

www.e-vsudybyl.cz

všudybyl

druhé
vydání
2005



Další informace najdete na straně 7.

časopis lidí a o lidech v cestovním ruchu

I vejdemo po schodech do první síně; a aj, tu loží, měkkými peřinami postlaných, visutých a kolíbatých, několik řadů, po nichž se někteří váleli, služebníků s oháňkami, fochry¹ a jinými nástroji k všelijaké službě hotových plno vůkol sebe majíce. Vstával-li který, ruce se hned ze všech stran podkládaly; oblékal-li se, ne jiná než hedbávná měkká roucha se podávala; bylo-li kam přejítí potřebí, na stolicích polštářů postlaných přenášeli. „Nu, tu, hle, máš pohodlí, jehožs hledal,“ dí tlučovník. „Co nad to žádati můžeš? tak mnoho všeho dobrého máti, aby se o nic nestaral, ničeho nedotýkal, co duše ráčí, všeho hojnost měl, a ani zlému větru na sebe vanouti nedal, není-li to blahoslavená² věc?“ Odpověděl sem: „Ovšem, žež tu hned veseleji než v dolních těch mučímách: ne všecko mi se však i tu podobá?“ „Co opět?“ řekl on. A já: „Že ty lenochy s vypuklými očima, odutou hlavou, oteklým břichem, nedotklivými oudy, jako bolavým vředem, vidím; zavád-li kde, neb se kdo oň otře, neb na něj odporný vítr zavane, hned mu zle. Stojatá voda hnije a smradí se, slýchával sem, tuto pak toho příklady vidím. Také tito života nic neužívají, poněvadž ho přespějí a přezahálají: nic to pro mne není.“ „Divnýs ty filozof,“ dí tlučovník.

Jan Amos Komenský,
Labyrint světa a ráj srdce L.P. 1624

¹vějíří (na odhánění much a ovívání) ²oblažující ³se líbí



Stojatá voda hnije a smradí se



„Stojatá voda“, to lze říci i o vnímání cestovního ruchu v Česku. Většina české populace jej totiž zaměňuje s cestováním. Tj., jako kdyby si automobilový průmysl pletla s šofrováním, obranný průmysl s válkou, potravinářský s konzumací či bankovníctví s utrácením peněz. Potřeba systémových kroků na podporu rozvoje průmyslu cestovního ruchu proto pro ni vyznívá obdobně absurdně jako výzva k ničení a zabíjení, přejídání či defraudaci peněz. Ale třeba nějakou mediálně protěžovanou iniciativu napadne, že by průmysl cestovního ruchu mohl v daleko větší míře přispívat k jejímu pohodlí a blahobytu a vyburcu-

je zájem médií a ta politiků o jeho podstatu. A pak si možná i další lidé a firmy uvědomí, že téměř vše, co se k nám dováží či v Česku vyrábí, lze koupit za peníze, a že pokud díky útratám turistů do české ekonomiky přiteče o 700 miliard Kč zahraničního inkasa ročně navíc, že se to pozitivně odrazí i v jejich byznysech, sociálních výhodách a existenční stabilitě.

Jaromír Kainc, nakladatel VŠUDYBYLU



GO a Regiontour podáním ruky 6



Kdo je nejlepší, určuje trh 7



Čedok rozšiřuje síť obchodních zástupců 8



15 let Lionského klubu Praha Orel 9



Novoměstský pivovar 9



Užijte si léto s Azur Reizen 10-11



Česká centrála v roce 2005 12



Peníze jsou, řekl ministr 14-15

Cestovní ruch poroste 13



Vyšší dimenze bezpečí v hotelové ostraze 15



Ve Špindlerově Mlýně 16-17

Vycházky na Pražském hradě 18



30. výročí InterContinental Praha 18-19

Happening roku 20-21



Nové talenty pro cestovní ruch 22



Rekordní veletřhy 22-23



Investice do mycího stroje 24-25



Tříkrálové setkání v hotelu Adria 26



Miss Junior ČR 2004 26

Kaviár z Aljašky 26



Vůle dokázat dělá vítěze 27

Vesnice s ledoborcem 28



Bařův kanál 29

Společnost sira Franka 30-31



Na nejlepší cestě 32-33

Ve správný čas do správné aliance 34



Další dvě letadla 35

Protluková opatření 35



Ve znamení Kozoroha 4 36



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.



GO a Regiontour podáním ruky

V rámci slavnostního večera k zahájení 15. mezinárodního veletrhu průmyslu cestovního ruchu GO a 14. mezinárodního veletrhu turistických možností v regionech REGIONTOUR v Městském divadle Brno místopředseda představenstva akciové společnosti Veletrhy Brno a její generální ředitel Ing. Jiří Škrta mj. řekl:

Žádný člověk není ostrov sám pro sebe

Scházíme se zde na začátku roku 2005. Veletrhy Go a Regiontour zahajují tradičně naši veletržní sezonu. V roce 2004 jsme přijali jako dobrou zprávu, že náš evropský světadíl rozšířením Evropské unie učinil v uplynulém roce mimořádně významný krok na cestě postupného sjednocování. V mém projevu v loňském roce jsem mluvil o snu, který se nám v roce 2004 splní – cestovat po Evropě jen s občankou. Zji-

ného konce zeměkoule jsme se naopak nedávno stali „v přímém přenosu“ svědky toho, jak se mnohá, tolik vyhledávaná turistická letoviska na březích Indického oceánu během pár okamžiků stala obětí přírodní katastrofy a místem lidských tragedií. Bezprostředně po ničivých vlnách tsunami se na celém světě jako výraz lidské sounáležitosti vzdmula vlna solidarity a pomoci. Připomeňme si motto středověkého básníka Johna Donne, které uvedl v život ve své knize „Komu zvoní hrana“ Ernest Hemingway:

„Žádný člověk není ostrov sám pro sebe, každý je kus nějakého kontinentu, nějaké pevniny. Jestliže moře spláchne hroudu, je Evropa menší. Jako by to byl nějaký mys, jako by to byl statek tvých přátel nebo tvůj. Smrtí každého člověka je mě méně, neboť jsem část lidstva. Proto se nikdy neptej, komu zvoní hrana. Zvoní tobě“.

To může udělat každý z nás

Peníze ze sbírek mnoha států, firem a soukromých dárců, k nimž se příspěvkem milionu korun připojila i akciová společnost Veletrhy Brno, mají pro postižené země nesporně svoji váhu a hodnotu. Pomohou lidem přežít první týdny a měsíce, poslouží k postupné nápravě materiálních škod způsobených přírodní katastrofou. Pro země jako jsou Thajsko, Srí Lanka a Indonésie je turistika podstatným zdrojem příjmů. Ovšem skutečný, každodenní boj je čeká teprve až vlna soucitu opadne. Pro tyto země daleko větší katastrofu než vlny tsunami a zemětřesení znamená nebezpečí izolace, kdy by se k nim turistický svět obrátil zády. Daleko větším neštěstím by pro ně byl turista, který nepřijede. Jsem přesvědčen, že ještě důležitější než pomoci jsou pro tyto země prostředky, které zde jako turisté utratíme o svých dovolených. To může udělat každý z nás, to není otázka milionů. Navíc tím pomůžeme sejmout nálepku „nemoci“, kterou tyto země díky mnohdy zkresleným informacím neprávem nesou.

Sejmout nálepku „nemoci“

Turistické veletrhy, tedy i ten náš brněnský, který dnes zahajujeme, jsou dokladem toho, že ani newyorská tragédie z 11. září 2001, způsobená rukou člověka, nedokázala svět vykolejit. Stejně tak ani přírodní katastrofa v jihovýchodní Asii nic nezmění na skutečnosti, že tato oblast i nadále patří k těm částem světa, které bezzbytku naplňují naši představu „pozemského turistického ráje“. Vážené dámy, vážení pánové, milí hosté, věřím, že u vás najdu pochopení, pokud jsem podstatnou část svého projevu věnoval události, která je v naší paměti stále čerstvá. Přál bych



si, aby moje slova vyzněla nejen jako její pietní připomínka, ale hlavně jako výzva nám všem, abychom zemím jihovýchodní Asie trvale poskytovali pomoc způsobem, o němž jsem se zmínil a pro který je konečnou turistický veletrh jako stvořený. Dnes zahájené veletrhy GO a Regiontour považujeme proto za podání ruky, za optimistický pohled do budoucna.

www.bvvv.cz



BVV



Veletrhy
Brno

Kdo je nejlepší, určuje trh

Rozhovor pro únorové vydání některého ze svých časopisů s Ing. Feridem Nasrem letos dělám již dvanáctým rokem. Pane předsedo, loňský rok byl pro EXIM tours, obdobně jako všechny předchozí, vydařený.

Řekl bych, že byl mimořádně úspěšný. Za rok 2004 jsme odvezli zhruba sto padesát tisíc klientů. Děkuji proto všem, kteří nám loni pomáhali, a do letošního roku 2005 jim přeji hodně úspěchů, a to i dalším tour-operátorům za to, že nás nenechali „usnout na vavřínech“ a motivovali nás, abychom se letos s daleko větším úsilím snažili být ještě lepší.

EXIM tours létá s několika leteckými společnostmi, přičemž těmi nejhlavnějšími jsou dnes České aerolinie.

Ano, létáme především s ČSA. S ostatními leteckými společnostmi v daleko menších objemech. S Českými aeroliniemi jsme podepsali dlouhodobou smlouvu. Naše spolupráce začala od listopadu loňského roku. Funguje, a jsem rád, že jsme tento krok učinili.



Ing. Ferid Nasr

jezdy do míst, které ještě před nedávnem byly v České republice nabízeny pouze pro skupinu nadprůměrně dobře situovaných klientů. Expanzi do těchto míst umožnila zejména spolupráce s Českými aeroliniemi. Díky jejich dálkovým strojům totiž naši klienti mohou létat nejen o poznání pohodlněji (oproti letům střednětržtovými letadly jiných charterových společností), ale i podstatně levněji. Takže se i tyto destinace stávají cenově daleko dostupnější.

EXIM tours byl první, který v Česku začal využívat dálkové stroje na zaoceánských charterových sériích zájezdů. Jsou to přímé lety do Brazílie, na Kubu a na venezuelskou Isla Margaritu. Byli jsme první a šli do velkého rizika, které se vyplatilo. Naopak nešli jsme do destinací, které dělá velmi dobře konkurence. Ano, přiznávám, že jsme z nich v polovině roku 2004 ustoupili. Nechceme totiž zostřovat konkurenční boj, na nějž by doplatily všechny cestovní kanceláře a ve svém důsledku i čeští klienti. Orientovali jsme se proto na Latinskou Ameriku a do oblastí Karibiku, která je teď díky Českým aeroliniím otevřená.

Co je podle vás, kromě agilní konkurence, ještě klíčem k úspěchu?

Agilní provizní prodejci. Ostatně, to už je tradice. Klíčem k úspěchu jsou cestovní agentury, z nichž mnohé zájezdy EXIM tours prodávají již léta. Cestovní kancelář EXIM tours a provizní prodejci jsou jako spojené nádoby. Velice mne těší, že jsou nám věrni a že se každý rok objevují další. Pochopitelně i kdyby nás měli



Nabídka leteckých pobytových i poznávacích zájezdů cestovní kanceláře EXIM tours je stále širší.

Momentálně zahrnuje Tunisko, Turecko, Egypt, pevninské Řecko i řecké ostrovy Krétu, Rhodos, Thassos, Korfu, Lefkadu a Zakynthos, Kypr, Mallorku a katalánské pobřeží a bulharská letoviska. Dále celou řadu exotických destinací v zimním období jako jsou především Kuba, Brazílie a venezuelská Isla Margarita, kam naše cestovní kancelář organizuje ve spolupráci s ČSA vlastní přímé charterové lety. V menší míře vozíme skupiny a jednotlivce i do Mexika, Dominikánské republiky, Jordánska a Spojených arabských emirátů.

EXIM tours roste, ale ne na úkor někoho. Český trh, tj. poptávka po leteckých zájezdech (zejména k teplým mořím), roste o deset až patnáct procent ročně. EXIM tours otevírá nové destinace. Kromě klasických, které nabízejí takřka všechny cestovní kanceláře, se stává dominantní, co se týče dálkových. Jsou to zá-



jakkoliv rádi, obchod je o produktu a obchodních podmínkách. Nedovolím si tvrdit, že jsme nejlepší, ale že jsou naše zájezdy a obchodní podmínky na českém trhu jedny z nejlepších. Kdo je nejlepší, to určuje trh, resp. poptávka.

Jaké jsou výsledky EXIM tours celkově ve všech zemích, kde působíte?

I zde je vývoj obdobný jako v Česku. Pouze trhy jsou jiné. Některé jsou menší, některé větší. Naše obchodní politika je stejná. Tak, jako se nám daří na českém trhu, daří se nám i na Slovensku, v Polsku, Maďarsku a v Rumunsku. Loni, v roce 2004, jsme tak celkově přesáhli tři sta tisíc klientů, a zahraniční partneři, u niž v takto velkých objemech v pobytových místech nakupujeme služby, ubytování, transfery apod. to respektují, což šetří kapsu našich klientů.

>>> www.eximtours.cz

Čedok rozšiřuje síť obchodních zástupců

Začátek roku bývá dobou intenzivních jednání a uzavírání smluv mezi cestovními kancelářemi a provizními prodejci. Nejinak tomu bylo na mezinárodním veletrhu GO v Brně, na Slovakiatouře v Bratislavě a nejinak tomu bude i na Holiday World v Praze. Ředitele marketingu cestovní kanceláře Čedok a.s. Tomáše Brejchy jsem se zeptal, jaký byl pro Čedok rok 2004 z hlediska spolupráce s provizními prodejci.



Tomáš Brejcha

Více než třicet procent prodeje cestovní kanceláře Čedok se v roce 2004 uskutečnilo prostřednictvím našich obchodních zástupců. Tento trend budeme maximálně podporovat i v letošním roce. Řekl bych, že je to výhodné pro obě strany. Těžíme přitom ze synergie vzá-

jemné důvěry nejen jako obchodní partneři mezi sebou navzájem, ale i důvěry, kterou požíváme u koncových zákazníků. Majitelé úspěšných cestovních agentur si ji zaslouhují nejen proto, že prodávají zájezdy, ale že jsou poradci svých klientů, s nimiž zpravidla udržují dlouhodobé přátelské vztahy. Zájezd není jen tak ledajaké zboží. Koupit zájezd je vždy věcí důvěry ve věci příští, protože to, co si klient koupil, vyzkouší až během cesty a pobytu. I ve sféře prodeje zájezdů je proto obrovskou marketingovou výhodou mít určitou historii a nabízet značkové zboží. Z tohoto pohledu zase na oplátku Čedok umožňuje svým obchodním zástupcům profitovat ze své pětadesátileté tradice.

Tradice je tradice, ale provize je provize...

Provize u Čedoku může dosáhnout až 15 %. V kombinaci srovnatelné cenové úrovně s letní sezonou 2004 proto očekáváme výrazný nárůst zájmu o naše produkty v období předprodeje na úkor poslední minuty. V této době je provize pro naše obchodní zástupce nejvyšší. Obchodní zástupci ale spatřují výhody i v naší univerzální a sortimentně nejrozsáhlejší nabídce na českém trhu, která zahrnuje všechny hlavní produkty, které trh očekává. Na rok 2005 jsme pro své obchodní zástupce opět vyhlásili motivační soutěž o hodnotné ceny. Pro letní sezonu pro ně plánujeme řadu atraktivních studijních cest i možnost čerpat rodinnou dovolenou s výraznou slevou z cen zájezdů, které si vyberou. Sleva může být až ve výši 100 %!

V letní sezoně zahajujete prodej vlastních produktů i u destinací, kam jste dosud prodávali zájezdy jiných touroperátorů.

Ano, jde především o zájezdy na Kypr a na ostrov Madeiru. Výhodou pro naše obchodní zástupce je

nekrácená provize z ceny. Stále žádanější službou je dovolená na míru. Zájem trhu o tento typ produktu se pochopitelně odráží i ve stoupající poptávce přes naši celorepublikovou síť obchodních zástupců. Mohu říci, že zájem o služby Čedoku „na klíč“, jak ze strany klientů, tak následně i našich prodejců, stoupá už proto, že komunikace s centrem provizního prodeje Čedoku je velmi jednoduchá. Bezplatná linka 800 100 311, jejímž prostřednictvím s námi komunikují, je v provozu včetně sobot a nedělí až do 22:00. Neustále rozšiřujeme možnost přímých rezervací

prostřednictvím internetu. Jinak je také internet používán jako doplněk ke katalogům, protože je zde možné nalézt hotelové stránky obsahující další podrobné obrázky hotelových kapacit a resortů, které se do katalogů nevejdou. Samozřejmostí jsou pomůcky na podporu prodeje. Mezi nejčastější patří světelné butony, stojany do interiérů a exteriérů, plakáty, tiskopisy atd. a pochopitelně katalogy. V případě, že prodejci prodali více než 50 míst do zahraničí, pro ně zajišťujeme první rozvoz katalogů zdarma.

>> www.cedok.cz

Poznávací zájezdy
Evropa a Středomoří - léto 2005

Cenové hity:
PARIŽ & ŘÍM LETADLEM

1920 Čedok
cestovní kancelář

15. let Lionského klubu Praha Orel

Lions Clubs International je jako jediná nevládní organizace členem Organizace spojených národů. Lionské kluby jsou výběrovými organizacemi. Sdružují téměř půldruhého milionu členů v téměř padesáti tisících klubech sto osmdesáti zemí světa. První lionský klub, který byl na našem území založen – Lionský klub Praha Orel slavil 5. ledna 2005 v restaurantu Lví dvůr na Pražském hradě 15. výročí svého založení. Tajemník klubu MUDr. Jaroslav Barták k tomu řekl:

Dva měsíce po „sametové revoluci“ v lednu 1990 se sešlo patnáct českých podnikatelů, kteří se rozhodli, že založí Lionský klub Praha Orel na obdobném základě, jako je zakládali svobodní zednáři včetně bratra Jana Amose Komenského, který je považován za posledního biskupa Jednoty bratrské a prvního velmistra svobodných zednářů.

Stejně jako bratři rotariáni vytvořili kruh obchodníků. Později se k nim přidali intelektuálové, politici a diplomaté. Dnes v našem klubu sdružujeme sedmdesát členů a v celé České republice na jeden tisíc. Lví kluby se v Česku staly kluby elity – generálních ředitelů, diplomatů a významných společenských činitelů. Prestiž lvích klubů podtrhuje i to, že dnešní zasedání našeho klubu navštívili předseda Poslanecké sněmovny Parlamentu České republiky PhDr. Lubomír Zaorálek, místopředseda vlády České republiky a ministr sociálních věcí Ing. Zdeněk Škromach a další činitelé. Jako klub realizujeme i řadu charitativních projektů. Mj. podporujeme Ústav pro zrakově postižené. S americkou pomocí jsme ve Vínohradské nemocnici otevřeli oftalmologické centrum, do kterého jsme dali jednu miliardu korun.



