetří často i několik hodin času. Legendární, v tomto směru nejoblíbenější, je letní linka na ostrov Brač. Zde je obvyklé, že zhruba po dvou hodinách od příchodu na pražské letiště, terminál Jih, mohou cestující vychutnávat slasti Jadranu. Adekvátní zimní linka za obdobný čas cestující dopraví na sjezdovku do švýcarského Sionu. Discovery Travel se stává prestižní leteckou společností. Smluvně s ní létá např. česká hokejová reprezentace a ve velké míře jí využívají europoslanci na lince Praha-Antverpy.

>>> www.discovery-travel.cz



Předvánoční večírek

Výkonný ředitel Menzies Aviation Group (Czech) pan Sonny Sonnberger zval na předvánoční večírek při příležitosti slavnostního zakončení roku. Konal se 9. prosince 2004 v Praze v prostorách Hotelu Kampa ve „Staré zbrojnici“.

>>> www.menziesaviation.cz





Vánoce na palubách ČSA

Od 1. do 23. prosince 2004

České aerolinie přichystaly pro své cestující řadu novinek, které podtrhly atmosféru vánočního období. Od 1. do 23. prosince 2004 nabízely speciální vánoční tarify na letenky do řady významných evropských i mimoevropských měst v rámci akce „Vánoční dárek ČSA.“ Cestující tak mohli navštívit např. Amsterdam, Birmingham, Curych, Dublin, Londýn, Madrid, Hamburk či Řím za pouhých Kč 990,- (zpáteční letenka bez letištních poplatků). Kromě speciálních cen letenek na cestující ČSA v předvánočním a vánočním období čekaly pozornosti s tematikou zimy a Vánoc. Od 5. prosince se na palubách ČSA mohli zaposlouchat do vánočních koled.

Shopping guide

Již od listopadu 2004 mohli cestující v příhradkách na palubách letadel Českých aerolinií najít tzv. shopping guide – speciálního průvodce po Praze s doporučením nejlepších míst pro předvánoční nákupy a odpočinek v hlavním městě České republiky. Od 20. prosince 2004 byly vánoční tematikou dekorovány interiéry letadel ČSA – standardní podhlavníky na opěradlech sedadel byly nahrazeny podhlavníky s vánočními motivy; příborové sady u občerstvení budou rovněž opatřeny vánočně laděnými ubrousky. V období vánočních svátků nabízel palubní personál cestujícím čokoládové vánoční figurky a bonbony. Na silvestra a Nový rok pak zlaté čokoládové penízky pro štěstí.

Novoroční příděvek

Cestující, kteří budou cestovat s ČSA na přelomu starého a nového roku, si budou moci o půlnoci připít sektem – a to jak v business, tak i v ekonomické třídě. Kromě palub letadel měl vánoční dekoraci také odbavovací prostor pražského letiště – stejně jako byznys salonek Crystal Lounge Českých aerolinií. Vánoční atmosféru v něm navozovala nejen speciální květinová dekorace, ale také širší nabídka občerstvení a reprodukce vánočních koled.

>>> www.csa.cz



Caring more about you™

Nejlepší ve střední a východní Evropě

České aerolinie, a.s. jsou podle počtu přepravovaných cestujících největší národní leteckou společností v rámci nových členských zemí Evropské unie. Od roku 2001 jsou členem jedné z předních světových aliancí leteckých dopravců – SkyTeam. ČSA v současné době nabízejí spojení do 123 destinací ve 48 zemích světa. Flotilu ČSA tvoří 44 letadel typu ATR 42/72, Boeing 737 a Airbus A310. V roce 2004 počítají s rekordním počtem cestujících, kdy by měly za celý rok přepravit

celkem na 4,4 milionu osob. Jen za období leden – září 2004 počet cestujících, kteří využili služeb ČSA, vzrostl meziročně o 23,4% . V květnu letošního roku získala společnost ocenění mezinárodního leteckého průvodce OAG (Official Airline Guide) s centrálou v Londýně „Nejlepší letecká společnost se sídlem ve střední a východní Evropě“. Toto ocenění charakterizuje rok expanze Českých aerolinií v Evropě v době vstupu České republiky do Evropské unie.

