

CHARVÁT®

magazín

FIREMNÍ ZPRAVODAJ | ČÍSLO 1 | ROČNÍK II.

**Zaměstnanec roku**

rozhovor
s Pavlem Hlavičkou
strana 3

**CHARVÁT AXL a.s.**

do nového roku
s novým vedením
strana 5

**Provozovny jsou v první linii**

Ostrava a Rakovník
strana 8 - 10



OCENĚNÍ „ZAMĚSTNANEC ROKU“ ZÍSKALI DVA PAVLOVÉ - PAVEL TRNKA A PAVEL HLAVIČKA. POPRVÉ V HISTORII ZÍSKAL OCENĚNÍ OBCHODNÍK!

**Ples SBAJ INMART**

1. Reprezentační ples
v historii firmy
strana 13 - 14

**Nadační fond**

rozdělil v roce 2017
částku 856.069,- Kč
strana 15

**Trip To Rhodos**

Koněm roku 2017
na Galavečeru českého turf
strana 16



SLOVO REDAKTORA

Vážení čtenáři, oslavili jsme Vánoce a na Nový rok jsme vstoupili do r. 2018. V České republice jsme si zvolil na dalších pět let staronového prezidenta, vláda zatím v nedohlednu. Bude to ještě fuška. Vychází letošní první vydání Magazínu CHARVÁT. Firemní časopis má za sebou první rok života, z mimina vyrostlo batole. Plenky občas ještě ano...

Přelom roku byl ve skupině jako obvykle bohatý událostmi. Ve Zbraslavicích se konal Vánoční večírek a byli oceněni nejlepší zaměstnanci roku 2017 – Pavel Trnka a Pavel Hlavička, oba ze společnosti Charvát Group s.r.o. ve Zbraslavicích. V Semilech došlo k výměně vedení společnosti. V Bardějově se konal historicky první reprezentační ples SBAJ INMART a měl úspěch. Ve stejný den (26. ledna 2018) se konal také tradiční reprezentační ples CHARVÁT AXL v Semilech. Nadační fond JUDr. Jiřího Charváta zveřejnil rozdělení prostředků potřebným lidem a organizacím. V r. 2017 bylo přiděleno více než 850 tis. Kč. Dnes již devítiletý hnědák TRIP TO RHODOS z dostihové stáje CHARVÁT se stal koněm roku 2017 a na Hipodromu Most probíhají přípravy na letošní sezónu. V tomto vydání zahajujeme seriál článků o našich provozovnách, které jsou v první linii kontaktu se zákazníkem. Nejprve jsme se vydali do Ostravy a do Rakovníka, abychom porovnali život na „velké“ a „malé“ provozovně. Předpokládáme, že se v průběhu roku dostane na všechny provozovny. V tomto vydání jsme pro přetlak aktuálních informací nevěnovali prostor seriálu příběhů našich zaměstnanců „Žijí mezi námi“.

Jiří Franc

CHARVÁT®
magazín

ČEŠI A SLOVÁCI SLAVÍ OBČAS JINDY A JINAK

Začlenění SBAJ INMART a.s. v Bardějově do skupiny Charvát Group přináší možnost poznávat rozdílné skutečnosti v řadě oblastí. Jednou z nich je i počet státních svátků a dnů pracovního klidu. Podívejme se, jak začal v našich zemích z tohoto pohledu rok 2018.

Pondělí 1. ledna oslavili Češi Nový rok, zatímco na Slovensku se slavil oficiálně Den vzniku Slovenské republiky. Dále už se v Čechách neslavilo nic, zato na Slovensku si dopřáli ještě 6. ledna den pracovního klidu - svátek Zjevení Páně, což je současně den připomínající Tři krále a pravoslavné Vánoce. Jak to konkrétně probíhá v Bardějově a okolí?

Den 6. ledna patří k nejstarším křesťanským svátkům vůbec. V Bardějovském okrese má různou podobu, podle světského kalendáře (gregoriánského kalendáře) je 6. leden dnem Zjevení páně - Tří králů. Katoličtí věřící si v tento den připomínají příchod Tří králů a současně zjevení Ježíše Krista jako Mesiáše, Božího syna a Spasitele. Historické prameny uvádějí, že do roku 1969 byl tento svátek spojen se dnem křtu Ježíše v řece Jordán, ale nyní se tento den slaví zvlášť. To však neplatí pro obce v okrese Bardejov. I v této moderní době kněz na bohoslužbách žehná tříkrálovou svícenou vodou a kropí s ní také domy, aby lidé, kteří v nich bydlí, byli zdraví, šťastní a měli hojnost všeho.