PRVNÍ NOVOMĚSTSKÝ RESTAURAČNÍ PIVOVAR

Novoměstský restaurační pivovar je ojedinelou **gastronomickou raritou** v centru Prahy

Celková kapacita je **340 míst** v atraktivních rozsáhlých prostorách

Vlastní výroba **11° piva** – kvasnicové nefiltrované světlé a tmavé ležáky

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, 222 231 662,
602 459 216

e-mail: sales@npivovar.cz
www.npivovar.cz

Užijte si léto s Azur Reizen Egypt – Turecko – Tunisko

Rozhovor s ředitelem cestovní kanceláře Azur Reizen jsem začal konstatováním, že loňský rok byl pro Azur Reizen velmi úspěšný.

Ano, byl, a to zejména díky velmi úspěšnému prodeji našich provizních prodejců. Každým rokem se počet klientů, kteří cestují s naší cestovní kancelář, dynamicky zvyšuje. Veliký zájem je o letovisko Tabarka na severozápadním pobřeží Tuniska.



Mgr. Adel Dridi

naše klienty ještě atraktivnější. Obsahuje zejména více all inclusive pobytů za velmi dobré ceny. Jsou tvořeny tak, aby oslovily zejména rodiče s dětmi.

Ano, čeští klienti si velmi rychle zvykli na all inclusive pobyty. Čím si vysvětlujete tuto zvýšenou poptávku?

Čím dál více lidí chce kompletní produkt a již na začátku uhradit všechny základní výdaje spojené s dovolenou. Zejména rodiny s dětmi vítají, že se na místě v hotelu nemusí starat o výlohy spojené s tím, že si jejich dítě dá zmrazit

takže dětským klientům v doprovodu rodičů účtujeme pouze letenky. Jejich rodiče pak hradí kompletní pobytové aranžmá. Nejvíce rozvinuté all inclusive programy máme v Tunisku. Tamní hoteliéři vycházejí českým klientům velmi vstřícně.

A co firemní akce?

Ty Azur Reizen realizuje ponejvíce v Tunisku. Nabízíme zde vysoce luxusní prostředí a kompletní služby. Spolu s kvalitou, včetně špičkových hotelů, kvalitních programů a dalších služeb, naše firemní klientela oceňuje i cenové relace. Často konstatuje, že realizovat firemní akci v Tunisku nebo v Egyptě je vyjede prostřednictvím Azur Reizen daleko levněji, než kdyby ji



Loni jste do své nabídky zařadili dvě nové destinace.

Až do loňského roku jsme se po sedm let specializovali výhradně na Tunisko. V roce 2004 jsme nabídku Azur Reizen rozšířili o Egypt a Turecko. Ukázalo se, že to byl krok správným smě-



linu, limonádu nebo svačinu. Vše zaplatí předem a mají klid. Je to tak pro ně pohodlnější.

Od jakých cenových relací se all inclusive pobyty Azur Reizen pohybují?

Začínáme na devíti tisících korunách za týdenní pobyt. Co se týče dětí, Azur Reizen se s řadou hoteliérů dokázal dohodnout, aby jim pobyt neúčtovali. Většina námi obsazovaných hotelů tak umožňuje bezplatný pobyt dětí,



rem. O naše zájezdy do těchto destinací byl velký zájem.

Co jste přichystali pro letošní rok?

Naše letošní nabídka bude oproti té loňské pro



realizovali v České republice. Pochopitelně, že nás jejich spokojenost těší. Firm, které chtějí své semináře a školení našim prostřednictvím realizovat v zahraničí, přibývá.

>> www.azurreizen.cz

Tabarka

Tabarka se nachází v severozápadní části Tuniska v překrásné malebné přírodě, která návštěvníkům doslova bere dech, protože je zasazena do hornaté krajiny u moře s písčnými plážemi, korálovými útesy, skalami a zalesněným vnitrozemím.

Golf

Ideální golfové hřiště na Tabarce obklopené nádhernými horami nabízí pečlivě udržované greeny začleněné do bohaté vegetace, která poskytuje příjemný stín v prosluněné krajině. Hřiště se rozkládá od korálového pobřeží až k eukalyptovým, piniovým a dubovým hájům a zároveň je v blízkosti hotelové zóny Tabarky. Svými úzkými fairways, které křížují les, připomíná známé golfové hřiště Cypress Point v Kalifornii. Je zde také možnost cvičného golfu, tzv. „golfschool“, s 9 jamkami o délce 1400 m. Z budovy golfového klubu je překrásný výhled do údolí.

Důležité údaje

rozloha: 110 ha
 délka: 6400 m
 počet jamek 18: (rozšiřuje se na 27)
 par: 72
 putting green: ano
 pitching green: ano
 architekt: Ronald Fream

Potápění na Tabarce

Pro svoje podmořské bohatství je oblast Tabarky z celého Tuniska nejvíce vhodná k potápění. Můžete zde vidět krásy

podmořské fauny a flóry Středozemního moře, korálové útesy, podmořské jeskyně a tunely. Vhodné je zde potápění pro úplné začátečníky i pro pokročilé potápěče, ve středisku Le Merou si pod vedením zkušených pracovníků můžete udělat jednotlivé kurzy (úroveň I – IV) i instruktorské zkoušky. Půjčí vám zde i kompletní potápěčskou výstroj a přes toto středisko si můžete zakoupit následující výlety do míst „potápěčského ráje“.

Holubí jeskyně

Toto místo je velmi bohaté na podmořský život a je vhodné pro potápění i úplných začátečníků, protože velké množství malých barevných ryb mnoha druhů naleznete již ve 3 m hloubky. Nejnižší bod na potápění je ve 12 m, kde jsou podmořské jeskyně bohaté na faunu a flóru. Je to chráněná oblast, kde je velmi často klidná voda. Tato potápěči velmi vyhledávaná oblast leží asi 15 minut od přístavu.

Útesy a tunely

Rozsáhlá oblast asi 20 podmořských tunelů, z nichž některé jsou až 30 m dlouhé a 3 m široké. Na dně tunelů můžete najít kameny obrostlé zajímavými mořskými řasami. V hloubce 16–24 m je oblast s nádhernými barvami a velkým množstvím ryb, jako jsou murény, chobotnice, rejnoci, raja, mořské sasanky, barevné korálové gorgognie a další velké množství mořských živočichů a rostlin. Toto velmi zajímavé místo leží asi 20 minut od přístavu.

Výlety na Tabarce

Dougga a Chemtou

Odjezd přes město Beja do Dougga – město vystavěné na místě dřívější kartáginské osady se zachovalými památkami z punské a římské doby. Dougga se rozkládá v přírodně utvořené pískovcové pánvi, na jedné straně chráněné pohořím Teboursouk. Na jeho svazích naleznete jeden palácový celek a pár kilometrů odtud stojí Saturnův chrám s gigantickými sloupy. Jsou zde nejlépe zachovalé antické památky, jako Kapitol, divadlo z roku 168 n. l., zbytky původního punského města, numijské věže, Minervin chrám, hipodrom, Merkurův chrám, fórum, Kyklopovy lázně a vítězný oblouk Alexandra Severa z roku 205 n. l.. Oběd v městečku Jendouba. Odpoledne návštěva muzea v Chemtou.

Bulla Regia, Fernanan

Prohlídka města Bulla Regia, jež se proslavilo svými podzemními vilami, které zde vystavěli bohatí měšťané a které jsou v římském světě zcela ojedinělé. Najdete zde také malé muzeum, lázně Julia Memnia, divadlo s výraznou mozaikou uprostřed jeviště a fórum s Apollonovým chrámem a Kapitol. Pokračování do města Fernanan na týdenní trhy.

Tunis, Kartágo, Sidi Bou Said

Návštěva hlavního města Tunisu, prohlídka mediny a návštěva trhů, oběd. Pokračování do Kartágo, zde návštěva ruin antického města s památkami z dob punských a římských. Pak budete mít zastávku v Sidi Bou Said – městečku s modrobílou architekturou. Návštěva a prohlídka muzea Bardo, kde je největší sbírka římských mozaik na světě.



Česká centrála v roce 2005

Ředitel České centrály cestovního ruchu – Czech Tourism Ing. Rostislav Vondruška je absolventem hotelové školy v Poděbradech a Vysoké školy ekonomické v Praze. V resortu průmyslu cestovního ruchu působí od roku 1985. Prošel různými posty převážně v hotelnictví a v kongresovém byznysu. Jediné dva roky, kdy obor tzv. „opustil“, byly, když pracoval jako ředitel prodeje a marketingu renomovaného výrobce porcelánu pro hotely a gastronomii. Pane řediteli, jaké je směřování České centrály cestovního ruchu v roce 2005?



Ing. Rostislav Vondruška

Rád bych pokračoval v tom, co bylo dobré. Do tohoto okruhu např. patří PR činnost. Česká republika začíná být zvenku nejen vidět, ale začíná být viděna. Chtěl bych však, aby PR aktivity byly realizovány selektivněji. Aby investované peníze České republice přinášely co největší efekt.

Především pak, aby se ještě v tomtéž obchodním roce začaly zúročovat.

Regiony o padesát procent

Co se týče ediční a distribuční činnosti, budeme podporovat regiony v tom, aby mohly vydávat své materiály (které za to stojí) a zařazovat je do celostátní i zahraniční propagace České republiky. Další oblastí, do níž poplynou peníze z České centrály, a kde budeme podporovat aktivity místních subjektů, je regionalistika. Zde jsme v porovnání s loňským rokem navýšili rozpočet o padesát procent. Jedním z velkých témat jsou destinační managementy v regionech. Vnímáme, že jsou na vzestupu a že již za sebou mají obrovský kus užitečné práce. Česká centrála cestovního ruchu by právě prostřednictvím destinačních managementů byla ráda daleko aktivnější v rámci tvorby programů v regionech. Na toto téma plánujeme semináře včetně finančních prostředků. Přitom se vůbec nezříkáme přímé spolupráce s kraji a strukturami, které si na podporu svého průmyslu cestovního ruchu vytvořily. Naopak. Už proto, že destinační managementy vnímáme jako výrazně synergický prvek umocňující rentabilitu spolupráce mezi Českou centrálou cestovního ruchu, aktivitami krajů a jejich samospráv. V regionech bychom chtěli podporovat vznik konkrétních produktů za konkrétní nabídkovou cenu. Zde úlohu České centrály vidíme ve spolupráci při jejich vytváření a v odborném posouzení. Především pak chceme poskytovatelům služeb nabízet marketingovou podporu. Má-li totiž poskytovatel své lidské a finanční zdroje na sestavení a zhotovení produktu, velmi často se mu pak ne-

dostávají na to, aby jej smysluplně uvedl na domácí a zejména zahraniční trh.

Kongresová a incentivní turistika

Co se týče kongresové a incentivní turistiky, budeme Českou republiku prezentovat na tématických workshopech, kongresech a seminářích. Cílem těchto misí je upozornit na Českou republiku jako na velmi vhodnou cílovou destinaci pro pořádání kongresů a konferencí. Kromě toho, a to je nová věc, budeme rozšiřovat agendu kandidatur. Ta sice již v jakési podobě existuje, ale obsahuje pouze šest akcí, které jsou rozprostřeny mezi roky 2005 a 2009. Čili je velmi skromná. Chtěli bychom ji v průběhu roku 2005 zesáternásobit. Pravděpodobnost totiž je, že vyjde cca každá desátá akce, o níž se ta která země bude snažit. Proto je třeba mít ve výhledu šedesát až sedmdesát akcí, aby z nich šest až deset České republice vyšlo. Takže i na to má Česká centrála vyčleněny nějaké prostředky. Je to věc, která se v oblasti marketingové podpory doposud na naší úrovni příliš neděla. Jsem přesvědčen, že by se tím Česká republika měla vážně zabývat. Co se týče České centrály cestovního ruchu jako zastřešujícího národního úřadu, chce tím pomoci ukázat regionům a pochopitelně i domácí podnikatelské sféře přímo či nepřímo orientované na kongresovou a incentivní klientelu., kam mohou své aktivity směřovat.

Šestatřicet účastí

V roce 2005 se uskuteční šestatřicet účastí na světových veletrzích cestovního ruchu. Jejich realizace byla smluvně pokryta již předchozím vedením Czech Tourismu. Jistými modifikacemi bychom však chtěli dosáhnout toho, aby účast České republiky byla tématická. Aby zájemce o Českou republiku, který přichází k našemu národnímu stánku, jej neviděl jako změť subjektů a nemusel si pracně objevovat a zkoušet, co kdo nabízí. Chceme, aby národní expozici viděl v podobě (obrazně řečeno) tématických ostrůvků. Např. kongresový cestovní ruch, lázeňství, cykloturistika, agroturistika apod. Samozřejmě toto všechno je mj. o penězích a nebylo by realistické mluvit o tom, že to uděláme na všech výstavách, které nás v roce 2005 čekají. Tímto způsobem ale budeme fungovat alespoň na vybraných, na něž nám budou stačit síly.

Čtyřicet zahraničních zastoupení

Česká centrála cestovního ruchu – Czech Tourism má v současné době čtyřicet zahraničních zastoupení s různým stupněm našeho angažmá. Svě aktivity v této sféře bychom chtěli rozšířit nejméně o dvě nová zastoupení. Jedno v Norsku nebo ve Švédsku a druhé v Německu, čímž bychom tradiční zdrojový trh turistů – Německo posílili na celkem



tří zastoupení. Je třeba říci, že de facto s rozpočtem loňského roku budeme schopni posílit zastoupení v našich sousedních státech plus budeme schopni zřídit tato dvě nová zastoupení. Je to o efektivitě vynaložených prostředků. Zahraniční zastoupení odčerpávají poměrně velkou část rozpočtu České centrály cestovního ruchu – zhruba jeho čtvrtinu.

Velkým lákadlem ekonomik zemí Evropské unie (a nejen jich) jsou dobře situovaní čínští turisté. Účast České centrály cestovního ruchu v Číně proto budeme přehodnocovat. Tam již sice funguje zastoupení v Pekingu, ale pravděpodobně budeme vypisovat výběrové řízení na nového zástupce. Měli bychom s ním spolupracovat na více místech než jenom v Pekingu, a to pravděpodobně již na konci prvního pololetí roku 2005. Směrem k Číně to ale není jediná aktivita České centrály cestovního ruchu. V únoru do Česka přiletí skupina padesáti až šedesáti profesionálů cestovního ruchu z Číny. Chceme jim umožnit seznámit se s řadou českých subjektů včetně dodavatelů služeb.

Co se týče Ruské federace, i zde rozšiřujeme aktivity. Vedle obligátních destinací, jako jsou Moskva a Petrohrad, chceme být velmi aktivní v Jekatěrinburgu. Ten je pomyslnou branou k zauralskému trhu. Dnes již ve vztahu k propagaci České republiky za Uralem nelze vše nechávat pouze na bedrech moskevských a petrohradských subjektů. Z tohoto důvodu se chceme zúčastnit některých výstav, workshopů a konferencí v Jekatěrinburgu. V následném období bude Česká centrála cestovního ruchu zvažovat zřízení zastoupení i v tomto městě.

Marketingová partnerství

Chceme podporovat navazování vztahů mezi budoucími partnery v České republice a zájemci ze zahraničí. Ti u nás hledají partnery za účelem sestavení balíčků služeb cestovního ruchu či umístění investic. Příkladem mohou být nízkorozpočtové letecké společnosti, které mají zájem létat nejen do Prahy, ale i na další česká mezinárodní letiště. Za tímto účelem hledají místní partnery pro oblast navazujících služeb – ubytovacích, půjčovny automobilů, stravovacích, komunikačních apod. Česká centrála cestovního ruchu by byla ráda v pozici kultivátora těchto marketingových partnerství. Tzn., že zahraničního zájemce obecně seznámí se situací a uvede na trh, aniž by upřednostňovala toho či onoho poskytovatele služeb.

>>> www.czechtourism.cz

Cestovní ruch poroste

V loňském roce Česko navštívilo cca 7,7 mil. zahraničních turistů, což je o 15 % více než v roce 2003. Pro rok 2005 Česká centrála cestovního ruchu (ČCCR) a Asociace českých cestovních kancelářů a agentur (AČCKA) odhadují další 10% nárůst. Příznivá změna počtu turistů se odráží i v devizových příjmech z cestovního ruchu, které ve třetím čtvrtletí narostly o 7,9% oproti stejnému období v roce 2003. ČCCR a AČCKA pro rok 2004 odhadují, že příjmy od zahraničních turistů za celý rok 2004 dosáhnou 108,3–110,3 mld. Kč, což představuje růst o 8 až 10 % oproti roku 2003. V roce 2005 by mohly vzrůst cca o dalších 9 až 10 mld. Kč. Tento zdánlivě rychlý růst je reálný, neboť výkonnost českého průmyslu cestovního ruchu se v roce 2002 pohybovala na 50 % svého potenciálu.

Vyšší počet turistů ze vzdálených teritorií

„Odhadly o vývoji příjezdového cestovního ruchu v tomto roce jsme vypracovali na základě několika faktů, jako jsou bezpečnost České republiky i středoevropského regionu či ekonomické situace v sousedním Německu, kde se již neočekává její další oslabení,“ řekl RNDr. Ladislav Havel, prezident AČCKA. Ředitel ČCCR Ing. Rostislav Vondruška doplnil: „Do Česka bude přijíždět stále vyšší počet turistů ze vzdálených teritorií, především z Číny a dalších zemí jihovýchodní Asie, k čemuž zásadně přispívají nová letecká spojení. Pravidelné linky z těchto destinací létají do Prahy ze Soulu, Colomba, Dubaje nebo Taipei.“ Česko má nyní přímé spojení do 94 destinací, což je o 18 více oproti roku 2003.

Posun u viz ruským turistům

Dalším motorem pro turistický průmysl jsou nízkonákladové letecké spoje, které spojují Prahu se 13 městy. Tato skutečnost je významná pro vývoj mezinárodní turistiky v Evropě, a to nejen z Velké Británie (z Londýna do Prahy je vypravováno denně 16 linek) a Irsku, ale také z Německa či Itálie. U jiných národností mohou být hlavními důvody změny v příjezdech do Česka další okolnosti. „Například u Rusů předpokládáme letos stejně velký nárůst turistů, tj. o 35 %, jako v loňském roce,“ říká Ladislav Havel a vysvětluje: „Zaznamenali jsme velmi příznivou změnu v systému vydávání viz ruským občanům a cestovním kancelářím.“ „Dlouhodobě klesající trend příjezdů z Polska chce ČCCR změnit prostřednictvím reklamní kampaně, jež bude zpětně financována z Evropských strukturálních fondů,“ říká Rostislav Vondruška a dodává: „Přestože celkový výjezdový ruch z Polska do zahraničních destinací klesá již od konce devadesátých let, mnoho desítek tisíc polských



Odhad vývoje cestovního ruchu v souhrnných číslech

	2004	změna	2005	změna
počet turistů	7,7 mil.	15 %	8,47 mil.	10 %
devizové příjmy z cestovního ruchu	108,3–110,3 mld. Kč	8–10 %	116–118 mld. Kč	7 %

Odhad počtu turistů v České republice 2004 a 2005

Odhad vývoje cestovního ruchu ze zahraničí je vypracován za předpokladu standardních podmínek v mezinárodní turistice, nebere v úvahu možné přírodní katastrofy či změny ve vnitropolitické situaci.

země	celkem 2003	% změny 2003/2004	odhad 2004	% změny 2004/2005	odhad 2005
Německo	1 821 676	8	1 967 410	5	2 065 781
Slovensko	743 421	8	802 894	3	826 981
United Kingdom	496 870	50	745 305	30	968 896
Polsko	428 447	-15	364 180	-5	345 971
Itálie	290 124	25	362 655	10	398 920
Nizozemsko	284 005	20	340 806	10	374 886
USA	269 891	30	350 859	20	421 031
Rakousko	266 585	10	293 244	5	307 906
Francie	212 324	25	265 405	10	291 946
Rusko	178 079	35	240 406	35	324 548
Španělsko	154 880	20	185 856	15	213 734
Dánsko	116 970	15	134 516	1	147 967
Japonsko	103 456	40	144 838	25	181 047
Izrael	85 240	-10	76 716	-10	69 045
Belgie	82 589	20	99 107	15	113 972
Ostatní země	1 188 957	15	1 367 301	5	1 435 666
Hosté celkem	6 723 513	15	7 741 496	10	8 488 297

turistů českými regiony projíždí při cestě k moři nebo do Vídně.“ Pravděpodobný 15 % pokles příjezdů Poláků v roce 2004 by se díky rozsáhlé kampani mohl letos snížit na 5 %.