Přímé charterové lety do Jižní Ameriky

17. listopadu 2004

České aerolinie vypravily historicky první charterový let do Jižní Ameriky. Dálkový letoun Airbus A310-325 v barvách ČSA odstartoval z ruzyňského letiště na první cestu do brazilského letoviště Fortaleza jako pravidelná charterová linka provozovaná ve spolupráci s cestovní kanceláří EXIM Tours. Samotný let trval necelých deset hodin a během jeho trvání byl cestujícím poskytnut špičkový servis Českých aerolinií. Kromě brazilské Fortaleza zaměřily letouny Českých aerolinií v průběhu prosince i do dalších zemí Latinské Ameriky – na ostrov Margarita ve Venezuele a do vyhlášeného kubánského letoviště Varadero.

Jako jediný v České republice

Zdeněk Prejzsek, ředitel charterové dopravy Českých aerolinií, k zahájení charterových letů do Jižní Ameriky řekl: „Jako jediný dopravce v České republice nabízíme cestujícím plnohodnotný komfort i na dálkových charterových linkách. Umožňuje nám to nasazení skutečných dálkových letadel schopných nabídnout větší prostor v kabině pro cestující, delší dolet a širší možnosti palubních služeb. Pro cestujícího se tak cesta letadlem stává součástí dovolenkového odpočinku.“

Dálkové stroje Airbus A310-325

mají kapacitu 201 cestujících a při cestě na jihoa-

merický kontinent – na rozdíl od strojů ostatních dopravců v České republice – nepotřebují technické mezipřistání pro doplnění paliva. Cestující mohou během letu standardně zhlédnout dva filmy; k dispozici je také několik audioprogramů různých žánrů. Lety na Fortaleza jsou provozovány v deseti až jedenáctidenních cyklech tak, aby odpovídaly dovolenkovým turnusům cestovních kanceláří. S obdobnou periodicitou jsou provozovány také charterové lety na Varadero a venezuelský ostrov Margaritu. Zavedení nových charterových letů do oblasti Latinské Ameriky je součástí výrazného posilování pozice Českých aerolinií v letošním roce. Tu charakterizuje mimo jiné růst počtu klíčových smluvních partnerů, kteří začali využívat služeb ČSA, nasazení dálkových letadel na charterové spoje (první dopravce v České republice) a současně vysoký nárůst přepravních ukazatelů charterové dopravy Českých aerolinií.

Nárůst o 27 %

Za období leden – říjen 2004 přepravily České aerolinie na charterových spojích celkem 294 tisíc cestujících, což oproti loňskému roku znamená nárůst přibližně o 27 %. Vedle počtu přepravených cestujících se zvyšuje také počet charterových letů. Těch České aerolinie uskutečnily za období leden – říjen 2004 celkem 1544, což meziročně znamená zvýšení počtu letů o 20 %.



ČSA jumbo China Airlines

ČSA cargo terminál nejmodernější v střední Evropě

České aerolinie budou poskytovat kompletní odbavení moderním nákladním letadlům typu Boeing 747-400F společnosti China Airlines, která 18. listopadu 2004 zahájila pravidelnou nákladní přepravu do Prahy. China Airlines se tak stala první leteckou společností provozující pravidelnou dálkovou cargo přepravu na Letišti Praha - Ruzyň. Milan Dorko, ředitel ČSA Cargo, k poskytování handlingových služeb pro China Airlines říká: „Jedním z důvodů, proč si tchajwanský dopravce vybral za svého handlingového agenta České aerolinie, je i ČSA cargo terminál otevřený v lednu 2004, který svou kapacitou a vybaveností patří k nejmodernějším ve střední Evropě.“

V Praze ve čtvrtek a v neděli

České aerolinie, které kromě pozemního odbavení svých letadel zajišťují na ruzyňském letišti handlingové služby pro řadu dalších mezinárodních leteckých dopravců, budou nákladní Boeing 747-400F společnosti China Airlines odbavovat dvakrát týdně. Obří jumbo bude létat na trase Taipei (Tchajwan) - Lucemburk - Praha - Taipei s přistáním v Praze vždy ve čtvrtek

a v neděli. Jedno odbavení Boeingu 747-400F (cca 40 tun zboží) potrvá cca devadesát minut. Novou spolupráci se China Airlines přiřadí k dalším dvaceti leteckým společnostem s pravidelným provozem do Prahy, jako je např. Air France, Alitalia, Korean Air či Aeroflot, kterým ČSA poskytují služby kompletního odbavení letadel již po řadu let.