Tři králové a znamení na vstupních dveřích

Řada lidí se stále domnívá, že nápis K + M + B s letopočtem znamená, že dům navštívili na Tři krále koledníci - děti, symbolizující Kašpara + Melichara + Baltazara. Ovšem skutečnost je jiná. Tři písmena jsou z latinského Christus mansionem benedicat, což znamená Kristus ať obydlí žehná, ať Kristus požehná tomuto příbytku. Platí to pro jeden konkrétní začínající rok, proto se doplňuje letopočet. Tři křížky symbolizují Otce, Syna a Ducha Svatého, tedy Nejsvětější Trojici. Nejsou to tedy znaménka „plus“ mezi iniciálami. Řeckokatoličtí věřící si den před 6. lednem dělají tříkrálovou večeři, která je podobná jako na Štědrý den.

Pravoslavné Vánoce

Podle juliánského kalendáře slaví pravoslavní věřící dne 6. ledna Vánoce. Dodržuje se přísný půst. Ráno se koná bohoslužba k svátku Narození, následně kolem oběda se slaví Liturgie svatého Vasilije Velikého s večerní. Před štědrovou večeří se rodina modlí ve staroslovanském jazyku a myje se studenou vodou. Během celé večeře svítí na stole hromniční svíce, která má rodinu ochránit od všeho zlého.

Pravoslavná štědrovečerní večeře

Večeře sestává z devíti jídel. Nejprve se ruce potírají česnekem - znamená to ochranu zdraví. Dále se podávají oplatky s medem, tradiční houbová polévka „mačanka“, postní zelnáčka, pirohy, ryby. Mezi moučníky patří bobaliek (opekaneček) s mákem. Štědrovečení stůl doplňují jablka a koláče. Po večeři se konají bohoslužby známé jako Veliké povečerie. Věřící se zdraví pozdravem Christos raždajetsja! a odpovídá se Slavite Jeho!

Oslavy trvají až do 13. ledna

7. ledna se koná svatá liturgie k svátku Narození Ježíše Krista, kde se zpívají písně a koledy. Po tomto svátku následuje 8. ledna svátek Přesvaté Bohorodičky a 9. ledna si pravoslavní věřící připomínají svátek sv. Štěpána. Církevní Nový rok slaví 14. ledna. V Bardějově se stala novým zvykem spolupráce s polskou mládeží při koledování v rusínské obci Becherov. Oslavy probíhají v období mezi svátkem Tří králů 6. ledna a Novým rokem dle juliánského kalendáře (14. ledna). Tato spolupráce trvá již třetí rok za sebou.

Mgr. Zuzana Pituchová, ekonomický úsek, SBAJ INMART, a.s.

Redakční úpravy: Jiří Franc

PAVEL HLAVIČKA SKLIDIL CO ZASEL

Vánoční večírek ve Zbraslavicích je tradičně místem předávání cen nejlepším pracovníkům roku. Vedení společnosti do poslední chvíle tají, kdo to bude. V r. 2017 převzal jako první z rukou JUDr. Charváta hodinky zn. Longines Pavel Trnka, prokurista firmy a vedoucí technického úseku. Věnovali jsme mu rozhovor v loňském třetím vydání Magazínu CHARVÁT s titulkem: „Má pocit, že se v práci narodil“. Jako bychom již tehdy tušili... V tomto vydání se budeme věnovat druhému oceněnému, obchodníkovi Pavlu Hlavičkoví. Jestliže ocenění Pavla Trnky se tak trochu dalo čekat, s ohledem na jeho celoživotní práci pro firmu, ocenění Pavla Hlavičky bylo pro mnohé skutečně velkým překvapením. Poprvé byl oceněn obchodník! V následujícím rozhovoru alespoň trochu poodhalíme tajemství jeho úspěchu. Ostatně Dr. Charvát to při předávání cen uvedl slovy: „Prodá toho pětkrát víc než ostatní a já opravdu nevím, jak to dělá“.

Pavel Hlavička se narodil 27. 7. 1976 v Kolíně, letos mu bude 42 let. Žije v Sendražicích, které se mezitím staly součástí Kolína. Po základní škole se posunul na Střední zemědělskou školu v Poděbradech. Tam se cítil ve svém živlu, sám popisuje toto období jako nejlepší roky života, s ohledem na to, že se dostal do spousty podniků a mohl se seznámit s nejrůznějšími obory v praxi. Po maturitě nastalo období hledání...

Co jste absolvoval před nástupem do firmy CHARVÁT?

Po škole jsem uvažoval o učitelství, podařilo se mi získat brigádu na základní škole přímo ve Velkém Oseku, učil jsem na prvním i druhém stupni. Po půl roce jsem zjistil, že kantořina pro mne opravdu není, že to nedávám, navíc málo peněz. Ale doma jsem tvrdnout nechtěl. Zkoušel jsem různé brigády a pak jsem nastoupil do chemičky Koramo Kolín.

A to Vás nelákalo zemědělství, které jste vystudoval?

Ale ano, to by se mi líbilo, jenže právě počátkem devadesátých let šlo tzv. do kytek, neměl jsem jistotu dlouhodobého výhledu a že by mně to uživilo.