Příznivou situaci pocítí většina regionů

V roce 2003 přicestovalo do České republiky 6,7 mil. zahraničních turistů. Z výzkumu společnosti General Marketing vyplývá, že 63 % z nich naši zemi již minimálně jednou navštívilo. Pro zbývajících 37 % to byla vůbec první cesta do Česka. „V souhrnných číslech za rok 2004 i 2005 bude tento poměr obdobný,“ domnívá se Rostislav Vondruška a doplňuje: „Z celkového počtu zahraničních turistů přijede přibližně 3,1 mil (37 %) zcela poprvé. Pro 5,3 mil. zahraničních turistů, tedy 63 % z celkového odhadovaného počtu, bude letošní návštěva Česka opakovaná.“ Příznivou situaci pocítí nejen hlavní město, které zpravidla navštíví polovina všech zahraničních turistů, ale i většina slezských, českých a moravských regionů. V Praze jich loni pobývalo až 3,9 mil., což je ve

srovnání s Vídní, hlavním konkurentem matky měst, téměř třikrát méně. AČCKA předpokládá, že zjištěné údaje o počtu turistů z jednotlivých zemí budou předány i jednotlivým ministerstvům, kterých se příjezdový cestovní ruch přímo i nepřímo dotýká. Kromě samozřejmého příjemce ministerstva pro místní rozvoj, které čísla použije pro plánování dalšího rozvoje potřebné infrastruktury, bude dalším ministerstvo zahraničních věcí, které může velmi operativně podle předpovědi počtu turistů z jednotlivých zemí uzpůsobit počty

pracovníků zastupitelských úřadů pro zkvalitnění vydávání viz. V neposlední řadě může jít o ministerstvo vnitra a ministerstvo zdravotnictví. Oba resorty mohou pomocí těchto údajů koordinovat počty policistů nebo zdravotníků v souladu s jazykovou vybaveností turistů. Závěrečná doporučení budou společně s číselnými údaji předána také ministerstvu životního prostředí. Zveřejněná čísla budou zcela jistě i vodítkem pro všechny podnikatele v cestovním ruchu.

Více informací:

Hana Čermáková, tisková tajemnice České centrály cestovního ruchu – CzechTourism
tel.: 221 580 610,
e-mail: cermakova@czechtourism.cz
Michal Veber, tajemník Asociace českých cestovních kancelářů a agentur
tel.: 221 580 256, e-mail: tajemnik@accka.cz



Peníze jsou, řekl ministr



Lednový Klubový den ACK ČR

se stal neodmyslitelnou součástí veletrhů GO a Regiontour, které de facto neoficiálně zahajuje. Tradiční je, že se tohoto setkání účastní nejvyšší činitelé cestovního ruchu ze státní sféry a podnikatelských svazů. Zcela nové a potěšitelné bylo, že z úst ředitele CzechTourism i samého ministra tentokrát místo povzdechů nad malým rozpočtem zaznělo rozhodné: peníze jsou, je jich víc než kdy předtím jak v samotném rozpočtu CzechTourism, tak ještě více v kapitolách z Evropské unie.

Kdyby se již konečně oficiálně uznalo,

že cestovní ruch je neefektivnějším hospodářským odvětvím, zvláště započteme-li hlediska obrátky investic, rozvoje regionů a pracovních příležitostí, mohlo by jich být ještě víc, řekl v úvodním slovu první místopředseda ACK ČR Viliam Sivak. Objem rozpočtu znamená mnoho. Ještě více však to, jak efektivně jsou prostředky alokovány. V tomto směru mají incomingové firmy řadu připomínek i obav. Propagace Česka stále trpí vícekolejností. Chybí jednotná mezirezortní koncepce. Ve státní propagaci je pak třeba mít na mysli, že pro zemi jako je Česká republika, není užitečné usilovat o stále větší počet návštěvníků, kteří mnohdy svým počináním destruuji pověst i samy předpoklady dalšího rozvoje cestovního ruchu vyšších kvalit.

Ti chtějí levných nákupů,

piva a sexu přijedou i bez našeho úsilí. Efektivní je zaměřit se na turisty motivované zážitky z oblasti kultury, společenského života, sportu, poznávání, wellness, na pořadatele kongresových apod. akcí. Taková při své návštěvě čerpají až šestinásobnou hodnotu služeb, přinesou tedy nesrovnatelně více nejen pro HDP, ale i pro zaměstnanost a rozvoj obchodu a služeb. Památek i chuti vytvářet atraktivní programy je dost. Ne všechny regionální aktivity jsou však nosné. Proto je třeba, aby CzechTourism aktivněji přispěl k tomu, aby regiony vycházely z potřeb a znalostí odborníků z cestovních kanceláří, kteří vědí, co zahraničního



návštěvníka osloví.

Další a ještě užší spolupráce

CzechTourism s ACK je proto nezbytným předpokladem efektivního propagačního působení. Z údajů ČNB a ČSÚ vyplývá, že příjem na osobu a den je v organizovaném incomingu třikrát vyšší než u neorganizovaných příjezdů. Nadto touroperátor ve vlastním zájmu sám provádí cílenou propagaci cest do České republiky v zemi své působnosti, zatímco individuální návštěvník české expozice či zahraničního zastoupení může svým zájmem ovlivnit nejvýše pár příbuzných či známých. Pro další zdokonalení spolupráce CzechTourism a podnikatelů byly vedení Ministerstva pro místní rozvoj ČR předloženy tyto požadavky:

Propojovat aktivity

státní i regionální propagace s podnikatelskou sférou ve všech fázích. Počínaje konzultacemi při marketingových průzkumech přes tvorbu strategií a realizaci po propojení informačních výstupů vůči zahraničí. Tj. prezentovat zahraniční veřejnosti spolu s atraktivitami Česka i cesty k jejich dosažení. Tedy programy a kontakty na organizátory cest. Necháme-li potenciálního

zájemce odejít bez takové informace, potká cestou tučet jiných nabídek a k té naší se už nevrátí. K tomu patří stanovení takových podmínek pro spoluúčast v expozicích CzechTourism na veletrzích v zahraničí, aby se jich podnikatelé mohli účastnit, a naopak tam, kde se CzechTourism významného zahraničního veletrhu neúčastní, poskytnout české incomingové kanceláři, která na takovém veletrhu bude incoming do České republiky propagovat, podporu.

Zlepšit výběr realizátorů,

organizací a úroveň českých účastí na zahraničních veletrzích a jejich koordinaci s ostatními vystavovateli z Česka, především s hl.m. Prahou. Konzultovat podobu stánku. Činnost zahraničních zastoupení CzechTourism přednostně zaměřit na zahraniční touroperátory vysílající turisty do Česka včetně aktivního vyhledávání a získávání nových zájemců o tento druh spolupráce a předávání kontaktů na české touroperátory a českým touroperátorům. Pořádat monotematické workshopy pro zahraniční touroperátory v hlavních zdrojových zemích včetně nových trhů východní Evropy a Asie, s účastí českých incomingových agentur. Propagační materiály CzechTourism dávat k dispozici v odpovídajícím množství incomingovým agenturám pro rozsev na jejich zahraniční obchodní partnery.

Za příklad byl dán

přístup Ministerstva průmyslu a obchodu, které si je již dlouho vědomo, že zahraniční obchod České republiky nedělá stát, ale soukromí podnikatelé,



a také podle toho jedná. Ve své koncepci proexportní politiky na léta 2003 – 2006 totiž mj. zakotvilo, že na oficiálních českých účastech na veletrzích v zahraničí, kterých ročně pořádá na šedesát, zvýšilo příspěvek podnikům do 250 zaměstnanců na 100 % nájmu čistě výstavní plochy do maximální výše 100 000 Kč na jednoho vystavovatele a firmám nad 250 zaměstnanců hradí 50 % plochy také do výše 100 000 Kč. To je jistě hodno následování a v cestovním ruchu i překonání, protože cestovní ruch je jak známo pro stát výhodnější než export zboží. První místopředseda ACK ČR proto vyzval k překonání nezájmu, který v pomoci incomingovým kancelářím bohužel přetrvává.

Ministr pro místní rozvoj

Jiří Paroubek na tuto notu navázal připomenutím rostoucího významu cestovního ruchu, který tvoří 8-10 % HDP a podílí se 12 % na zaměstnanosti. V letošním rozpočtu je proto pro cestovní ruch vyčleněno dosud nevidaných 230 milionů Kč a v kapitole SROP dalších 232 mil. na propagaci v zahraničí, přičemž v budoucích letech to budou násobky těchto částek. Turistické služby jsou již leckde na evropské úrovni nebo se na ni brzy dostanou, je o tom však třeba přesvědčit zákazníka, a to i toho domácího. Pan ministr projevil zájem osobně se cestovnímu ruchu věnovat, nakolik mu to jeho ostatní povinnosti dovolí. Diskutovaný zákon o cestovním ruchu spolu s dvacítkou dalších připravených právních norem by chtěl předložit v průběhu prvního pololetí t.r.

Vystoupení ředitele CzechTourism

Rostislava Vondrušky bylo sympaticky stručné a věcné. V letošním roce doběhne to, co bylo připraveno, ale chystají se změny v pojetí stánek na veletrzích, v síti i službách zahraničních zastoupení, v náboru kongresových akcí. Nové budou formy spolupráce s regiony a ve všech aktivitách bude posílena součinnost s asociacemi cestovních kancelářů tak, aby jak analýzy, tak i regionální produkty vycházely z potřeb a zkušeností incomingových firem. O tom, že nejde jen

o proklamaci, svědčí, že první společná schůzka byla svolána již na druhou lednovou dekádu.

Vrchní ředitelka sekce cestovního ruchu

Ivana Hanačíková připomněla možnost podávat do 18.2. projekty nad 100 000 Kč a informovala o žádosti MMR soustředit zde přehled o všech dotačních titulech týkajících se cestovního ruchu od všech ministerstev tak, aby např. agroturistika nebyla zcela mimo na ministerstvu zemědělství, jiné projekty na školství a kultuře atd. Novou koncepcí rozvoje cestovního ruchu bude zpracovávat za účasti zástupců podnikatelských svazů. Přítomní představitelé ACK i členové se shodli na tom, že koncepci je třeba především postavit na skutečnosti, že peníze investované do cestovního ruchu jsou pro stát mnohem výhodnější než každoroční „zacpávání děr“ v jiných resortech. Důležité je efektivně využít zdroje z Evropské unie a alfou i omegou je součinnost státní, regionální a podnikatelské sféry.

Hledá se i nápad na nový „leitmotiv“

propagace České republiky. Ministr na Klubovém dni vyhlásil symbolickou cenu za nejlepší heslo, takže se každý může přihlásit. Prezident Asociace leteckých

provozovatelů prezentoval nové DVD „Nebojte se létat do České republiky“ s unikátními záběry nejen všech letišť, ale i význačných objektů cestovního ruchu z ptáčích perspektiv, a aby přítomným nedělal jen laskominy, rovnou jim DVD zdarma nabídl. Vedoucí představitelé BVV pak v tradičním pozvání na veletrhy nejen seznámili s novinkami, ale především s pomocí postiženým zemím v jihovýchodní Asii.

Dokonalý rámec i střechu

Klubovému dni poskytl hotel Continental Brno ve svém moderním kongresovém centru počínaje srdečným uvítáním a konče bezvadnými službami. Když



pak ředitel hotelu pan Jaroslav Vacek nabídl přítomným služby hotelu Continental i hotelu Grand v Jihlavě, který společnost Sevas rovněž spravuje, a pozval je na přichystaný raut, nechtělo se nad ukázkami umu šéfkuchaře věřit, že jsme v tříhvězdičkovém a ne alespoň pětihvězdičkovém hotelu. Při vybraných lahůdkách a skleničkách dobrého moku se pak ještě dlouho pokračovalo v diskusi lehčím tónem.

Eva Mráčková



SBA
expert

SBA-Expert, a.s.
Kongresové centrum Praha
Na Pankráci 17-19/1685, 140 21 Praha 4
mobil. 603 517 970, 728 642 063, 602 430 920
tel./fax: 261 174 196
e-mail: info@sbaexpert.cz, www.sbaexpert.cz

Nová dimenze
bezpečí...

...jednička
v hotelové ostraze

ALPSKÝ HOTEL ***

Tradiční architektura skloubená s noblesou exteriéru a kvalitou interiérů se nachází ve výšce 850 m n.m. v údolí Sv. Petra, 400 m od lyžařského sportovního areálu Svatý Petr, v němž se nacházejí sjezdovky a nástupy na běžecké trati všech stupňů obtížnosti, lyžařské lanovky a vleky špičkové úrovně. V bezprostřední blízkosti hotelu jsou pak dva malé, několik set metrů dlouhé teleskopické vleky. Hotel má 16 pokojů, vlastní parkoviště, restauraci, salonek s billiardem, kavárnu s barem, dětskou hernu, relaxační centrum s finskou saunou, whirlpoolem, soláriem a masážemi. V letních měsících je k dispozici terasa nabízející kromě kvalitního občerstvení i krásný výhled na celé krásné a romantické údolí Svatého Petra a mohutné panorama blízkého hřebene Kozích hřbetů.

HOTEL VÝSLUNÍ ***

Stylový horský hotel v původní architektuře s novými, moderními pokoji se nachází v údolí Svatého Petra ve výšce 950 m n.m., pouhých 300 metrů od Alpského hotelu. Má vlastní parkoviště a disponuje 15 kvalitními pokoji. V hotelové restauraci s příjemným krbovým posezením a výhledem na blízké hřebeny hor je možné si vybrat z bohaté nabídky vysoce kvalitní místní kuchyně s nejrůznějšími specialitami z tuzemska i zahraničí. K dispozici je dále sauna, whirlpool a relaxační masáže.

HOTEL LENKA ***

Hotel Lenka se nachází přímo v nejznámějším horském sportovním středisku v České republice, v areálu Svatý Petr, 500 m od centra Špindlerova Mlýna. Poloha hotelu umožňuje přímý kontakt nejen s přírodními krásami hor, ale je zejména výhodná pro lyžující návštěv-



níky. Již od hotelu lze na lyžích odjet k první, pouze několik desítek metrů vzdálené lanové dráze a na lyžích se opět k hotelu vrátit. Takto umístěných hotelů je v celém Špindlerově Mlýně z celkové kapacity pouze několik. Pokoje jsou vybaveny TV/SAT a telefonem. V hotelu je hostům k dispozici restaurace s barem, relaxační fitness centrum se saunou, vířivkou a soláriem. V letních měsících je na místě k dispozici pět antukových tenisových kurtů. Přimo v areálu je pět sjezdových tratí, tři lanové dráhy a jeden vlek s kapacitou 7000 osob za hodinu. Sjezdové tratě jsou určeny nejen náročným lyžařům, ale i naprostým začátečníkům. Parkovat je možné přímo u hotelu.

HOTEL SAVOY ***

Architektonicky klasicky horský, stylový Hotel Savoy vítá hosty již od roku 1881, kdy byl založen Josefem Erlebachem jako Hotel Krone. V roce 1942 byl přejmenován na Hotel Savoy, avšak stylovou čistotu si našťastí uchoval až do dnešní doby. V době druhé světové války sloužil především lázeňským hostům. V dalším období prošel několika rekonstrukcemi. Je v absolutním centru města Špindlerův Mlýn, a přesto v zeleni na romantickém břehu řeky Labe v nadmořské výšce 780 m n. m. Nabízí pohodové a pohodlné ubytování v pokojích nebo apartmánech dvou kategorií: „standard“ v hlavní budově hotelu a ve stylově zařízené kategorii „komfort“ v nově zrekonstruované dependanci Westend. Celková kapacita hotelu je 110 míst včetně přístýlek. Atraktivní je umístění u romanticky šumícího Labe v absolutní blízkosti centra a blízký nástup na sjezdové tratě a lanovou dráhu Špindlerův Mlýn – Medvědin.

BOMBASTIC BAR

Pestrý noční život může host vyzkoušet mimo jiné v blízkosti Hotelu Savoy poblíž centra města. Je otevřen každý večer od 20 hodin. Je uznáván jako jeden z nejoblíbenějších barů ve Špindlerově Mlýně. Je určen naprosto všem. Tedy nejen mladým lidem a snowboardistům, kteří jsou jeho nejčastějšími hosty. Nabízí megavýběr nealko i alkoholických nápojů včetně točeného piva a jídel. Je zde možné zpříjemnit si čas stolním fotbálem, flipperem i dalšími hrami. Hudbu pro poslech i tanec pouští renomovaný diskžokej. Specialitou jsou víkendy „Bombastic“. Každý víkend se tu totiž něco děje. Konají se tu speciální akce jako HIP-HOP nebo RN'B MEJDANY a další vyhledávané akce.

HappyWorld – BOBOVÉ DRÁHY HARRACHOV A ŠPINDLERUV MLÝN

Návštěvníci Krkonoš mohou využít svůj čas

na dvou atraktivních bobových drahách HappyWorld s celoročním provozem ve Špindlerově Mlýně a v Harrachově. Na bobech lze jezdit samostatně nebo ve dvojici. Díky špičkové technologii mohou prožít super vrcholný zážitek jak vyznavači sportovní jízdy, tak děti od dvou let v doprovodu starších osob. Bobová dráha ve Špindlerově Mlýně o délce 1400 m je v provozu od roku 1997 a svými technickými parametry patří podle samotného německého výrobce technologie mezi tři nejatraktivnější projekty tohoto druhu na světě. Bobová dráha v Harrachově o délce 1000 m je situovaná poblíž centra města. Je v provozu od července 2004 a jako první dráha v Česku je po celé trase vyhřívaná. Proti špindlerovské bobové dráze je celá trasa vedena lesem, což umocňuje příjemný zážitek z jízdy.

PŮJČOVNA SNĚŽNÝCH SKÚTRŮ

Je umístěna u Hotelu Savoy a je možné si zde zapůjčit některý ze dvou dětských skútrů. Za dohledu obsluhy a svého dospělého doprovodu jezdí dítě na vyhrazené trase poblíž hotelu. Tato služba je velmi vyhledávaná rodiči s dětmi pro svoji přirozenou atraktivitu.

LEDOVÁ PLOCHA

Kluziště se nachází před Hotelem Savoy. Jeho provozní doba je od ranních do večerních hodin podle zájmu návštěvníků. Při nočním osvětlení je možné si objednat i večerní party spojenou s grilováním a degustací nejrůznějších nápojů. Součástí areálu je i půjčovna bruslí a hokejek. Stánek s občerstvením je v provozu celodenně. Podmínkou je pouze mrazivé počasí.