China Airlines na východoevropský trh

Nová nákladní linka společnosti China Airlines, která reaguje na zvýšenou evropskou poptávku po výrobcích z Asie, poskytuje rychlé a hospodárné řešení dopravy zásilek asijského zboží do Evropy. Vzhledem k rozsáhlé cargo síti China Airlines v jižní a západní Evropě představuje připojení Prahy vstup této společnosti i na východoevropský trh. China Airlines v současné době provozuje do Evropy třináct cargo letů týdně a je na sedmém místě na světě v oblasti přepraveného carga na mezinárodních linkách. V roce 2003 China Airlines přepravily 4,73 miliardy tunokilometrů (FTK). Společnost China Airlines zde bude zastoupena společností A.S.N. Aircargo Service Network, s.r.o., která je jejím generálním prodejním agentem.



Čtyři miliony již k 30. listopadu 2004

Poprvé v historii

30. listopadu 2004 České aerolinie překročily magickou hranici čtyř milionů pasažérů přepravených v rámci jednoho kalendářního roku a poprvé v historii dosáhly tak vysokého počtu cestujících. Vysoký nárůst počtu cestujících je spolu s rozšiřováním flotily ČSA symbolem historicky největší expanze českého národního leteckého dopravce, kterou aerolinie procházejí v roce 2004.

Vysoká dynamika růstu

Počet cestujících přepravených ČSA v letošním roce vykazuje vysokou dynamiku růstu především díky následujícím faktorům:

ČSA v letošním roce rozšířily síť destinací o celou desítku míst v Evropě a v Asii. Kromě toho výrazně posílily spojení do stávajících - především evropských - destinací tak, že dnes nabízejí do většiny klíčových evropských měst dvě a více spojení denně. Spojení s ČSA přes Prahu se stalo ještě výhodnější - a to jak pro cestující z České republiky, tak i z dalších středo- a východoevropských zemí - především z Pobaltí, Ruska, Maďarska či Slovenska.

ČSA nabízejí nejvýhodnější spojení z Prahy do Spolkové republiky Německo a do Velké Británie. Jako jediný dopravce létají ČSA do 9 destinací na území Německa s tím, že mezi Prahou a Frankfurtem nabízejí ČSA až tři spojení denně. Obdobně intenzivní spojení nabízejí ČSA mezi Prahou a destinacemi ve Velké Británii. Na tři hlavní londýnská letiště létají ČSA až 7x denně; kromě Londýna létají ČSA do dalších 4 měst na území Velké Británie.

O deset letadel

České aerolinie v letošním roce rozšířily svou flotilu o historicky nejvyšší počet deseti letadel v rámci jednoho kalendářního roku. Flotilu doplnil také čtvrtý dálkový Airbus A 310, který umožnil ČSA také výraznou expanzi v oblasti charterové letecké dopravy. Letadla Českých aerolinií tak poprvé v historii zamířila do Jižní Ameriky - do Brazílie a Venezuely a současně také na Maledivy v Indickém oceánu.