Ve Špindlerově Mlýně, tam překrásně je (nejen) v zimě



S Ing. Janem Tučkem, jednatelem veřejné obchodní společnosti HORSTAV, se potkáváme ve Špindlerově Mlýně – Svatém Petru v Krkonoších v Alpském hotelu, jenž patří do portfolia hotelů, které tato společnost provozuje. Pane inženýre, proč jste se rozhodl působit v Krkonoších?

Do Krkonoš jsem přišel v roce 1978 kvůli výstavbě hotelu Horal. Narodil jsem se ale na Moravě na Vysočině. Odtud jsem po studii odešel do Prahy, kde jsem nastoupil do svého prvního zaměstnání. V Praze jsem svůj život ale strávit nechtěl. Toužil jsem žít někde na horách m horském centru, například ve Špindlerově Mlýně. Mé sny se mi nakonec splnily. A tak nyní, jako mnozí jezdí do Krkonoš na víkendy, já jezdím naopak do Prahy. Ale abych nepřeháněl. Do Prahy jezdím hlavně za byznysem. Podstatnou část svého života trávím tady na horách, kde se cítím dobře.

A to se odráží i v díle, které tu po vás zůstává, viz již zmiňovaný hotel Horal...

Realizaci Horalu jsem absolvoval od záměru přes projektovou dokumentaci a stavební dozor až po jeho úspěšnou kolaudaci. Deset let jsem tam pak strávil ve funkci ředitele hotelu. V roce 1998 jsem se rozhodl soukromě podnikat, a to částečně i ve své původní

profesi – tedy ve stavebnictví. Postavili jsme zde prvních zhruba sto bytů a začal jsem s provozováním svého privátního penzionu. Poté postupně navazovalo provozování Alpského hotelu, hotelů Výsluní a Savoy. Letos jsme přibrali ještě hotel Lenka. Na ubytovací činnost navazujeme dalšími aktivitami a službami, jako jsou Bombastic bar, kluziště či půjčovna dětských sněžných skútrů.

Samostatnou kapitolou jsou letní bobové dráhy. Před zhruba osmi lety postavila společnost První bobová, jejímž jsem spolumajitelem, první projekt ve Špindlerově Mlýně. V minulém roce jsme přidali novou bobovou dráhu v Harrachově. Harrachovská bobová dráha je jako první v Česku vyhřívána, a můžeme ji proto mnohem lépe provozovat i v zimě nebo po dešti. Velice se to osvědčuje, a proto se chystáme i špindlerovskou bobovku dovybavit účinným vyhříváním. Obě letní bobové dráhy přinášejí návštěvníkům Krkonoš i nám radost. Někdy mi připadá, že lidé jsou víc soustředěni kolem bobové dráhy než v centru Špindlerova Mlýna. V Harrachově to je obdobné.

Jak je to se zdejší infrastrukturou cestovního ruchu?

Co se týče další infrastruktury? Ano, postavil se zde nový aquapark, který opět výrazně zlepšuje situaci. Většina lidí sem ale především jede lyžovat s cílem využít nejen krásné přírodní prostředí, ale i velmi pestrou a rozmanitou nabídku apré ski. K dispozici je zde bobová dráha patřící svým profilem k absolutní světové špičce, sáňkařská dráha, kluziště, herny, bowling, tenisové haly, dalších několik hotelových bazénů a wellness provozů, podzemní stělnice nebo projížďky



na saních tažených koňmi či paragliding atd., atd.. Včetně desítek možností pestrého nočního života a diskoték patří dnes infrastruktura Špindlu k absolutní evropské špičce. Přesto i zde, stejně jako v jiných evropských horských centrech, má i Špindlerův Mlýn na jednu stranu své rezervy a na druhou stranu také své hranice.

Zásadní současný problém proto nevidím v bohaté infrastruktuře, ale v průchodnosti sjezdových tratí. Jejich kapacita je za svou maximální únosností, neodpo-



Ing. Jan Tuček

vidí kvalitě a kapacitě lanovek a vleků při současné návštěvnosti. Sjezdovky jsou přeplněné, nebezpečné a je s tím potřeba něco urychleně dělat. Město sice zadalo studie na jejich rozšíření, ale zpracování studie může trvat i dva tři roky... Již dnes se zde staví dalších téměř tři sta nových bytů, ale sjezdovky zůstanou bohužel dalších několik let – až na kosmetické úpravy – na stejné, tedy kapacitně nevyhovující kvalitě.

Intimní přátelské prostředí vašich horských hotelů vybízí k pořádání uzavřených, a to i firemních akcí...

Firemní akce se u nás odehrávají zejména v letních měsících. Všechny naše hotely jsou totiž blízko lyžařského areálu, což je pro lyžaře velice atraktivní. Dá se říci, že od poloviny prosince až do konce března jsou plně vytiženy lyžařskou klientelou. Pro lepší a kvalitnější využití všech našich ubytovacích kapacit jsme od ledna tohoto roku aplikovali nový rezervační systém společnosti Webboard. Již v brzké době si budou moci naši klienti rezervovat naše služby i platit za ně on-line přes naše webové stránky.

Přivezl jsem vám pozdrav od kamarádů – lucemburská vína, už proto, že váš manažer, pan Roman Vorel Příkrýl, je uznávaným vinařským odborníkem...

Ano, právě v těchto dnech skládá evropské sommeliérské zkoušky. Víno je jeho koníčkem. Proto jsme také zřídili velkoobchod vínem. Máme vína z celého světa. Ať se vezme průřez novým světem, nebo starým, reprezentovaným Španělskem, Francií či Itálií. Samozřejmě máme i kvalitní moravská vína. Vína dodáváme do hotelů, barů a restaurací v celém Špindlerově Mlýně, ale i do gastronomických zařízení v Praze, do Grandhotelu Pupp v Karlových Varech aj. Poskytujeme doprovodný servis, dodáváme sklo a doplňky. Pomáháme se sestavením vinných lístků, přiřazením vín k určitým jídlům apod. Pro hotely v podzimních měsících provádíme ochutnávky vín s výkladem pro jejich sommeliéry a obsluhující personál.

www.hotelonline.cz

www.bobovka.cz

www.bombastic.cz



Vycházky na Pražském hradě



Správa
Pražského
hradu

Správa Pražského hradu si vám dovoluje nabídnout nejen v zimní turistické sezoně trvající do 31. března r. 2005 několik zajímavých námětů k poznání památek a historie Pražského hradu.

Pracovníci oddělení průvodcovské služby připravili pro dospělé i dětské návštěvníky řadu tematických procházek po areálu Pražského hradu. Výklad průvodce přizpůsobíme věku posluchačů, pro školní mládež nabízíme témata navazující na současně probíranou učební látku ve škole.

5. 2. Významná umělecká díla interiéru chrámu sv. Víta

Účastníci si prohlédnou významná sochařská a malířská díla zdobící interiér katedrály.

13. 2. Zlatá ulička – její proměny v průběhu staletí

Účastníci se dozvědí mnoho zajímavých informací o vývoji Zlaté uličky a osudech jejích obyvatel. Nahlédnou i do obranné chodby, Daliborky a Bílé věže, kde se seznámí s ukázkami mučících nástrojů.

19. 2. Povídaní o Pražském hradě

Vycházka je určena pro nejmladší návštěvníky Pražského hradu, děti se seznámí s historií Hradu a s ním spojenými významnými osobnostmi.

26. 2. Pražský hrad a Ferdinand I. Habsburský

Návštěvníci se seznámí s nejkrásnějšími památkami renesančního slohu v interiérech a v exteriérech Pražského hradu v souvislosti s osobností panovníka Ferdinanda I.

6. 3. Baroko a svatojánský kult na Pražském hradě

Vycházka je zaměřena na nejvýznamnější hradní památky barokního slohu. Účastníci se zároveň vydají po stopách osobnosti Jana Nepomuckého.

12. 3. Významná díla Obrazárny Pražského hradu

Návštěvníci se seznámí s historií Rudolfínských sbírek na Pražském hradě a s nejvýznamnějšími malířskými díly, která se dochovala a jsou vystavena v hradní Obrazárně.

20. 3. Katedrála sv. Víta jako nejvýznamnější pohřebiště v Čechách

Vycházka je zaměřena na významné panovnické a šlechtické náhrobky v interiéru chrámu sv. Víta.

Zvláštní pozornost bude věnována hrobce českých králů a hrobům zemských patronů a národních světců.

26. 3. Proměny Hradu po r. 1918

Účastníci se seznámí s nejvýznamnějšími stavebními úpravami Hradu v letech od roku 1918 do současnosti. Hlavní důraz bude kladen na osobnost a dílo architekta J. Plečníka.

3. 4. Pražský hrad v pověstech a legendách

Tato vycházka je určena také rodičům s dětmi. Při procházce Hradem se dozvíte mnoho zajímavého o hradních pověstech, které jsou spojeny s jednotlivými historickými budovami a českými patrony.

9. 4. Opravdu na Hradě strašivalo?

Vycházka je určena především rodičům s dětmi. Při procházce Hradem se dozvíte mnoho zajímavého o hradních pověstech a při troše štěstí se setkáte i s hradními strašidly.

16. 4. Živá krása zahrad Pražského hradu

Účastníci se projdou okrasnými hradními zahradami a dozvědí se mnoho zajímavého o jejich historii, architektuře a významných rostlinách.

23. 4. Pražský hrad magický

Účastníci vycházky se seznámí s tajuplnými místy Pražského hradu, která jsou opředená magickou silou.

30. 4. Příběh Pražského hradu

Komentovaná prohlídka stálé expozice v gotickém podlaží Starého královského paláce.

Zájemci se mohou hlásit v uvedených termínech ve 14.00 hodin v Informačním středisku na III. hradním nádvoří. Vycházka se uskuteční při minimální účasti 10 zájemců. Celková doba výkladu je 1 hodina 30 minut. Cena za osobu včetně vstupného činí: 50 Kč dospělí a 20 Kč děti do 16 let. Pro základní a střední školy připravíme kteroukoliv z výše uvedených přednášek po vzájemné dohodě i během školního roku. Objednávky přijímá Informační středisko Pražského hradu, tel.: 224 373 368.

Těšíme se na Vaši návštěvu u nás.

Správa Pražského hradu

>>> www.hrad.cz





30. výročí hotelu InterContinental Praha

V pondělí 13. a ve středu 15. prosince 2004 oslavil hotel InterContinental Praha 30. výročí svého otevření. Mezi hosty, pozvanými managementem hotelu, byli ředitelé, nejvyšší představitelé partnerských společností hotelu a členové diplomatického sboru. Pozvání přijali také prezident České republiky pan Václav Klaus, místopředseda vlády a ministr spravedlnosti JUDr. Pavel Němec a ministr pro místní rozvoj pan Jiří Paroubek.

Pondělní večer byl zahájen krátkými projevy současného generálního ředitele pana Leona Larkina, generálního ředitele hotelu v letech 1985–2004 pana Pavla Hlinky a prezidenta České republiky pana Václava Klause. Pan prezident ve svém proslovu vyzvedl špičkovou kvalitu, kterou ve svém oboru hotel InterContinental Praha představuje, a zároveň mu popřál mnoho úspěchů a spokojených hostů i v dalších letech. Hlavní součástí oslavy byla galavečeře

o pěti chodech připravená pod vedením šéfkuchaře Miroslava Kubece. Svou kompozicí, sestavením a vzhledem přesvědčila všechny přítomné o vysokých profesionálních zkušenostech kuchařů a cukrářů hotelu. V průběhu večera hosty provázela hudba k poslechu i tanci. S prezidentem České republiky se generální ředitel hotelu rozloučil až v samém závěru večera.

Druhá oslava, která se uskutečnila ve středu 15. prosince, byla zahájena proslovem pana Larkina, pana Hlinky a pana Jiřího Paroubka, který taktéž popřál hotelu mnoho úspěchů do budoucna. Tato oslava se nesla ve znamení uvolněné atmosféry a k dobré náladě přispěl také DJ, kterému patřila druhá polovina večera. Hosté měli možnost ochutnat z široké nabídky gastronomických specialit, dezertů, vybraných vín a míchaných nápojů podávaných formou rautu. Oslav se zúčastnilo více než pět set hostů.



InterContinental Hotel Prague celebrates 30 years of service



InterContinental Hotel Prague celebrated 30 years of service on Monday, 13th December and Wednesday, 15th December 2004. The hotel management invited a number of guests, including top managers and executives from partner companies and members of the diplomatic corps. The celebration was also attended by the President of the Czech Republic, Václav Klaus, the Vice Prime Minister and Minister of Justice Pavel Němec and the Minister for Regional Development Jiří Paroubek.

The Monday evening opened with short speeches by the current General Manager of the Hotel Leon Larkin, the General Manager of the Hotel from 1985 to 2004 Pavel Hlinka and President of the Czech Republic Václav Klaus. President Klaus mentioned in his speech the excellent quality that InterContinental Hotel Prague represents in its branch of business, and wished the Hotel success and many satisfied guests in the future. One of the highlights of the evening was a gala dinner consisting of five courses, prepared under the guidance

of the acclaimed chef Miroslav Kubec. With its composition and appearance, the dinner convinced all guests of the high skills and professional experience of the hotel cooks and confectioners. An orchestra played throughout the evening, providing a pleasant atmosphere and inviting the guests to dance. President Klaus took his leave at the very end of the evening.

The second party took place on Wednesday, 15th December, opening with speeches by Leon Larkin, Pavel Hlinka and Jiří Paroubek, who also wished the Hotel success for the future. The party took place in a relaxed atmosphere with a DJ providing a good mood for the second half of the evening. The guests could taste a variety of specialties, desserts, delicate wines and mixed drinks served in the form of a standing reception.

Over 500 guests took part in the two celebrations of the 30th anniversary of InterContinental Hotel Prague.

>> www.prague.intercontinental.com





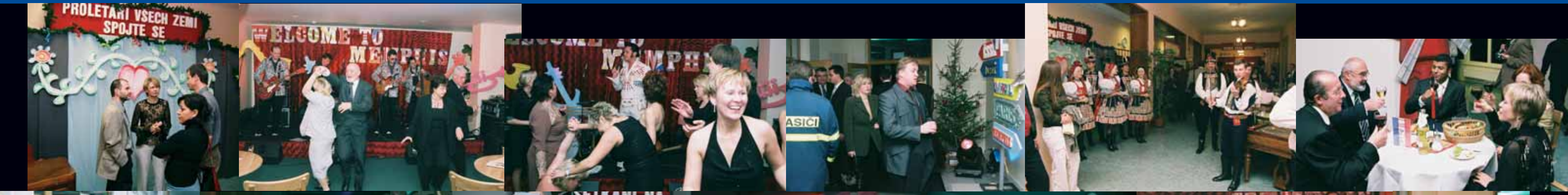
PURO KLIMA

Happening roku

Společnost PURO-KLIMA, a. s., tak jako každý rok v prosinci, uspořádala v Anenských slatinách lázních v Lázních Bělohradě večírek. Tentokrát ve stylu 50. a 60. let, tedy také s pravou a nefalšovanou odborářskou zábavou s moderátorem Václavem Faltusem. Nechyběla lounská dechovka a krásné moravské písničky v podání Slováckého souboru z Kyjova. Hosté, mezi kterými byli významní partneři pořadatele, manažeři nemocnic, lékaři, dodavatelé zdravotnických technologií, bankéři a mnoho dalších, se dobře pobavili s celnicí na pomyslné hranici mezi socialismem a kapitalismem. Nakupovali v tuzexu za bony, které předtím získali od „vexláků“. Také

měli možnost nechat se převést přes „zelenou hranici“. Během večera viděli vystoupení skupin Brouci – Beatles, Screwballs, kteří roztančili téměř všechny, poslechli si Zoru Jandovou se Zdeňkem Mertou, započuli se do úžasného zpěvu Hany Seidlové a její Edith Piaf, zavzpomínali při písničkách Karla Kahovce. Večírek, o kterém lze říci, že neměl chybu, zakončil veliký ohňostroj a překvapení večera – přilet Junje Gagarina. O tom, že se hosté dobře bavili, vypovídají snímky, které v tomto případě doopravdy dokáží říci mnohem více.

>>> www.puro-klima.cz
 >>> www.belohrad.cz





Nové talenty pro cestovní ruch

Soutěže REGION REGINA 2005, PROFI GO 2005 a TOP GUIDE junior 2005 tradičně organizované agenturou EfektMedia představily mladé talentované odborníky v oboru cestovní ruch. Slavnostního vyhlášení výsledků se zúčastnili ministr pro místní rozvoj Jiří Paroubek, který nad soutěžemi převzal záštitu, ředitel České centrály cestovního ruchu – CzechTourism Rostislav Vondruška, top management společnosti Veletrhy Brno v čele s obchodním ředitelem Jaroslavem Hlouškem, ředitel agentury propagace České republiky ACR Alfa Zdeněk Kameník a další osobnosti. Odměnou pro vítěze byly vedle jiných cen i letecké zájezdy věnované cestovní kanceláři EXIM tours a.s., kterou osobně zastupoval předseda představenstva a její generální ředitel Ferid Nasr.

Magdaléna Chorvátová

Soutěž o královnu regionů České a Slovenské republiky REGION REGINA 2005 se stala součástí veletrhu REGI-ONTOUR již poosmé. Mezi dvanácti soutěžícími reprezentujícími dvanáct regionů zvítězila jediná zástupkyně Slovenska – studentka Fakulty mechatroniky Univerzity A. Dubčeka v Trenčíně Magdaléna Chorvátová s prezentací regionu Trenčínsko. Porota udělila také dvě zvláštní ceny: za originalitu Veronice Šiklové reprezentující Bystřicko a za osobitý projev Veronice Rosecké zastupující region Žďársko. Obě oceněné jsou studentkami Školy ekonomiky a cestovního ruchu ve Žďáru nad Sázavou.

Zbyněk Wojkowski

Najít nové talenty z řad zájemců o cestovní ruch bylo cílem soutěže PROFI GO 2005, která se konala již po jedenácté. Padesátka soutěžících absolvovala náročný test zaměřený na znalosti z historie, zeměpisu, kultury, literatury, sportu a politiky a poté videotest z pamětíhodností České a Slovenské republiky, prověřovala se i znalost světového jazyka. Nejvíce bodů získal sedmnáctiletý student Gymnázia Český Těšín Zbyněk Wojkowski.

Lenka Dřimalová

Mladí lidé se zkušenostmi z průvodcovské činnosti soutěžili o titul TOP GUIDE junior 2005. Do třetího ročníku se přihlásilo 30 zájemců, kteří museli navíc prokázat i znalosti o zahraničním cestovním ruchu a odborné porotě předvedli improvizovaný průvodcovský projev na dané téma v češtině i v jednom ze světových jazyků. Nejúspěšnější byla osmnáctiletá Lenka Dřimalová z Hronova, studující Soukromou střední školu podnikatelskou v Náchodě.

- >> www.bvv.cz
- >> www.efektmedia.cz
- >> www.eximtours.cz



EfektMedia
reklamní a produkční společnost

BVV

Veletrhy
Brno

Rekordní veletrhy

Mezinárodní veletrhy cestovního ruchu GO a REGIONTOUR se staly největší událostí svého druhu ve střední Evropě. Počet vystavujících firem se meziročně zvýšil o 14 %, výstavní plocha byla větší o 7 %. Mezi vystavujícími firmami bylo 22,6 % ze zahraničí a podíl zahraničních návštěvníků se zvýšil na 5,5 %. V prvních dvou dnech určených odborníkům prošlo branami výstaviště více než 13 200 návštěvníků, což představuje nárůst o 13 %. Prezentovaly se všechny regiony a turistické oblasti České republiky a velké množství zahraničních regionů. Mezi vystavovateli nechyběly ani zahraniční turistické centrály a významné tuzemské cestovní kanceláře. Doprovodný program zahrnoval desítky odborných seminářů, diskusí a prezentací, zajímavé výstavy i soutěže. Akreditovalo se 562 novinářů z 9 zemí (nárůst o 14 %).

Poprvé odborníci z Číny

V prvních třech dnech se na pokladnách zaregistrovalo 1378 zahraničních návštěvníků z 25 zemí, což znamená meziroční nárůst o 13 %; jejich podíl na celkové návštěvnosti dosáhl 5,5 %. Poprvé přicestovali odborníci z Číny, Portugalska, Makedonie a Rumunska. Výrazný nárůst účasti byl zaznamenán ze Slovenska (689 návštěvníků), Polska (171), Řecka (108) a Chorvatska (92).

Meeting Point

Na třetí ročník workshopu MEETING POINT, který zprostředkoval jednání pro české subjekty incomingové turistiky, přijelo do Brna více než osmdesát touroperátorů a odborných novinářů ze šestnácti zemí, poprvé také z Číny, Itálie, Portugalska a Švédska. Z české strany byl velký zájem o kontakty s Čínou, která je do budoucna vůbec nejperspektivnějším zdrojovým teritoriím světového cestovního ruchu. „Česko je pro nás zatím úplně nový trh a na veletrhu v Brně se s ním seznamujeme poprvé. Absolvovali jsme řadu zajímavých jednání a získali bližší představu o turisticky atraktivních destinacích v České republice,“ uvedla Chen Hong, manažerka největší čínské turistické agentury CITS. Spokojena byla také

manažerka finské cestovní agentury TOOLO TRAVEL Tiina Kovanen: „Vaše země je u nás poměrně populární a existuje řada možností, jak ji pro finské turisty ještě více zatraktivnit. V expozicích veletrhu REGIONTOUR se prezentuje spousta zajímavých míst, která finské agentury dosud nenabízely. Získali jsme zde několik dobrých kontaktů.“

144 firem ze Slovenska

Výrazný posun nastal v účasti Slovenska. Na letošních veletrzích GO a REGIONTOUR vystavovalo 144 firem z celého Slovenska, což představuje meziroční nárůst pronajaté plochy o 32 procent. „Češi jsou našimi top klienty a rádi se na Slovensko vracejí. V mnoha regionech tvoří až sedmdesát procent zahraničních návštěvníků, a jsme tomu velmi rádi. Proto i počet slovenských vystavovatelů v Brně roste,“ uvedla zástupkyně Slovenské agentury pro cestovní ruch v České republice Zuzana Šimková.

Deset krajských hejtmanů

Vysokou prestiž obou veletrhů potvrdila přítomnost řady V.I.P. hostů v čele se dvěma ministry vlády ČR. Ministr pro místní rozvoj Jiří Paroubek během dvou-denní návštěvy prezentoval odborné veřejnosti novou

koncept propagace cestovního ruchu i finanční perspektivy resortu. V pořadí již třetího Hejtmanského dne na veletrhu REGIONTOUR se zúčastnilo deset krajských hejtmanů, kteří s ministrem Paroubkem jednali o podpoře projektů na rozvoj cestovního ruchu v regionech. K nejdůležitějším a také nejnavštěvenějším doprovodným setkáním patřily klubový večer Asociace cestovních kancelářů ČR, Konference o rozvoji cestovního ruchu v České republice a Slovenský národní den.



Grad Prix Regiontour

Do druhého ročníku vstoupila soutěž o nejlepší turistický produkt v regionech GRAND PRIX REGIONTOUR 2005. Ocenění odborné poroty získalo sedm produktů: Jihočeská pivní stezka, Nabídkový katalog Český ráj, Středověká Třebíč, Putování s Bílou paní po hradech a zámcích jižní Moravy, Olomouc region card, Ve víru barev a chutí a Slovácký rok. Osmý ročník festivalu filmů, fotografií a publikací s cestovatelskou tematikou GO KAMERA 2005 byl největším setkáním svého druhu v České republice. Poutavé přednášky, videoprojekce, besedy s našimi největšími cestovatelskými a horolezeckými esy i doprovodné výstavy fotografií během čtyř dnů přilákaly do Kongresového centra na brněnském výstavišti tisíce nadšenců z celé ČR.

Údaje z předběžné statistiky

Základní statistické údaje	2005
Počet zúčastněných firem	1 162
Počet zúčastněných zemí	26
Čistá výstavní plocha v m ²	10 186
Výstavní plocha brutto v m ²	19 200
Počet návštěvníků	37 000 *)
Počet akreditovaných novinářů	562

*) předpokládaná návštěvnost vycházející z údajů za první tři dny

87,6 % návštěvníků přijede i příští rok

Z průzkumu vyplývá, že 87,6 % návštěvníků přijede i příští rok. Jejich hlavním cílem byly informace o novinkách a trendech. S odbornou úrovní veletrhu bylo spokojeno 87,5 % návštěvníků. Svým kolegům a známým by návštěvu doporučilo 96,6 % dotázaných. Podle 91,2 % návštěvníků význam obou veletrhů v nejbližších dvou letech poroste nebo zůstane stejný. Hlavního cíle své účasti dosáhlo 87,3 % vystavovatelů. Vystavovatelé veletrhu GO byli spokojeni především s navázanými kontakty a získanými marketingovými informacemi, vystavovatelé veletrhu REGIONTOUR s množstvím vystavených novinek, navázanými kontakty a s přítomností významných firem z oboru. 79,4 % vystavovatelů bylo již v průběhu veletrhu rozhodnuto zúčastnit se příštího ročníku. V Press Centru se akreditovalo 562 novinářů. Zahraničních mezi nimi bylo 36, přijeli z Belgie, Finska, Polska, Rakouska, Ruska, Slovenska, Švýcarska a USA.

Příští ročník veletrhů GO a REGIONTOUR se uskuteční 12. – 15. 1. 2006.



Řekli o veletrzích:

„Role veletrhu REGIONTOUR v podpoře domácího cestovního ruchu se stále zvyšuje. Ukazuje se velký posun proti předchozímu roku, z čísel je patrný výrazný meziroční nárůst vystavovatelů a také zahraničních vystavovatelů. Kromě toho bych řekl, že se mění i kvalita, a to je velmi důležité pro naše záměry do budoucna. Více než 1100 vystavovatelů, to už je síla, a když to srovnám s pražským veletrhem, je to prakticky dvojnásobek.“

Jiří Paroubek, ministr pro místní rozvoj

„Naši klienti a obchodní partneři, zejména pak provizní prodejci, si již zvykli na to, že nás zde každým rokem najdou na stejném místě. Vždy se prezentujeme velkou expozicí. Není to ale proto, abychom pouze demonstrovali svoji sílu, že na to cestovní kancelář EXIM tours má. I letos jsme tu vedli desítky jednání a rozdali desítky katalogů. Naši opakovanou přítomnost na tomto veletrhu považují za vysoce užitečnou investici, jež se svým způsobem odráží v tom, že jen z České republiky jsme za rok 2004 odvezli na sto padesát čtyři tisíce klientů a celkově přes tři sta tisíc.“

Ferid Nasr, předseda představenstva a generální ředitel cestovní kanceláře EXIM tours a.s.

„Hlavní důvod naší účasti na veletrhu vychází již ze samotného poslání národní agentury pro cestovní ruch – propagace České republiky jako cestovního cíle jak domácích, tak zahraničních turistů. Veletrhy GO a REGIONTOUR jsou proto tou nejpřirozenější příležitostí k prezentaci. Musím říct, že od první chvíle, co se veletrh otevřel, byl doslova zaplaven návštěvníky. Vidím, že zájem je obrovský, neboť všechny stánky jsou doslova obklopeny lidmi.“

Rostislav Vondruška, ředitel České centrály cestovního ruchu - CzechTourism

„Cílem naší účasti je především oslovit klienty s nabídkou zahraničních zájezdů. Také je významné, že se na veletrh sjíždějí naši obchodní zástupci z regionů, se kterými můžeme projednat a doladit distribuční vztahy. Veletrh je inspirativní záležitost, je to také o výměně názorů, setkávání se s konkurenty. Význam mají i různá diskusní fóra a možnost jednat s představiteli státní správy.“

Miroslav Res, generální ředitel CK Čedok a. s.

„Moje dojmy jsou výborné. Letošní veletrhy cestovního ruchu pro nás byly příležitostí k řadě jednání, mimo jiné jsem zde jednal s většinou hejtmanů o problematice dopravy v jednotlivých krajích.“

Petr Kousal, generální ředitel a. s. České dráhy

„Na veletrhu cestovního ruchu GO vystavujeme od samého počátku, tedy již patnáct let. Protože je Chorvatsko u Čechů velmi oblíbené, nacházíme zde řadu nových zákazníků. Letošní rok nás velmi překvapil, oproti minulým letům jsme pocítili nárůst návštěvníků a zájemců o náš stánek, a to jak v odborných dnech, tak o víkendu. Jsme velmi spokojeni.“

Mirjana Žilič, Chorvatské turistické sdružení



Veletrhy
Brno

Investice do mycího stroje jednou z nejdůležitějších

Firma Citus dodává zařízení a služby pro gastronomii, rychlé občerstvení, obchody a chlazení. Od poradenství, projektů až po realizaci záměru zajišťuje:

vybavení pro restaurace, vinárny, hotely, motoresty, kavárny, bary, školní a závodní velkokuchyně, shopy čerpacích stanic a další;

vybavení pro fast food restaurace, tradiční rychlá občerstvení, pizzerie, bufety a kiosky, rychlá občerstvení u čerpacích stanic;

vybavení supermarketů, prodejen a shopů čerpacích stanic chladicím a mrazicím nábytkem a příslušenstvím.

A protože prý poslední prezentace firmy Citus ve třetím vydání VŠudybylu 2004 zafungovala, požádal mě její majitel, pan Josef Dvorský, zdali by VŠudybyl mohl svým čtenářům přinést prostřednictvím Vladana Dvorského, tedy junióra, něco osvěty o myčkách světového výrobce špičkového gastronomického vybavení Hobart Foster International, kterého tu na českém a slovenském trhu firma Citus zastupuje.



zům skrze rozsáhlou síť specializovaných dealerů a distributorů, kteří zajišťují projekci, dodávku, instalaci, záruční a pozáruční servis a doplňkové služby. Hobart Foster International provozuje tuto distribuci v Evropě, na Středním východě, v Africe a jižní Asii. Sortiment této společnosti se dělí do několika kategorií:

- ❖ mycí stroje (myčky na sklo a nádobí, podstolové, průchozí košové i pásové);
- ❖ varné vybavení (sporáky, smažičí desky, pečicí pánve, kotle, tlakové pářáky, konvektomaty, grily, indukční sporáky, fritézy a vařiče těstovin);

- ❖ přípravné vybavení (mixéry, hnětače, mlýnky na maso, pily na maso, škrabky brambor, nářezové stroje, krouhače).

Mycí stroje

Mycí stroj je jednou z nejdůležitějších součástí

gastronomického provozu. Jeho výkonnost, kvalita mytí a spolehlivost ovlivňuje řadu důležitých oblastí fungování podniku včetně jeho vizuální prezentace (skvrny od vodního kamene, nedokonalé umytí atd.). Ve špičce totiž nemá obsluha čas kontrolovat každý kus nádobí, který zákazníkovi přinese, natož napravovat nedostatky mytí. Plynulý chod a kapacita (rychlost mytí) jsou opět důležité zejména ve špičce. Kvalitní mycí stroj snižuje náklady na provoz. Nejen na energie, ale i náklady na přídavnou lidskou práci, servis, případně ušlý zisk vzniklý odstavením myčky.

Proto je investice do mycího stroje jednou z nejdůležitějších. Na oplátku poskytuje úsporu prostoru (výkonnější stroj zvládne i větší nápor mytí, nemusí být dva stroje) a pracovní síly. Mycí stroje Hobart v tomto ohledu ovlivňují zmíněné oblasti fungování provozu pozitivně. Zásahu na tom má koncept firmy Hobart. Díky kvalitě mytí (oplachová čerpadla, přesné dávkovače mycích a oplachových prostředků, změkčovače vody a filtrační systém Genius-X) nedochází k chybám mycího procesu.

Genius-X

je čtyřfázový filtrační systém.

První fáze - během mycího programu zachycuje velké kusy jídla.

Druhá fáze - rozbití velkých kusů jídla mycím procesem.

Hobart Foster International

je evropskou větví celosvětového výrobce gastronomického vybavení ITW Food Equipment Group. Svě výrobky dodává do následujících segmentů gastronomického trhu: do hotelů, restaurací, maloobchodů, státní správy, rychlého občerstvení, nemocnic, pekáren a lodního vybavení. ITW (Illinois Tool Works) je americká korporace s více než šesti sty společnostmi ve více než padesáti zemích na celém světě.

Hobart

je celosvětový přední výrobce profesionálního vybavení na mytí nádobí, vaření a přípravu jídel. Továrny Hobart jsou v USA, Velké Británii, Německu, Francii, Číně, Kanadě a Brazílii.

Foster

je přední výrobce profesionálního chlazení ve Velké Británii. Továrny se nacházejí v Anglii ve městě Kings Lynn.

Vybavení gastronomickým provozům

Posláním Hobart Foster International je dodávat sériově vyráběné vybavení gastronomickým provo-





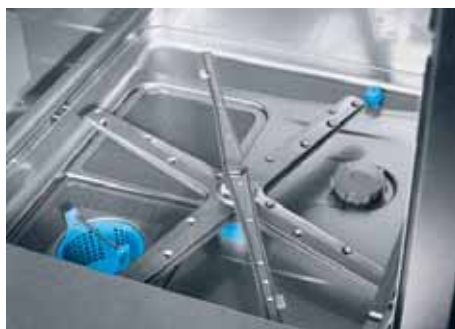
Třetí fáze – zachycení malých částic ve filtru.

Čtvrtá fáze – probíhá mezi mycím a oplachovým programem. Částečky jídla a špinavá voda jsou odčerpány do odpadu.

Turbolator

Některé myčky jsou vybaveny mycím systémem Turbolator – čtyřpráskové otočné mycí rameno ve spojení s vysokotlakým čerpadlem podává ty nejlepší mycí výkony. Výsledkem je o 30 % menší spotřeba vody a o 100 % více mycí síly.

a rychle. Konstrukce je přitom jednoduchá a celonerezová. Krásným příkladem jsou mycí ramena, která nemají odnímatelné tryskové hlavice, jež by se jinak mohly snadno ztratit. Trysky jsou místo toho vytvořeny prolisem v nerezovém rameni tak,



aby nemohlo dojít k jejich ucpání. Jsou skutečným designérským mistrovským dílem, neboť díky jejich tvaru se dostávají do každé trysky stejný tlak. Případná cizí tělesa se dají snadno vyjmout díky pryžovému víčku na konci každého ramene. U některých myček je k dispozici systém zpětného získávání tepla, kdy se voda vstupující do myčky ohřívá zbytkovým teplem vody jdoucí do odpadu. Tento systém šetří u některých velkých myček až 9kW elektrické energie za hodinu.



Další výhody myček Hobart:

- ❖ snadné ovládání;
- ❖ koncept ovládání jedním tlačítkem;
- ❖ barevně rozlišené podsvícení signalizuje status myčky;
- ❖ zobrazení teploty stiskem jediného tlačítka;
- ❖ elektronická diagnostika závad;
- ❖ hlubokotažená mycí nádrž s externím ohřevem;
- ❖ zabraňování usazování nečistot;
- ❖ zabraňování tvorby vodního kamene na topných tělesech;
- ❖ aktivní ochrana proti poškození součástí;
- ❖ vstupní filtr čerpadla chrání před proniknutím cizích těles do čerpadla.

Výkonnost

V situaci, kdy standardní ohřev nestačí, bývá v myčce zpravidla ještě přídavné těleso, které pomáhá rychle dohřát vodu na mycí teplotu. Tak je myčka rychleji připravena k opakovanému použití. Výkonná čerpadla pro mytí i oplach (použití vysokého tlaku vody) zkracují spolu s vyšší teplotou vody dobu potřebnou na jeden mycí cyklus. Délka mycího cyklu se liší dle druhu myčky a nádobí, na které je dimenzovaná. V případě podstolových myček jsou u sklenic nejkratší programy 60 vteřin a u bílého nádobí cca 90 vteřin. Sklopná myčka AMXX900 (s mycím systémem Turbolator) má nejkratší mycí program dokonce 52 vteřin pro sklenice i bílé nádobí při zachování kvality mytí.

Náklady provozu

Filtrovací systém Genius-X spojí vodu a tím i elektrickou energii potřebnou na její ohřev i sůl do změkčovače. Šetří lidskou práci, která patří k nejvyšším nákladům téměř každého provozu. Snižuje případné servisní náklady svou konstrukcí a diagnostikou. Diagnostika umožňuje technikovi rozpoznat závadu, aniž by musel myčku rozebírat, a díky své konstrukci jsou všechny důležité části myčky přístupné snadno

Široká paleta mycích strojů Hobart

Součástí koncepce mycích strojů Hobart je i jejich široká paleta. Podstolové myčky je možné vybírat z devíti typů, průchozí myčky ze sedmi typů a myčky na černé nádobí z osmi typů. Každý typ je dostupný v několika modifikacích. Samostatnou kategorií tvoří myčky s automatickým posuvem košů a pásové myčky, u kterých si zákazník může vybrat z nepřeberného množství kombinací a výkonů.



Systémová řešení

Někdy je s ohledem na rozsah provozu a místní podmínky třeba zvážit nejen optimální volbu myčky, ale i celého systému oběhu a skladování nádobí. I zde se dá uspořít čas, místo i pracovní síly. A v tom i jiném vám rádi poradíme.

>> www.citus.cz

CITUS®

Tříkrálové setkání v hotelu Adria

Stejně jako v předchozích letech přivítal na Tří krále – tedy 6. 1. 2005 – hotel Adria na své půdě sto nejlepších obchodních partnerů za rok 2004. Jelikož letošní zima zatím neumožnila dopřát si sněhu a s ním spojených radovánek a zimní atmosféry, nechalo vedení hotelu pro radost a potěšení všech pozvaných složit před hotel téměř tři metry vysokou hromadu sněhu přímo z Krkonoš. Na této „sněhové hoře“ se podával horký Tříkrálový punč a hosté měli možnost se odtud nechat na saních odvézt přímo do hotelu. Ve dveřích je kromě zástupců hotelu (ředitele společnosti Adria-Neptun s.r.o. pana Miloše Končického, ředitele hotelu Adria Ing. Karla Doubka a vedoucího ubytovacího úseku hotelu Bc. Romana Talmana) vítala i řada sněhuláků. Vedení hotelu ze sta nejlepších partnerů v průběhu večera odměnilo ty „nejlepší z nejlepších“. Za incomingové agentury zástupkyni společnosti Destination Ing. Evu Měšťanovou a za firemní klientelu zástupkyni Canadian Commercial Enterprises Ltd. paní Věru Maršíkovou, která převzala ocenění za nepřítomného pana Tomáše Batů. Vítězové obdrželi překvapivé ocenění: čerstvé humry, které poté výhercům šéfkuchař hotelu pan Michal Novák během

patnácti minut upravil a naservíroval. Netradiční nádech večera (jak již to na akcích pořádaných hotelem Adria bývá zvykem) navodil aktivní program pro všechny hosty – možnost nasypat si do nabídnuté skleněné dózy ze surovin, kterým byla přiřazena nejrůznější přání (kapří šupiny – štěstí, čočka – peníze, sůl – láska, kávová zrna – životní energie, černé fazole – úspěch ...), a vytvořit si tak vlastní „pěefku“, čehož hosté využili nejen k popřání sobě, ale i svým blízkým i hotelu Adria. Splní-li se to, co hosté večera do dóz vytvořených pro Adriu nasypali, pak čeká tento hotel na Václavském náměstí rok plný dobrých nápadů, radostí, úspěchů a zdraví.