11. největší národní v Evropě

V letošním roce se České aerolinie nacházejí v období historicky největšího rozmachu a vykazují dynamicky rostoucí přepravní ukazatele - dosahující stabilně dvouciferných hodnot. Za deset měsíců roku 2004 vzrostl celkový počet přepravených cestujících o 22 %, když dosáhl hodnoty 3,74 milionu. Obdobně dynamicky rostl počet uskutečněných letů - který byl meziročně o 19 % vyšší a dosáhl hodnoty téměř 27 tisíc realizovaných spojení. Růstové ukazatele doplňuje také silná expanze v sektoru charterové dopravy, kdy počet přepravených cestujících na charterových linkách vzrostl za deset měsíců letošního roku o 27 % (celkem 294 tisíce); počet vypravených charterových linek byl meziročně o 19,3 % vyšší (1544 charterových letů). Do konce letošního roku plánují ČSA přepravit celkem 4,4 milionů cestujících. Aerolinie tak v letošním roce dále posílí svou pozici největšího leteckého dopravce v rámci nových členských zemí Evropské unie a 11. největšího národního leteckého dopravce v Evropě.

Sestaveno z podkladů poskytnutých tiskovou mluvčí ČSA Jitkou Novotnou.

Air Europa zahájila

Přímé lety 3x týdně
(úterý, čtvrtek, neděle)

MAD-PRG

Odlet: 14:20

Přilet: 17:20 (místního času)

PRG-MAD

Odlet: 18:20

Přilet: 21:10 (místního času)



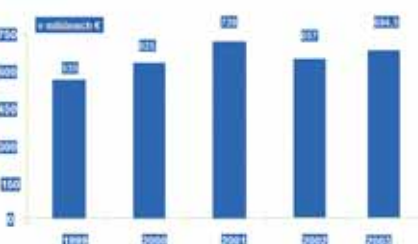
14. prosince 2004 na Letišti Praha – Ruzyně přistál Boeing 737-800 španělské letecké společnosti Air Europa, zahajující pravidelné lety mezi Madridem a Prahou. Slavnostního uvítání prvního přiletu do Česka se ve VIP salonku České správy letišť na Letišti Praha-Ruzyně s přípitkem a pohoštěním se spolu s novináři zúčastnila řada osobností. Náměstek ministra dopravy pan Ing. Jiří Kubínek, ředitel Odboru civilního letectví Ministerstva dopravy České republiky pan Josef Turecký, zástupce generálního ředitele společnosti Air Europa pan Gerardo Arino, generální ředitel španělské centrály cestovního ruchu pro střední Evropu pan Felix de Paz, pan Petr Hloušek – náměstek generálního ředitele České správy letišť, která pro Air Europu v Praze zajišťuje handling, ředitelka Air Consulting, společnosti, která je výhradním zástupcem Air Europy pro Česko a Slovensko, paní Andrea Stránská aj.



Počet přepravených pasažérů



Konsolidované provozní příjmy



Letecký park





Historie společnosti Air Europa

1986 Založení a zahájení obchodní činnosti společností Air Europa.

1991 Air Europu získává skupina investorů v čele s Juanem José Hidalgo.

1993 Air Europa je první španělskou soukromou společností provozující lety na domácích pravidelných linkách.

1994 Air Europa zprovožňuje linku Madrid – Barcelona.

1994 Spolu se stavební společností FCC zakládá Air Europa společnost Eurohandling a začíná nabízet handlingové služby na španělských letištích.

1995 Air Europa vstupuje také na trh mezinárodních pravidelných linek lety do Londýna a New Yorku.

1996 Air Europa provozuje více než sedm set padesát pravidelných linek týdně a zahajuje provoz na nových linkách: Paříž, Varadero, Salvador de Bahía, Asturias, Bilbao a Vigo.

1996 Air Europa zakládá společnost regionálních letů Air Europa Express, která používá turbovrtulová letadla ATR-64.

1998 se Air Europa stává členem nově založeného holdingu Globalia Corporación Empresarial.

1999 Air Europa začleňuje do provozu prvních šest letounů Boeing 737 nové generace, čímž jejich počet doplňuje na současných patnáct.

2000 Pro své transoceánské linky Air Europa začleňuje první z Boeingů 767-300.

2000 Air Europa uvádí do provozu věrnostní program pro stálé zákazníky „Air Europa Fidelitas“, který má k dnešku na sto třicet tisíc členů.

2000 Air Europa uzavírá smlouvy o společných letech na základě sdíleného kódu se společností Alitalia z letišť Madrid a Barcelona do jedenácti destinací.