Ing. Zuzana Glogarová

>>> www.adria.cz



Miss Junior ČR 2004

8. prosince 2004 uspořádala společnost M Production Alfa v TOP HOTELU Praha již pátý ročník soutěže s názvem „Miss Junior ČR 2004“. Soutěž si klade za cíl najít mladé začínající modelky a pomoci jim na cestě do světa modelingu a showbizysu. V porotě mj. zasedly modelky Jitka Kocurová a Michaela Salačová. Večerním provázekem Honza Musil a na příjemné atmosféře se zpěvem podíleli i finalisté SuperStar Standa Dolinek a Martina Balogová. První místo si odnesla nejmladší soutěžící patnáctiletá Šárka Cojocarová ze Svobodných Heřmanic u Ostřavy. Slavnostní večer i následný raut se konaly ve společenských prostorách hotelu. Příští rok se dvanáct nových finalistek sejde již v novém společenském sále TOP HOTELU Praha s kapacitou až dva tisíce míst.

>>> www.tophotel.cz

**TOP
HOTEL**
PRAHA
& CONGRESS CENTRE



★ prvotřídní surovina z Aljašky
★ unikátní česká receptura
★ světová kvalita

Kaviár Imperátor
original salmon caviar



Objednávky:
Lesy Hluboká nad Vltavou, a. s.
Lesní 691, 373 41 Hluboká nad Vltavou
tel.: +420 387 843 311, fax: +420 387 965 220
zdenka.dusilova@lesyhluboka.cz, www.caviar.cz



Za Terezou Huřikovou (17), mistryní světa v časovce juniorek, jsem si zajel na Šumavu. Cestou tam i zpátky jsem téměř míjel rodný dům svého dědy Martina Kaince. Terezo, jaký je váš vztah k Šumavě?

Velmi silný, protože jsem odtud. Jsem jednou z posledních, která měla možnost se narodit ve Vimperku, protože naše nemocnice byla zrušena. Všechny kopce mám zmapované, protože rodiče, učitelé tělesné výchovy, mne od malička vozí po všech lyžařských, letních a vodáckých kurzech. K Šumavě mám hluboký vztah.

Loni jste nám patriotům Česka udělala obrovskou radost. Mnozí si spolu se mnou říkali, zase jedna Češka, která je prokazatelně nejlepší na světě...

Uspět, to je hlavně o vůli. Mne jen tak něco v soutěžní jízdě či tréninku nevykolejí. Jsem důsledná. Když mi můj trenér něco naordinuje, snažím se to splnit, i když cítím, že je to na hranicích mých možností. Vůle dokázat dělá vítěze. Psychika. Mít do toho chuť. Ne-



Vůle dokázat, dělá vítěze aneb Na olympijské hry v Pekingu

dělat to jenom proto, že si to někdo přeje, ale protože já to chci.

Svým vítězstvím jste pro Českou republiku udělala obrovský kus práce. Jaký je to pocit stát na stupních vítězů?

Zažila jsem několik způsobů stání na stupních vítězů a mám z nich hodně odlišné pocity. Na mistrovství světa horských kol jsem se na stupně vítězů dostala jen na třetí místo, a měla jsem na to stát na prvním. Jenomže mi to překazil defekt, který jsem měla ve sjezdu tři kilometry před cílem. Zlatá medaile mne opustila během pár vteřin a já si musela poradit s výměnou duše a záchranou aspoň třetího místa. Tehdy jsem na stupně vítězů nešla s úsměvem, ale se sklopenou hlavou a snahou udržet v sobě slzy.

Pravým opakem toho bylo stát na stupni vítězů na mistrovství světa na silnici v časovce ve Veroně. Stupně vítězů jsem si zamilovala ještě před závody. Vypadaly krásně anticky. Jely jsme kolem nich na kolech a já si říkala: „Ten kdo tady bude stát, tak ten se bude mít...“ Rozhodně mne nenapadlo, že se na ně postavím, a ještě k tomu na stupeň nejvyšší. Když jsem na ně vystupovala, bylo to veselé. Měla jsem ohromnou radost a pocítovala rozpustilé zadostiučnění, že já, jako bikerka, jak oni říkají čochtanka (protože prý neumíme šlapat), jsem to natřela silničářkám..

Když v takových chvílích, jako například po vašem vítězství, slyším hrát českou hymnu, vždycky mne to dojíká. A mít tu moc jako vy přinutit pořadatele kdesi v cizině, aby ji hráli ...

Také jsem si říkala, jak bych si přála, aby kvůli mně hráli českou hymnu, a jak bych z toho byla naměkko... Ale musím přiznat, že jsem si to poprvé ani neměla kdy vychutnat. Tak doufám, že si to budu mít možnost několikrát zopakovat, a to i v roce 2008 na olympijských hrách v Pekingu. Světové prvenství v časovce jsem opravdu nečekala a na stupně vítězů jsem šla v takové euforii, že než jsem se vzpamatovala, bylo po hymně.

Jak vaši zahraniční soupeři vnímají Českou republiku?

Zatím jsem se s nimi převážně bavila o nich a o sobě. Do širšího spektra, jako kdo jak vnímá tu kterou zemi, jsme se nedostali. Možností bavit se se zahraničními závodníky až tak moc nemám. Zatím to bylo spíš tak: „Ahoj, ty jsi z Ameriky? Gratuluji. Jak se ti jelo...“, ale k širší komunikaci jsme se nikdy nedostali.

Co škola?

Podstatný podíl na tom, že mám dobré tréninkové podmínky, má gymnázium ve Vimperku, které navštěvuji. Paní ředitelka i všichni učitelé. Vzdělání a sport, to jsou dvě věci, které jsou pro mne rovnocenně důležité. Mám rozložené ročníky. Tzn., že se budu moci celou sezonu soustředit na kolo a první pololetí uzavřu v břez-

nu. Takové podmínky nemá jen tak někdo a jsem moc vděčná, že je mám a že dobře zvládám zkoušky.

Nejen škola a rodiče, ale úžasným způsobem mi pomáhá generální sponzor mého týmu, Česká spořitelna. Jsem hrozně ráda, že se náš Bike klub Vimperk dostal pod Českou spořitelnu a že mohu jezdit na špičkových závodních kolech. Jsem přesvědčena, že díky ní nemusím nikam do zahraničního týmu, ačkoliv téměř všichni čeští cyklisté mi říkají, že musím za hranice, že v Česku se výkonnostně nedá nikam vyrůst. Já jsem v týmu České spořitelny spokojená.

Co volný čas?

To je jednoduché, protože jej díky kolu a škole téměř nemám. A pokud je nějaký, tak jej buď prospím, nebo jsem s přítelem, který tady také moc nebude, protože pracuje a žije v Anglii. Teď je tady výjimečně asi šest měsíců.

>> www.cs-mtb.cz



Výsledky roku 2004

mistrovství světa silnice časovka: 1.místo

mistrovství světa silnice: 12.místo

mistrovství světa MTB: 3.místo

mistrovství Evropy MTB: 2.místo

Aby se někdo mohl zúčastnit olympijského závodu horských kol, musí země, za níž závodí, dosáhnout určitého bodového koeficientu. Ten se získává na závodech. Koeficienty se jednotlivým zemím sčítají a následně se dělá pořadí států podle získaných bodů. To určuje počty závodníků, které ta daná země může na olympiádu nominovat. Už jen kroky k tomu, aby se závodník mohl eventuálně zúčastnit olympijských her, znamenají nemalé finanční náklady, protože se ve dvou sezonách před olympiádou musí po celém světě účastnit závodů světového poháru a dalších, které jsou bodovány vysokým koeficientem. Sama olympiáda je složitá v tom, že např. v ženské kategorii se závodu cross country horských kol může zúčastnit pouze třicet závodnic. Pro většinu zemí je proto nemožné se vůbec nominovat.

ČESKÁ SPOŘITELNA ČESKÁ SPOŘITELNA MTB TEAM

SUPERIOR Rubena

Vesnice s ledoborcem

Hospoda, v níž tančil Otec vlasti

Záměl (okres Rychnov nad Kněžnou), jež se dříve jmenoval i Záměly, Zámělí a za druhé světové války Samiel, vesnice s necelými šesti sty obyvateli mezi Vamberkem a Potštejnem na toku Divoké Orlice, má nezáviděníhodné specifikum – každoročně se opakující zimní povodeň. Řeka zde dovede být vskutku divoká. Regulace jejího nejhroššího úseku, kterou provedlo Povodí Labe, rozhodně není násilným zásahem do krajiny. „Kvetoucí lávka“ (od jara do podzimu obložena truhlíky s květinami) zde stojí od roku 1998. Tu původní strhla povodeň. Střeží ji hashrman Floriánek, dílo amatérského sochaře Jaroslava Talafanta z Kameničné. Floriánek drží v jedné ruce leknín a v druhé rybu jménem mník, typickou pro tuto řeku. Pověst praví, že uměl číst i počítat a že chodíval do místní hospody, v níž prý tančil sám Otec vlasti Karel IV. Vízí paní starostky je získat hospodu do vlastnictví obce a udělat z ní skanzen starých řemesel. Na opravu lávky dostala obec dotaci z Programu obnovy venkova a ze svazku mikroregionu Orlice.

Putování ke studánkám

Vše se tu točí kolem vody (mimořadně obec má čtyři čistírny odpadních vod), a tak nepřekvapí dvě pečlivě udržované studánky. Ta v obecním lese má poetický název „Panny Marie Pomocné“ nebo taky „Bolestné“ či „Andělů strážných“. Má i svoji pískovcovou sošku Panenky Marie, dílo Josefa Filipa ze sousedního Potštejna. Studánka na hřišti je ozdobena soškou hashrmanky Manky. Na 1. května hasiči spolu s mladými z obce připravili „Putování ke studánkám“. Bylo možné vidět družičku, jak nese na podušce symbolický klíč, a to v doprovodu hlavně mladých, zpívajících písní v dobových krojích, hashrmanka Floriánka s Adélkou i místních poutníků a paní starostky. Ta pak symbolicky otevřela upravené studánky.

Z Programu obnovy venkova

Obec, která na rok 2006 připravuje oslavy 650. výročí (první dochovaná písemná zmínka o obci),



hospodaří s rozpočtem 3,5 milionu korun. Od roku 2000 má dokončenu plynofikaci (na ni si musela vzít úvěr 1 milion 770 tisíc Kč, který bude splácet do roku 2007). Hotový už je koncept územního plánu (krajský úřad na něj přispěl 61 700 korunami). Projet se můžeme po cyklotrase procházející obcí od Potštejna směrem na Lípu nad Orlicí. Velkou rekonstrukcí pro-



šla dvoutridní škola, kterou navštěvuje 26 dětí na 1. stupni školy a 18 ve školce. Má tak mj. školní jídelnu odpovídající novým normám. K dispozici, a to i školákům ze sousedních Doudleb nad Orlicí, je velká tělocvična. Před školou je za pomoci dotace 64 tisíc Kč z Programu obnovy venkova obnovená alej jedenácti javorů. V obci je sedmnáct nových laviček i nová netypická opěrná zeď, která nahradila nevkusný laminát místo svodidel na křižovatce u mostu. Také ta byla opravena za přispění dotace z Programu obnovy venkova.

Knihovnice Pavlína

V budově obecního úřadu sídlí obecní knihovna. Dospělým a dětským čtenářům tu je k dispozici přes tisíc čtyři sta knih a internet. Knihovnice Pavlína Pleslová organizuje řadu soutěží. Např. o „Nejhezčí snímek z prázdnin“, o „Velikonoční vaříčko“, literární na téma „Jaro“, výtvarné o nejhezčí záložku do knihy nebo obrázků na dané téma. Na podzim mladší čtenáři přímo v prostorách knihovny vyráběli postavičky a zvířátka z přírodních materiálů. Výrobky jsou v knihovně většinou měsíc vystaveny a poté si je autoři odnášejí domů. V předvánočním čase proběhlo adventní čtení pohádek pod názvem „Černá hodinka“. To bylo zpestřeno vystoupením pohádkových „Lucek“, které vymetají smetl z chalup.

Na svatého Václava 2002

Od března 2002 má Záměl obecní prapor a znak. Světily se na svatého Václava 2002 v kostele u svatého Marka. Okřídlený lev s aureolou je atributem svatého Marka, ale místo knihy, která patří k tomuto svatému, byl lvu dán do tlap žernov.



Ten je připomínkou místních kamenolomů, jejichž materiál sloužil k výrobě mlýnských kamenů. Vlnitá pata štítu symbolizuje polohu obce na řece Divoká Orlice. Ve znaku je zlatý lev s modrými křídly a s červeným jazykem, který v tlapách drží stříbrný žernov s černým otvorem pro kypřici.

Divoká Orlice každoročně

V Záměli udělali kus práce a za ní je i starostka Marie Trejnarová. Záměl není ledajaká vesnice. Má i ledoborec (jeho řidiči jsou Ladislav Kapucián a Miroslav Dudek). Původně vojenský transportér sovětské výroby PTS 10 už není zelený, ale modrý, s bílým pruhem a je majetkem obecního úřadu. Je „zaparkován“ u řeky. Obecní úřad ho koupil od armády a předělal na ledoborec. Divoká Orlice má totiž každoročně tu nepěknou vlastnost, že se na ní nad doudlebským splavem hromadí ledové kry až do délky jednoho a půl kilometru a vzedmutá hladina ohrožuje Záměl.

PhDr. Josef Krám

Bařův

Bařův kanál je unikátní historická vodní cesta, která byla vybudována v 30. letech minulého století za účelem zlepšení zavlařování zemědělské půdy a dopravy lignitu z Ratíškovických dolů do Bařových továren ve Zlíně (a Otrokovicích). Plavební cesta vede částečně korytem řeky Moravy a částečně vykopaným umělým kanálem. Výstavbu závlahového a plavebního díla, jehož délka je 53 km, vede přes 13 plavebních komor a spojuje města Otrokovice a Rohatec, spolufinancoval v součinnosti český stát a firma Bařa. Plavební kanál a zavlařovací sys-



se stala v polovině devadesátých let 20. století iniciativa obcí a měst ležících podél vodní cesty,

kanál

plavidlech s kapacitou až 60 osob v rámci nabídky jednotlivých přepravců na úseku Otrokovice – Sudoměřice a říčním úseku u Hodonína. Mezi nejoblíbenější turistické programy patří spojení plavby po Bařově kanálu a návštěvy skanzenu, hvězdárny, muzeí a zámků, které se nacházejí v blízkosti Bařova kanálu, či s návštěvou vinných sklípků. Stále větší oblibu si získávají také pravidelné nedělní plavby z Veselí nad Moravou do centra Strážnice, lodní spojení Strážnice – Petrov, či plavby do Uherského Ostrohu spojené s návštěvou zámecké vinotéky a ochutnávkou místních vín. Od letošního roku je možno využít první mezinárodní lodní linku Hodonín – Skalica – Rohatec a zpět. V Sudoměřicích je po první fázi rekonstrukce zpřístupněna technická památka Výklopník. Jedná se o objekt, kterým se nakládá lignit z vagonů na nákladní loď. Na střeše je zřízena vyhlídka, ze které lze shlédnout krásy nivy řeky Moravy, je zde ale i krásný výhled do blízkých Bílých Karpat.



tém byly využívány až do začátku 60. let minulého století, kdy z politických a později i z ekonomických důvodů přestaly fungovat. Novým impulzem pro obnovu Bařova plavebního kanálu a jeho přeměnu z průmyslového využití na turistickou vodní cestu

které založily organizaci, jež se stará o rozvoj cestovního ruchu na Bařově kanálu a v jeho okolí. V současné době si mohou návštěvníci regionu odnést zážitek z plavby jak na malých motorových lodičkách a hausbótech, tak i na velkých

Informační centrum Bařova kanálu: Bařův kanál, o.p.s.

Zámecká 2, 698 01 Veselí nad Moravou
tel./fax: 518 325 330, e-mail: abk@batacanal.cz
>>> www.batacanal.cz

Adresa <http://www.batacanal.cz>

PROJECT PART-FINANCED BY THE EUROPEAN UNION

Culinary Heritage Europe Project North East South West INTERREG IIIC

Bařův kanál

česky français deutsch espagnol english

DNES ONLINE **VODNÍ CESTA** **PŘÍRODA** **PŘÍSTAVY** **LODĚ** **PROGRAM**

Bovis Lend Lease – společnost sira Franka

Deváté vydání Všudybylu 2004 (str. 21) přineslo fotoreportáž z glajchy terminálu EUropa, která se slavila 13. října 2004. A přesto, že se na realizaci projektu podílí řada subjektů, prvního přípitku na pódiu na zdar terminálu Sever 2 se zhostili pouze tři aktéři. Za Českou republiku (v tomto případě slovo „republiku“ míním v prapůvodním významu jako „věc veřejnou“) ministr dopravy Ing. Milan Šimonovský, za investora generální ředitel České správy letišť Ing. Martin Kačur a za stavební společnosti zúčastněné na projektu předseda představenstva a generální ředitel firmy Bovis Lend Lease, a.s. Ing. Petr Palička, kterého jsem požádal o představení společnosti Bovis Lend Lease.

Společnost Bovis byla založena na sklonku devatenáctého století v Anglii jako standardní stavební firma a až do sedmdesátých let minulého století se příliš neodlišovala od jiných obdobných britských společností. V 70. letech začal ve vedení společnosti pracovat rodák z jihomoravského Mikulova pan František Lampl. Coby stavební inženýr odešel počátkem sedmdesátých let do Velké Británie, začal pracovat u Bovisu jako stavbyvedoucí a během několika let se vypracoval až na pozici generálního ředitele a předsedy představenstva. V této pozici působil od roku 1980 až do roku 2001 a za tu dobu z Bovisu udělal jednu z největších světových firem v oboru řízení staveb. Bovis se stal skutečně globální společností pracující prakticky na všech kontinentech s ústředím v Londýně. V roce 2000 byl Bovis převzat australskou



Ing. Petr Palička

developerskou společností Lend Lease, a byla tak vytvořena společnost Bovis Lend Lease. Podíl pana Lampla na tomto nevidaném rozvoji společnosti spolu s jeho mimořádnými lidskými kvalitami byly Jejím Veličenstvem britskou královnou v roce 1990 oceněny udělením šlechtického titulu. Přestože sir Frank v roce 2001 odstoupil z výkonné pozice předsedy představenstva a generálního ředitele společnosti, zůstal Bovisu věrný i nadále. Je doživotním prezidentem naší společnosti a pro současné vedení je zdrojem neocenitelných informací. Protože sir Frank, kromě toho, že je britským šlechticem, současně zůstal i pravým Moravákem. Právě on to byl, kdo v roce 1991 inicioval založení pobočky Bovisu v České republice a současně vytvoření projektu Technologického parku v Brně. Ten byl založen jako společný podnik města Brna a tehdejšího vlastníka Bovisu společnosti P&O. Technologický park je úzce napojen na Vysoké učení technické v Brně, výrazně podporuje zaměstnanost,

rozvoj technologií a technické vzdělanosti v tomto moravském regionu.