2002 Air Europa uvádí do provozu na svých právě začleněných strojích Boeing 737-800 technologii wing-lets, která umožňuje značnou úsporu pohonných hmot a menší znečištění životního prostředí.

Globalia Corporación

Air Europa byla založena roku 1986 a je leteckou divizí společnosti Globalia Corporación. Předsedou skupiny podniků Globalia Corporación je pan Juan José Hidalgo. Skupina má vedoucí postavení v oblasti cestovního ruchu v rámci Španělska a tvoří ji společnosti:

Air Europa – letecká společnost s vedoucím postavením na španělském trhu charterové přepravy a desetiletou zkušeností na pravidelných linkách;

Halcón Viajes a Viajes Ecuador – tvoří malooobchodní síť skupiny s více než dvanácti sty pobočkami ve Španělsku a Portugalsku;

Travelplán – touroperátor operující více než sto destinací po celém světě;

Globalia Handling – druhá největší španělská handlingová společnost, sestávající z

Air Europa Handling, Iberhandling a Eurohandling, které zajišťují nejen Air Europu, ale i třetí subjekty;

Globalia Sistemas y Comunicaciones – nabízející řešení na úseku informatiky a informačních technologií v oblasti dopravy a cestovního ruchu;

Pepecar.com – působící v oblasti prodeje nízkonákladových služeb s výlučným produktem na španělském trhu;

Century21 – první síť franšizových nemovitostí na světě s více než šesti tisíci franšizami ve Španělsku.



Konsolidovaný hospodářský výsledek Globalia Corporation po zdanění



Konsolidované výnosy z provozu Globalia Corporation



Air Europa Česká Republika

Týnská 21, Praha 1

tel.: 224 808 386-7, fax: 224 808 388

e-mail: booking-cz@air-europa.com

rezervace: 840 111 124



Slavící z Madridu

Nebojte, to není nespisovnou češtinou užitý název písně, kterou proslavil Waldemar Matuška. Ostatně, už mne za to kádrovali korektoři VŠudybylu a ptali se, co že to má znamenat. Slavící jsme v tomto případě byli my, kteří jsme se 14. prosince 2004 zúčastnili slavnosti při příležitosti zahájení linky společnosti Air Europa Madrid - Praha - Madrid. Někteří z nás potom s touto společností absolvovali první pravidelný let z Prahy do Madridu s dvoudenním programem v hlavním městě království. Akci organizovaly: zastoupení španělské centrály cestovního ruchu pro Českou republiku se sídlem ve Vídni - „Oficina Espanola de Turismo en Viena“ a česká firma paní Andrey Stránské Air Consulting - generální zástupce letecké společnosti Air Europa v Česku a na Slovensku. A co slavící v Madridu absolvovali? Několikachodovou uvítací večeří v hotelu Rafael Atocha, okružní jízdu Madridem s návštěvou muzea del Prado, pěší prohlídku po de los Austria a po la Gran Via. Oběd v restauraci La Bola a večeří v posada de la Villa, návštěvu fotbalového stadionu Santiago Bernabeu včetně prohlídky muzea klubu Real Madrid aj. aj.

>>> www.spain.info

>>> www.aireuropa.com





Ve znamení

3 Kozorožka

Každou chvíli dutě zaprašť

Na refugiu Corsi jsem došel v 17 hodin, tedy ve dvojnásobně dlouhém čase oproti na ukazateli avizovanému. Jako by to časovali horští myslivci, běžící za svou kapelou vřesťic v šestosminovém taktu. Za refugiu Corsi jsem v bystrině nabral do každé ze tří flašek půldruhého litru vody a do sebe (téměř na ex) také. Pokračoval jsem po vojenské cestě, zařezávající se od strmých úbočí, abych si někde na krásném místě postavil stan. Kolem spousta kozorožců a svišťů. Svišti jsou pěkně vypasení, kozorožci rozverní. Je fantastické, jak bezpečně se na šikmých až kolmých stěnách pohybují. Každou chvíli to dunivě zaprašť, jak se (ti mladí) proti sobě vzpínají a trkají nad srázy.