Hned po svém založení v České republice začal Bovis poskytovat servis při realizacích developerských záměrů.

Ano, Bovis, dnes vlastně již Bovis Lend Lease, a.s., od počátku poskytuje veškeré služby, které investor potřebuje pro rozvoj svého zamýšleného projektu. Od úvodního poradenství ve fázi rozhodování investora (cenové a časové propočty, hodnocení proveditelnosti stavebního záměru, optimalizace projekčních návrhů) přes zajišťování studií a jednotlivých stupňů projektové dokumentace, územních rozhodnutí, stavebních a jiných povolení až po zajišťování realizace staveb (tj. poradenství při výběru nejlepšího dodavatelského systému, uspořádání výběrových řízení na zhotovitele, ať už jednoho či několika, příprava zhotovitelských smluv, nastavení systému práce na stavbě). Následné řízení zhotovitele či zhotovitelů vedeme tak, aby stavba byla dokončena ke spokojenosti investora, a to zejména ze čtyř hlavních aspektů: v daném čase, v očekávaném rozpočtu, ve vysoké kvalitě a bez úrazů. Významnou úlohou je též řízení změn, kterých je někdy značné množství a které mohou výše uvedené aspekty výrazně ovlivnit. Avšak firma Bovis nemusí být pro investora přínosem „jenom“ ve fázi přípravy projektu a při jeho následné realizaci. Vzhledem k tomu, že jsme mezinárodně etablovanou společností, pracujeme v řadě případů i v oblasti financování projektu. Ne, že bychom stavby financovali (to pouze ve výjimečných případech a doposud jen v zahraničí), ale nezdědka se stává, že





zením výstavby čerpacích stanic, autosalonů, rekonstrukcí kancelářských budov apod., tedy zakázkami s investicí v řádech desítek milionů korun. Záhy jsme se propracovali k projektům v řádu stamilionů korun, jako byly realizace kancelářských, obchodních, výrobních a skladových objektů, přes které jsme se dostali k projektům v řádu miliard korun, v nichž je dnes v České republice těžiště naší činnosti. Z těch nejvýznamnějších bych mohl jmenovat rekonstrukci Kongresového centra Praha; výstavbu obchodních center Olympia, kterých již bylo šest; ECM City v Praze na Pankráci, výstavbu Sazka Arény



nás investor při podání žádosti o bankovní úvěr žádá o garanci efektivního financování či že pro banky provádíme dohled nad vynakládáním bankovního úvěru. Pravidelně též provádíme řadu expertíz, které bankám umožňují kvalifikovaně posoudit proveditelnost jednotlivých projektových záměrů. Na Bovis se tak i v oblasti financování projektů obrací stále více bank i investorů.

Bovis Lend Lease participoval na nejprestižnějších stavbách světa. Co v Česku?



zakázek naší mateřské firmy ve Velké Británii představují infrastrukturní stavby včetně rekonstrukcí železničních koridorů, nádraží a letišť. Pochopitelně, že se těchto zkušeností, včetně poznatků sesterských společností, v maximální míře snažíme využívat i v Česku. Oblast letecké dopravy, jejíž infrastrukturní součástí jsou realizace projektů EUropa a IATCC Praha, se v současné době rozvíjí snad nejdynamičtěji ze



(zde Bovis zpracovával i podklady pro ratingovou agenturu ohledně zajištění financování); výstavbu Národního integrovaného střediska řízení letového provozu (IATCC) České republiky v Jenči u Prahy či v tomto vydání Všudybylu zmínovaný projekt EUropa na mezinárodním letišti v Praze-Ruzyni. Za jednu z významných staveb, která je sice v úvodní fázi, ale slibně se rozvíjí,



všech druhů dopravy. Jsme rádi, že se tohoto rozvoje můžeme zúčastnit a že máme možnost na obou projektech uplatnit zkušenosti a znalosti společnosti nabyté v zahraničí. A to ať již při výstavbě Střediska řízení letového provozu ve Swanviciu na jihu Anglie či



Jsme velkou mezinárodní firmou a naší prioritou je získávání velkých zakázek pro domácí a mezinárodní investory. Těch skutečně velkých projektů však není mnoho, a tak velmi rádi také pracujeme na zajímavých menších zakázkách, které velké investice vhodně doplňují. Mimořádně významná je pro nás též účast na státních a municipálních zakázkách. Nicméně každé začátky jsou těžké, a tak i v České republice devadesátých let minulého století Bovis začínal s ří-

há, považujeme výstavbu kampusu Masarykovy univerzity v Brně, což je téměř čtyřmiliardová investice.

Investiční výstavba v České republice do značné míry koreluje s rozvojem průmyslu cestovního ruchu. Ostatně právě participace Bovisu na infrastruktuře cestovního ruchu mi byla záminkou k tomu, abych vás, pane předsedo, oslovil.

Infrastrukturní projekty nás zajímají. Značnou část

při výstavbě velkých mezinárodních letišť v řadě států světa (např. v Barceloně, Londýně, Manchesteru, Moskvě aj). Tímto způsobem se nám daří naplňovat záměr sira Franka, aby firma Bovis pomohla při procesu zvyšování úrovně českého stavebnictví, a tím i návratu českého hospodářství na přední pozice v Evropě.

www.bovislendlease.com

www.bovislendlease.cz

Projekt EUropa na nejlepší cestě

21. prosince 2004 jsem byl, a to i coby předseda Sekce cestovního ruchu Hospodářské komory hl.m. Prahy, přítomen kontrolnímu dni na staveništi terminálu Sever 2 – EUropa v areálu letiště Praha-Ruzyně. Kontrolní dny výstavby letiště Praha-Ruzyně již od fáze zpracování základních požadavků na letišti z hlediska výkonů provádí a řídí Ministerstvo dopravy ČR. O vyjádření jsem při této příležitosti požádal tři z aktérů kontrolního dne: ředitele Odboru civilního letectví Ministerstva dopravy ČR JUDr. Josefa Tureckého, projektového ředitele společnosti Bovis Lend Lease, a.s., která je managerem výstavby, Ing. Petra Kasla a odborného pracovníka Odboru civilního letectví Ministerstva dopravy Ing. Vladimíra Fajtu. První z nich, JUDr. Josef Turecký, pro VŠudy byl řekl:

Ano, Ministerstvo dopravy ČR se podílelo na přípravě všech důležitých dokumentů k výstavbě letiště Praha-Ruzyně. Osobně jsem pak za naše ministerstvo, společně se zainteresovanými stranami, absolvoval celý dosavadní proces včetně předložení podkladů ke schválení vládě. V současné době z pověření ministra dopravy vykonávám s Ing. Vladimírem Fajtem pravidelnou kontrolu výstavby. Jak je podle harmonogramu vidět, přes drobné problémy jsou všechny zásadní úseky výstavby plněny. Je zde vytvořena atmosféra, aby se věci řešily rychle, pružně a aby nenastávaly žádné skluzy. Zároveň jsem předsedou dozorčí rady České správy letišť, s.p., která se rovněž zabývá kontrolou výstavby terminálu EUropa v celé šíři. Zejména pak otázkami finančními a rozpočtovými. Systém je nastaven tak, abychom, jakmile je to technicky možné, u již dokončených sektorů nové části letiště dosahovali ekonomického zhodnocování díky jejich obchodnímu využití. Česká správa letišť se v tomto plně angažuje. Je plně v rukou Ministerstva dopravy ČR, potažmo jeho Odboru civilního letectví, který prostřednictvím Oddělení letecké dopravy navazuje kontakty, získává pro lety do České republiky další letecké společnosti a rozvíjí leteckou dopravní obslužnost České republiky. Ministerstvo dopravy ČR má eminentní zájem, aby nový terminál Sever 2 byl nejen postaven řádně a v termínu, ale odpovídá za to, aby celé letiště bylo optimálně vytíženo. Aby se z Prahy stala křižovatka, která poslouží nejen obyvatelům Česka a Evropské unie, ale v celosvětovém rámci spojení Evropské unie s ostatními částmi světa.

Letiště Praha-Ruzyně, a to i díky relativně včasnému dynamickému investičnímu rozvoji, získává punc „hubu“. Proč říkám relativně včasnému? Protože vytížení stávající letištní infrastruktury je teoreticky na projektovaných limitech. Mnohé nasvědčuje tomu, že jeho investiční rozvoj, a to

i po dokončení terminálu Sever 2, bude tak tak držet krok se strmě se zvyšující poptávkou po leteckém spojení z / do Prahy, přičemž nejužším hrdlem se v brzké budoucnosti jeví absence paralelní startovací a přistávací dráhy. To už dnes veřejně přiznávají i největší skeptici a exponenti konkurenčních letišť a leteckých aliancí (jsou-li z hlediska mezinárodní letecké dopravy gramotní), kteří ještě nedávno považovali výstavbu nového terminálu za předimenzovanou.

Kapacita dráhového systému je skutečně klíčová.



Ředitel Odboru civilního letectví Ministerstva dopravy ČR JUDr. Josef Turecký (vlevo) a Ing. Vladimír Fajta z téhož odboru (vpravo).

Můžeme upřímně říci, že když jsme začali zdůvodňovat výstavbu letiště jako celku, nebyla v té době nálada pouštět se souběžně do dvou rozsáhlých projektů – terminálu a vzletové a přistávací dráhy. Proto jsme s ČSL, s.p. volili variantu nejdříve postavit terminál a vytvořit zázemí pro cestující a letecké společnosti, protože při současných technologiích si v dráhovém systému ještě dokážeme pomoci. Zatím, přestože stav je napjatý, je ještě prostor, kdy lze využívat volnější časy. Navíc Česká správa letišť udělala řadu úprav a užitečných opatření, jež kapacitu drah, tak jak jsou dnes postaveny,

umožňuje bezpečně využívat při daleko větší intenzitě provozu, než bylo plánováno v době jejich výstavby. Jak jsem již uvedl, současně s tím se snažíme, aby právě budovaný terminál Sever 2 mohl být využíván co nejdříve. Proto některé termíny předsmujeme dopředu. Dnes jste, pane doktore, mohl vidět, že už jsou obsazené stojánky a nově budovaný sektor letiště už dílčím způsobem vydělává. V osmém měsíci roku 2005 by měl být v provozu již samotný prst „C“ a spojovací objekt, tzn., že již brzy budeme mít další věci k prodeji leteckým společnostem. To je systém, který chceme razit. Aby každá stavba, pokud to jde, vydělávala co nejdříve tam, kde je to již možné, a ne aby se čekalo až na slavnostní přestřižení pásky.

Ing. Vladimír Fajta z Odboru civilního letectví Ministerstva dopravy ČR – účastníka nejen této, ale i předchozí tzv. IV. výstavby, která povýšila letiště Praha-Ruzyně v části „Sever“ do podoby, která je dnes provozována – jsem se zeptal, nakolik se liší realizace terminálu Sever 2 a Sever 1.

Při srovnání postupu výstavby tehdy a dnes je zaprvé třeba říci, že tehdy kromě investorské činnosti



Vlevo: náměstek generálního ředitele České správy letišť, s.p. pro rozvoj a výstavbu Ing. Dalibor Štáhlavský, ředitel Odboru civilního letectví Ministerstva dopravy ČR JUDr. Josef Turecký a projektový ředitel společnosti Bovis Lend Lease, a.s. Ing. Petr Kasl.

Motor místní a národní ekonomiky

Prosperita mezinárodního letiště Praha-Ruzyně hraje klíčovou roli v mnoha ekonomických souvislostech. Přispívá k sociální stabilitě a zaměstnanosti tím, že spolupůsobí na rozvoj trhu, zejména pak prostřednictvím aktivit průmyslu cestovního ruchu, a funguje i jako motor místní a národní ekonomiky. Výzkum publikovaný mezinárodní společností ACI Europe dochází k závěru, že každý milion cestujících, kteří projdou letištěm, pomáhá v národním měřítku vytvořit kolem 2950 pracovních míst; 2000 pracovních míst v rámci regionu, anebo 1425 subregionálních pracovních příležitostí, přičemž pracovní místa jsou definována jako přímá, nepřímá a indukovaná. Projektovaná roční kapacita letiště Praha-Ruzyně (6,5 mil.) byla v roce 2004 překročena o více než tři miliony cestujících (9,6 mil.). Zvládnutí tohoto nejnáročnějšího dopravního oboru považuje světové společenství za jeden z atributů národní způsobilosti ke zvládnutí složitých činností a k akceptaci nejmodernějších technologií a výsledků posledních vědeckých poznatků.

Terminál Sever 2 – EUropa

Hlavním posláním realizace projektu EUropa v severním prostoru mezinárodního letiště Praha-Ruzyně je zvýšit jeho průchodnost a umožnit odbavování letů do zemí Evropské unie v tzv. Schengenském režimu. U stávajících terminálů Jih a Sever 1 s prsty A a B se projektovaná průchodnost pohybuje kolem 6,5 mil. odbavených cestujících ročně. Nově budovaný terminál Sever 2 – prst C umožní nárůst kapacity až na deset milionů. Počet nástupních mostů se zvýší o deset na celkových sedmadvacet. Zvýší se komfort pro cestující, mj. otevřením nových konferenčních místností a dalších prostor, např. pro VIP a business klientelu, pro cestující s dětmi apod. Významně se zvýší počet obchodů a stravovacích prostor ve veřejných i tranzitních prostorách a rozšíří se odbavovací zázemí pro letecké společnosti. Investice činí cca deset miliard korun. Investorem je Česká správa letišť, s.p., hlavním projektantem Nikodem a Partner spol. s r.o. a manažerem výstavby Bovis Lend Lease, a.s. Termín kompletního zprovoznění je konec roku 2005.

Bovis Lend Lease

Bovis Lend Lease, a.s. – manažer výstavby terminálu Sever 2 na mezinárodním letišti Praha-Ruzyně, poskytuje široké spektrum manažerských služeb při přípravě a řízení staveb. Od zpracování konceptu projektu přes jeho realizaci až po uvedení jednotlivých částí do provozu. Rozsah služeb je vždy přizpůsoben tak, aby vyhovoval individuálním požadavkům každého zákazníka a nárokům příslušného projektu, při dodržení jedné společné zásady: služby společností Bovis Lend Lease jsou založeny na bezprostředním kontaktu s projektem a na průběžné spolupráci se všemi účastníky projektu tak, aby bylo zajištěno dokončení prací v očekávaných termínech, s co nejnižšími náklady a v co nejvyšší kvalitě. Služby Bovisu pokrývají všechny fáze výstavby a patří k nim: studie proveditelnosti; construction management; project management; management contracting; poradenské služby ve výstavbě a v některých případech i přímé dodávky staveb.

byla celá záležitost v rukou zahraničních firem. Stavbu prováděla francouzská firma Bouygues a dozor, který zde dnes dělá Bovis, dělal British Airspace. Podíl dodavatelů firem byl ale z více než sedmdesáti procent český. Ve prospěch současného postupu výstavby je nutno podotknout, že projekt EUropa byl vyhotoven komplexně a byl projednáván se všemi provozními složkami letiště. To se v případě projektu terminálu „Sever 1“ nestalo a dohánělo se to těsně před kolaudací. Přineslo to tehdy řadu nepřijemných překvapení. Důsledkem byly mj. i značně převyšované náklady. Toto u realizace terminálu Sever 2 – EUropa není. Záležitosti, jako např. naplnění objektu obchodními činnostmi (říkáme jim retaily), se plánují už dnes. Je realizován kontakt s budoucími nájemci, kteří si po dohodě s investorem a firmou Bovis Lend Lease určují stavební podmínky, za kterých budou prostory instalovat. To je oproti minulosti novum. U terminálu Sever 1 se to dělo „za pět minut dvanáct“, když už stavba byla prakticky dokončena. Je tedy možné si představit, co nastávalo, když došlo k požadavkům na změny... Pokud to shrnu, mohu se zadostiučiněním konstatovat, že jsme za ty roky – cca za sedm až osm let – skutečně pokročili v organizaci přípravy i vlastního provádění stavby. Co se týče terminálu EUropa, vše se jeví na nejlepší cestě, aby bylo dosaženo toho, co chceme, tj. dokončení terminálu v plné kvalitě do konce roku 2005.

Projektový ředitel Bovis Lend Lease, a.s. Ing. Petr Kasl k roli společnosti Bovis Lend Lease při realizaci projektu EUropa v areálu mezinárodního letiště Praha-Ruzyně řekl:

Jedním z našich hlavních úkolů na této stavbě je koordinace stavebních dodavatelů jednotlivých objektů, kterých je celkem šest, a z nichž někteří jsou ještě tvořeni sdruženími dvou samostatných firem. Tento způsob realizace stavby sice vytvořil velmi silný realizační tým zhotovitelů, na druhou stranu však přinesl i určitá rizika vyplývající ze samostatného řízení jednotlivých společností. Účelem námi prováděné koordinační činnosti je tedy skloubit jednotlivé stavební dodávky tak, aby z hlediska investora tvořily jeden celek.

Dalším důležitým úkolem je dohlížet na plnění časového plánu postupu stavby, tedy plnění jednotlivých milníků – uzlových bodů, ať už smluvně daných, nebo technicky potřebných pro postup výstavby. Související činností je dohled na realizační dokumentaci, která je součástí plnění jednotlivých zhotovitelů. Tím, že jednotlivé části dokumentace jsou připravovány samostatně, musíme tyto práce částečně koordinovat a dohlížet na to, aby realizační projekty byly v souladu se zadávací projektovou dokumentací, která definovala rozsah díla do soutěže pro jednotlivé generální dodávky. Dokumentace se může odchylovat jen tam, kde se technicky a technologicky dodavatel s investorem dohodnou na určitých změnách, nebo jsou tyto změny požadovány investorem jako zlepšení, někdy možná i zjednodušení celé dodávky. Z těchto změn vyplývá další naše činnost, a to je změnové řízení. Naším úkolem je zprocesovat jednotlivé změny, spočítat jejich cenové dopady, vyspecifikovat časové a technické vlivy a všechny ostatní důsledky a dovést proces do konce až do podpisu dodatku smlouvy s příslušným generálním dodavatelem.

Další naší velkou úlohou na terminálu Sever 2 je kompletní technický dozor investora. Tzn. kontrola kvality a průběhu jednotlivých prací, shromažďování certifikátů, atestů a provádění zkoušek ověřujících správnost provedení stavebních prací. V té souvislosti významnou roli hraje kontrola bezpečnosti práce, což je jedna z velmi důležitých součástí naší činnosti. Se zadostiučiněním mohu říci, že jsme na této stavbě v této oblasti doposud neměli vážné potíže a že všichni zúčastnění zhotovitelé v této věci s námi spolupracují. Bezpečnost práce není pouze o bezpečnosti z hlediska úrazů. V nemalé míře je o pracovním prostředí, o pořádku na staveništi, který je základním předpokladem pro kvalitní provádění prací. Role Bovisu tedy spočívá i v oblasti logistiky staveniště. Samostatnou kapitolou je organizace a řízení přístupu oprávněných osob (především dělníků a techniků) a jednotlivých mechanismů na staveniště tak, aby nedocházelo ke ztrátám materiálu a ke zničení věcí a prvků, které jsou již stavebně dokončeny, následně prováděnými pracemi dalších řemeslníků. I v této oblasti je, myslím, stavba na vysoké úrovni a zavedená organizace stavby projektu EUropa v České republice je výjimečná.

➤➤ www.mdcr.cz

➤➤ www.csl.cz

➤➤ www.bovis.cz

projekt **EUropa**[®]
VÝSTAVBA TERMINÁLU SEVER 2

Bovis
Lend Lease

CSL

Ve správný čas do správné aliance

Koncem roku 2004 jsem navštívil obchodního ředitele ČSA pana Jaroslava Štěpánka s tím, že hlavním tématem našeho rozhovoru bude SkyTeam.

Ke SkyTeamu a k aliančnímu členství Českých aerolinií v tomto uskupení jsem se dostal ještě v době, kdy jsem působil na zahraničním zastoupení ČSA ve Švýcarsku v Curychu. Společně s dalšími členskými společnostmi SkyTeamu jsme se zde snažili spolupracovat na projektech, jako jsou „Společný agent na handlingové služby na letišti“, „Společná kancelář“, „Společné marketingové postupy“ atd. Ne vše se nám podařilo podle našich představ, bylo ale úžasné vidět zájem zástupců všech členských společností prezentovat SkyTeam jako alianci, která se co nejlépe stará o své cestující. Byla to zajímavá a užitečná zkušenost. Potom jsem dostal nabídku vrátit se do Prahy na pozici ředitele útvaru SkyTeamu. Velmi mne zaujala, ačkoliv jsem si v té době ještě nedovedl představit, co všechno obnáší. Skutečnost však byla daleko lepší než očekávání.

Jedním z faktorů úžasné růstové dynamiky letišť Praha-Ruzyně, kde jsou ČSA největším klientem, je fakt, že se Českým aeroliniím podařilo ve správný čas vstoupit do správné aliance.

Ano, Českým aeroliniím členství ve SkyTeamu vyhovuje maximálně. ČSA před vstupem do SkyTeamu hovořilo se všemi tehdejšími aliancemi. Velice úzké kontakty měly např. s tehdejší aliancí Qualiflyer, tvořící se kolem společnosti Swissair. Úzké rozhovory vedly s aliancí KLM Northwest Airlines, která nakonec jako aliance rovněž vstoupila do SkyTeamu. Ve finále se rozhodly pro SkyTeam, protože nabídl to, co ČSA od aliančního členství očekávaly: možnost využít strategického postavení Českých aerolinií v této oblasti Evropy. Uplatnit naši síť do východní Evropy a mít právo plnoprávného člena aliance. Naše alianční členství ve SkyTeamu je skutečně založeno na tom, že jsme získali určitou regionální exkluzivitu pro oblast střední a východní Evropy, protože nabízíme takovou síť, kterou členské společnosti aliance v době vstupu Českých aerolinií do SkyTeamu neměly. Právě to nám umožnilo nabídnout řadu codeshaerových letů společně s Delta Air Lines, Air France aj.

Vstoupit do klubu znamená dodržovat pravidla, přičemž hovoříme-li o renomovaném klubu, pravidla pro všechny stejná. „Cochárna“ (každý si dělá co chce) a nevytříbenost respektování pravidel, kdy jsou si všichni rovni a někteří pak rovnější, v podnikatelských sdruženích a dalších uskupeních praktickovaná v Česku, a to nejen v oblasti průmyslu cestovního ruchu, může za mnohé, co podnikání i Česku ubližuje. A protože se hraje na výsledky, vše



Jaroslav Štěpánek

nasvědčuje tomu, že SkyTeam je renomovaným klubem a ČSA jeho renomovaným členem.

Tohle je obrovská výhoda SkyTeamu. V nedávné minulosti jsme se zabývali systémem řízení SkyTeamu, protože jsme si uvědomili, že jeho stávající model je trochu těžkopádný. Najali jsme si renomovanou poradenskou firmu McKenzie, aby zpracovala nový model řízení aliance. První, s čím McKinsey přišla, bylo konstatování, že to, jak funguje SkyTeam, je úžasné, protože je to skutečně na bázi vzájemné důvěry a spolupráce. Z toho ale vyplývala jistá těžkopádnost. Všechna alianční rozhodnutí byla přijata pouze v případě, že s nimi souhlasily všechny členské společnosti. My, jako relativně malá letecká společnost, jsme měli při projednávání všech záležitostí stejná práva jako Delta nebo Air France. Pokud kdokoliv – Aero Mexico, ČSA, Korean Air, Alitalia – s nějakým řešením nesouhlasil, nebylo realizováno. Tato metoda šla využívat při omezeném počtu členů. S tím, jak jsme se do současné doby rozšířili na devět společností, jsme si začali uvědomovat, jak málo flexibilní je to systém. Proto jsme se rozhodli řešit změnu řízení a došli k určité formě modifikace s tím, že chceme umožnit vytváření regionálních a skupinových projektů, do kterých bude mít právo zapojit se kterákoliv z členských společností SkyTeamu, ale nebude to již její povinností.

Australský i americký, ale zejména západoevropský průmysl cestovního ruchu upírá velké naděje k obrovskému a velmi perspektivnímu zdrojovému asijskému trhu. Zejména pak k Číně.

Přesně tak. Čína má ve světě letecké dopravy zajímavou pozici už proto, že disponuje třemi velkými významnými leteckými společnostmi. Vypadá to tak, že si je – nejvýznamnější celosvětové letecké aliance, které jsme rovněž tři – mezi sebou rozdělí. SkyTeam jedná s China Southern, která je z hlediska výkonu největší čínskou leteckou společností. Je více zaměřena na vnitrostátní přepravu a přitom má i řadu mezinárodních linek. Létá do dvou hubů našich aliančních partnerů v Evropě. Do Amsterdamu a Paříže. Má dva vlastní huby – v Kantonu a nově otevřený vlastní terminál v Pekingu. SkyTeam s China Southern v roce 2004 podepsaly memorandum of understanding. Zahájili jsme první jednání o možnostech spolupráce a vidíme obrovskou perspektivu v rozšíření stavu. Tyto snahy významnou měrou podpořila i návštěva našeho pana prezidenta Václava Klause v Číně, v jejímž rámci se hovořilo o zahájení přímého leteckého spojení mezi Českem a Čínou. Shodou okolností jsem se záhy poté zúčastnil setkání, na němž spolu právě na toto téma jednali předseda představenstva a prezident ČSA pan Jaroslav Tvrdík a Jeho Excelence čínský velvyslanec v České republice pan Tang Guoqiang. Aby letecká doprava mohla být úspěšná, potřebujeme totiž dvě věci:

SkyTeam

Jednu ze tří největších leteckých aliancí světa, SkyTeam, společně s Českými aeroliniemi tvoří letecké společnosti (abecedně): AeroMexico, Air France, Alitalia, Continental Airlines, Delta Air Lines, KLM, Korean Air a Northwest Airlines. Aliance SkyTeam nabízí na půldruhého tisíce letů denně do téměř sedmi set destinací ve 137 zemích světa. Asistenci ve více než dvou tisících jednom stu aliančních kancelářích. Zázemí letištních VIP salonků při mezinárodních letech třídou business nebo first. Člen SkyTeam Elite Plus a jeho host mají volný vstup do téměř čtyř set salonků pokaždé, když letí na mezinárodní lince. Jste-li držitelem bonusové karty Českých aerolinií: Zlaté karty OK Plus nebo Stříbrné karty OK Plus, jste automaticky členem SkyTeam Elite nebo SkyTeam Elite Plus.



Caring more about you

uzavřít s Čínou mezinárodní leteckou dohodu a vyřešit problematiku víz pro občany obou zemí. Teprve potom je reálné se v oblasti osobní přepravy bavit o zahájení pravidelného přímého leteckého spojení mezi Čínou a Českou republikou, které určitě bude úspěšné.

Co se týče východních trhů, nejen Asie, ale také největší evropský stát láká investory, přičemž čeští to v Rusku oproti renomovaným západním značkám často vyhrávají také díky vzájemné kulturní blízkosti. A že bych mohl jmenovat ty, s nimiž jsem už na stránkách Vředybylu na dané téma hovořil. Nejen proto, že jsou úspěšní na ruském trhu, ale i proto, že jsou velmi častými pasažéry Českých aerolinií, potažmo SkyTeamu, protože jejich aktivity jsou i v dalších zemích. Např. firma specializující se na zateplování a omítkoviny STOMIX ze Žulové (Ing. Bořivoj Minář), výrobce zapalovacích a žhavicích svíček BRISK Tábor (Ing. Mojmír Čapka) či producent koupelnového nábytku DŘEVOJAS ze Svitav (Ing. Zdeněk Blažek) aj., jejichž zahraniční filie, si úspěšně vedou i v Rusku. Takže, pane řediteli, co SkyTeam a Ruská federace a zejména pak Aeroflot?

S Aeroflotem? To je zajímavá záležitost, protože Aeroflot je nevěsta, o kterou usilovaly všechny tři dominantní celosvětové letecké aliance. SkyTeamu se podařilo s Aeroflotem uzavřít memorandum of understanding o tom, že do konce roku 2005 nebude jednat o spolupráci s žádnou jinou aliancí než se SkyTeamem. Naše kontakty jsou velice úzké. A i když se někomu může zdát, že pro ČSA je Aeroflot konkurencí, díváme se na to jako na příležitost, jak s jeho příspěvím nabídnout daleko širší síť našich letů po celém území Ruské federace. A to je obrovský trh! Jsme přesvědčeni o velkém přínosu Aeroflotu pro SkyTeam i pro ČSA.

>>> www.csa.cz

>>> www.skyteam.com

Další dvě letadla

Dvě nová letadla flotily ČSA Boeing 737-400 a Airbus A310 byla křtěna 20. prosince 2004 na ruzyňském letišti v Praze. Boeing, jehož kmotry byli starosta města Poličky pan Miroslav Popelka a předseda představenstva a prezident Českých aerolinií pan Jaroslav Tvrđík, nese jméno Polička. Boeingy 737 s kapacitou až 162 cestujících tvoří páteř flotily ČSA. Jsou nasazovány především na evropské linky a na linky vedoucí do oblastí severní Afriky a Blízkého východu. V současné době přepravují největší podíl z celkového počtu cestujících Českých aerolinií. Airbus byl pokřtěn jménem Frýdek-Místek. Také starostka tohoto města, paní Eva Richtrová, se křtu zhostila společně s předsedou představenstva a prezidentem Českých aerolinií panem Jaroslavem Tvrđíkem. Tento (čtvrtý) Airbus rozšířil dálkovou flotilu ČSA již v listopadu 2004 a je nasazován na pravidelných linkách například do New Yorku či do nové destinace na Maledivách. Zároveň je využíván v oblasti charterové přepravy a létá do nových dovolenkových destinací v Brazílii na Kubě a ve Venezuele a Českým aeroliniím umožňuje větší míru flexibility při plánování a zálohování dálkových linek. Pořízením těchto strojů se počet všech letadel provozovaných ČSA zvýšil na pětáctýřicet.



Protihluková opatření České správy letišť

Téměř 62 milionů korun v roce 2004

O téměř dva miliony korun více než v roce 2003 – celkem 61,8 milionů Kč – investovala v roce 2004 Česká správa letišť, s.p., provozovatel pražského mezinárodního letiště Praha-Ruzyně, do realizace protihlukových opatření. V rámci celkem 228 projektů dostaly nová protihlukově utěsněná okna budovy v obcích v okolí letiště s tím, že se jednalo nejen o veřejné budovy, ale naopak v převážné míře o obytné místnosti v soukromých bytových domech. V letošním roce hodlá Česká správa letišť svůj příspěvek na realizaci protihlukových opatření ještě zvýšit a společně s aktivitami v oblasti monitoringu hluku investovat na eliminaci dopadu hluku z leteckého provozu až 100 milionů Kč.

Ing. Petr Hloušek, náměstek generálního ředitele České správy letišť, s.p., k tomu poznamenává: „S většinou obcí v okolí letiště vedeme dlouhodobě intenzivní dialog a snažíme se najít způsob, jak provozovat úspěšně letiště s co nejmenším dopadem na život jejich obyvatel. S potěšením můžeme konstatovat, že se nám to daří a většina okolních obcí letiště vidí jako dobrého souseda, který slyší na jejich požadavky a jehož přítomnost je pro ně neopakovatelnou příležitostí.“

Až 100 milionů Kč v roce 2005

Z konkrétních projektů realizovaných v rámci programu protihlukových opatření lze uvést například investici 3,8 milionu Kč vyčleněných na realizaci protihlukových úprav v základní a mateřské škole v Tuchoměřicích. Celkem 10,4, respektive 18,2 milionů Kč pak Česká správa letišť, s.p. investovala do realizace protihlukových opatření v soukromých obytných domech v obcích Hostouň a Jeneč. Zbývající peníze pak byly investovány do projektů v obcích Horoměřice, Přední Kopanina, Kněžves, Dobrovíz a Středokluky. Jak již bylo uvedeno, v roce 2005 hodlá Česká správa letišť navýšit investice do protihlukových opatření až na 100 milionů Kč. Částka 15 milionů bude směřovat do oblasti zajištění monitoringu hlučnosti provozu letiště; zbývajících 85 milionů pak Česká správa letišť, s.p. vynaloží přímo na realizaci konkrétních stavebních úprav, aby se eliminoval dopad hlučnosti leteckého provozu na obyvatele žijící v okolí letiště.

Paralelní dráha

Výrazným posunem z hlediska omezení dopadu hlučnosti leteckého provozu na obyvatele Prahy a některých okolních obcí bude výstavba a uvedení do provozu paralelní dráhy (předpoklad je rok 2009), souběžné s nynější hlavní dráhou. To umožní na minimum omezit provoz na současně vedlejší dráze, která je směřována tak, že vzletový a přistávací koridor vede přímo nad velkými obytnými celky Prahy 4, 5 a 6, kde bydlí téměř 200 tisíc obyvatel. Nová dráha odvede letecký provoz nad oblastí, kde je osídlení o 95 % nižší; navíc optimalizací řízení provozu na dráhovém systému bude pražské letiště také výrazně minimalizovat dopady hluku plynoucí z provozu na nově postavené paralelní dráze (někdy se také publikuje jako bis dráha).

15 tisíc zaměstnanců

Ruzyňské letiště nicméně neovlivňuje své okolí pouze tím, že se stará o zmírnění dopadů leteckého provozu. Samo je jedním z největších zaměstnavatelů v regionu Prahy a středních Čech. V letošním roce by přímo na letišti mělo pracovat více než 15 tisíc zaměstnanců. Počet pracovních příležitostí, které letiště letos vytvoří ve svém okolí, pak dosáhne až 22 tisíc. Během dvou let by pak počet těchto pracovních míst měl dosáhnout až 30 tisíc. Zkušenosti z České republiky i ze zahraničí přitom říkají, že s každým dalším milionem odbavených cestujících vznikne v okolí letiště tisícovka nových pracovních příležitostí.

>>> www.csl.cz



Blesky ukrutně blízko

Neděle 11. 7. 12.00 Stan je celý zapadáný. Blesky třískají ukrutně blízko. Po obědě, po 13. hodině, jsem si řekl: je načase vypadnout. Ve stanu je šero a až po střechu je pod sněhem. Boční stěny se provalují. Nemá smysl zůstat. Sbalil jsem vše do báglu a již obutý se vyvalil do závěje. Ke stanovým kolíkům se prohrabávám půlmetrem těžkého sněhu. Mrznou mi ruce.

Ani já se jich nebojím

14.00 Mokřý stan jsem narval do báglu. Opatrně jsem slezl ke kapličce v ústí štěrbiny. Zvažuji, zda sejít na druhou stranu. Vzhledem k velkému pádu a návějí jsem to zkusil pouze pár kroků. Vzápětí se škrábu zpět. Přes Passo degli Scalini jsem si to namířil na Sella Nevea. Kozorožci pózují. Nádherné panorama. Pár set výškových metrů nad letoviskem Sella Nevea, sevřena skalními stěnami, je malebná prosluněná stráž plná kozorožců a svišťů. Tady budu bydlet. Pro vodu jsem si vyšlápl až téměř ke skalnímu úpatí, kde vytékal a hned zanikal pramének. Stan stavím na relativně rovném náspu uprostřed kuloáru. Sigg je nějaký ucpaný, ale ještě vaří. Bydlím vprostřed komunity kozorožců. A ani já se jich nebojím.

Ve znamení Kozorožce 4

Zemětřesení

V 15.05 uprostřed stráně se mi pod nohama rozvlnil povrch Země. Jako kdyby jej nějaký obr rozevlál jako koberec. Byla to má první zkušenost se zemětřesením. Jakou paseku následné sesuvy dokáží, jsem viděl pod Huascaránem a na Ťan Šanu. Okamžitě jsem se ohlédl k masivu Jôf di Montasio, co se kde utrhlo, a přemýšlel, co by kdyby... Byl jsem vprostřed spádového koryta, ve vyschlém řečišti. Na všechna vyvýšená místa v tu chvíli neskutečně daleko. Nic jasně mne nenapadlo. Jen „včas zaujmout stanovisko nezúčastněného pozorovatele“, obdobně jako rozkládající se strýc Rudolf humoristů Vodňanského & Skoumala.

Dolů rozhodně ne

Prší. Oblékl jsem goretexy, přes bágl natáhl šprí-

cku a pokračoval cestou úbočím. Došel jsem ke značené odbočce vedoucí kamsi do kopce. Cík cak

Dost hororová scénérie

Pondělí 12.7. Noc proběhla v poklidu. Definitivně jsem se probudil v 7.30. Uvařil poridge a čaj. V 11.30 odcházím na rifugiù di Brazza. Od ní si to po lukách kráčím kamsi nahoru směr Jôf di Montasio. Po cestě fotím pýchavky a kytky. Ve 14 hodin jsem v jakémsi sedýlku. Fouká a začíná sněžit. Dál se to díky ponurosti skalních labyrintů a počasí jeví morbidně. Značená cesta vede kudysi kamsi do mraků. Na čundr dost hororová scénérie. Rozhodl jsem se k sestupu.



jsem dotraverzoval pod sklaní stěnu k ocelovému lanu vedoucímu kolmo vzhůru. Začalo se šerit a pršet. Vedle nástupu zajištěné cesty nákras, jak se jistit pomocí dvojitého úvazku a sedáku. Dolů se mi rozhodně nechtělo. Nemaje blembák, ani další vybavení, nasadil jsem si čelovku a jal se lézt. K dešti a tmě se přidala mlha. Nahoře jsem překročil jakýsi hřebínek a pokračoval po jeho vrcholu. Ve světle čelovky jsem pod cestou objevil uzounkou galerii. Tak pro můj stan. Co je a jak hluboko pár centimetrů vedle? Neměl jsem tušení. Vařič mi zřejmě odešel definitivně. Večerel jsem nevařenou brkaši.



>> www.italiantourism.com