Škrbina Prednije špranje

Sobota 10.7. Spal jsem celou noc s občasným podíváním se na hvězdy. Někdy nad rámem na tropiko zabubnovalo pár kapek deště. Vstávám v 7.00. Slunéčko. Svítí škvírou v mracích a pouze na můj stan. Sto metrů nade mnou tkví oblačný dekl. 8.30 vyrážím. V 9.15 kolem sněhových polí docházím do mlhy a sedla na mapě označeného jako ústí „Škrbiny Prednije špranje“ (Cima de la Puartate) 2138 m n.m.

Fouká a nic moc vidět. K bundě oblékám goretexové gatě. Jít dál? Moc se mi nechce. Nejen proto, že v mlze není co fotit. V „Škrbině“ je kaplička a pár metrů nad ní téměř, no téměř vodorovný plácek akorát na můj stan.

A v mrňavém stanu?

10 hodin. Začínám vážně zvažovat, že si jej postavím. V 10.30 jsem začal. Pak jsem s igelitkou došel pro snůh na vaření a zalehl. Zkrátka sobota, den volna. Sigg hučí, dělám vodu. Kolem 13.00 se na chvíli ukázal sluneční jas. Udělal jsem 4,5 litru vody a vaření završil brkaší, kterou jsem zkonsumoval ve 14 hodin. Půldruhého litru čaje jsem si nechal na zítřek. Pak jsem z té námahy usnul a probudilo mne až půl šesté. Mezitím přišlo. Ostatně rozpršelo se, ledva jsem dovařil. Udělal jsem si večeři: bujon, rýži a zakončil perníkem. Honila mne mlsná - a v mrňavém stanu? Tam není kam utéct. Jsem v oblacích a mezi mraky - jsou pode mnou nad Rio del Lago a nade mnou taky. Milha se valí vzhůru „škrbinou“. Přízračný svět. Nevím, ale možná už nepůjdu výš. Asi to tam bude na blembák a na sedák s úvazkem. Ostatně, tak byli vybavení dva



lebel v kyblíku. Jak jednoduché, když se ví, jak na to. Nicméně vědět ještě neznamená umět! V bříšku jako v pokojíčku. Jo, je to dřina. Musím si trochu zdřímnout. Už je 8.00 a díky seříznuté PET flašce nemusím ze stanu! Jelikož kdybych vylezl, zalézal bych nejen vyčuráný, ale i zasněžený.

Sněží, hromy blesky

10.30 Stan se zmenšuje a je v něm tma. Buším do jeho boků i do stropu, aby mne nezavalilo. Z tropika sklepávám kilogramy rychle se vrstvicího těžkého sněhu. Sněží fest. Asi tu uhnijí ještě jednu noc. Ještě že mne to nechytlo úplně nahoře. Mohl z toho být zážitek nadosmrti. V 11.00 akce. Musím. Fantastické ovesné vločky ze Slovenska plné vlákniny fungují neúprosně. Sněžím se rozpoznat, zdali laviny padají zrovna přes mé útočiště. Nezdá se... Ale kdo ví, co je pár set metrů nade mnou v místech, do nichž chvíli co chvíli třískají blesky! Nabral jsem kus starého sněhu na vaření a zahájil přemístovací manévry tak, aby spolu se mnou do stanu vniklo co nejméně sněhu nového.

>> www.italiantourism.com

Italové, co kolem mne v deset ráno prchali dolů. V 19.30 jsem po večeři. Posílám SMS ženě a kamarádům.



Opět jsem nic nepřiškvařil

Neděle 11.7. Celou noc přišlo a hřmělo. Občas blýskání. V 7.15, kdy se probouzím, je to to samé. Připravuji se na vaření porídge ve stanu - bez šutru pod vaříčem a našikmo. Zadařilo se! Opět jsem nic nepřiškvařil ani nezapálil. Krok za krokem jsem měl vše připraveno tak, abych jednou rukou držel vaříč, druhou rukou hrnec a třetí rukou míchal be-