Po chemickém průmyslu přišla příležitost ve Zbraslavicích?

K Charvátovi jsem nastoupil v polovině roku 2012, ve firmě jsem zhruba pět a půl roku. Nastoupil jsem přímo na obchodáka. Pro mě to nebyla nová zkušenost, předtím jsem dělal obchodáka v Paramu. Jenže tam jsem prodával oleje, kdežto tady kapaliny, což pro laika může vypadat podobně, ale je to něco úplně jiného a také náročnějšího. Pan Charvát mne tehdy v r. 2012 prováděl firmou a říkal, že buď mi to půjde, nebo můžu jít kydat hnůj ke koním...

Jaký region obhospodařujete?

V podstatě je to vršek republiky, její horní část, od Liberce po Olomouc. Najezdím cca 5 tisíc kilometrů za měsíc.

Proč si myslíte, že jste byl vyhodnocen jako nejlepší pracovník?

Tak to opravdu nevím. Mne to velmi překvapilo. Tak jak to ve firmě sleduji, většinou oceňoval pan Charvát zaměstnance, kteří jsou ve firmě daleko déle než já. Takové ty zasloužilé pracovníky, kteří toho mají hodně za sebou. Já jsem teprve teď, po pěti letech, začal sklízet to, co jsem zasel. Asi se mi povedlo trefit se do potřeby zákazníků, byl jsem ve správný čas na správném místě, trefil se do cen apod.

Jaký by měl podle Vás být dobrý obchodník?

To já nevím! Nerad bych to specifikoval, určoval. Myslím, že musí být slušný, musí umět naslouchat, musí znát produkty, konkurenci. Člověk se nesmí bát komunikace, musí ho to bavit. Měl by mít něco za sebou, nějaké zkušenosti, být partnerem pro zákazníka.

V čem vidíte podmínky obchodního úspěchu, v čem jsme dobří

Jméno CHARVÁT je na trhu známé. Jsme stabilní firma která se rozvíjí, snadno dohledatelná na internetu, máme nějakou historii. Nemyslím, že je to jenom kvalitou produktu, ale je to mimo jiné také tou stabilitou, jistotou, kterou představuje naše česká firma.

Jak bere Vaši práci rodina?

Jsem šest let ženatý, máme s manželkou dvě děti – dceru Nikolu a Adélu, devět a dvanáct let. Nejdříve jsme měli děti, předělali jsme dům a pak jsme se teprve vzali. Máám pocit, že se nám

to hlavní v životě daří, jsem spokojený a rodina také.

Máte nějakou představu o Vašem dalším postupu, o budoucnosti?

Minulé zaměstnání jsem opustil proto, že jsem se začal pohybovat jakoby v kruhu, všechno už jsem znal, znal jsem všechny lidi, věděl jsem, jak budou reagovat, co si mohu dovolit. Proto mi ta změna prospěla. Určitě bych se chtěl ve své profesi dále rozvíjet. Kdysi jsem do Zbraslavic dodával oleje za firmu PARAMO. Už tehdy se mi ta firma CHARVÁT líbila, stačilo do ní vstoupit a rozhlédnout se. Odsejpá to tady. Oceňuji tu pružnost, rychlost rozhodování ano – ne, když přijdu s nějakým návrhem. Navíc mám kolem sebe dobré lidi. Pomáhali mi, když jsem začínal, pomáhají mi pořád. Nemohu jmenovat všechny, nechtěl bych na nikoho zapomenout, tak to řeknu jednoduše – celý náš tým je dobrá parta. Podle toho se zachovali i na večírku, když zjistili, že jsem byl oceněn. Dělal si ze mě srandu, všichni byli překvapení a nejvíc já. V první chvíli, když zaznělo moje jméno, krve by se ve mně nedořezal. Že byl oceněn Pavel Trnka, to si myslím nikoho nepřekvapilo, ale já? To byl šok.

*Ptal se: Jiří Franc
Foto: Jiří Franc*





VÁNOČNÍ
VEČÍREK VE
ZBRASLAVICÍCH
SYMBOLICKY
UZAVŘEL ROK
2017



Foto: Jiří Franc



CHARVÁT AXL a.s. DO NOVÉHO ROKU S NOVÝM VEDENÍM

Od listopadu 2017 se stala součástí naší firemní skupiny společnost SBAJ Inmart a.s.. Tato společnost je velkým výrobcem hydraulických válců s obrovskou perspektivou dalšího rozvoje. S ohledem na toto rozšíření skupiny musíme i nově definovat úlohu a budoucnost společnosti CHARVÁT AXL. CHARVÁT AXL a.s. se doposud vyprofilovala jako výrobce velkých hydraulických válců (průměr pístu od 110 do 450 mm) a leteckých podvozků. Podíl letecké výroby je však doposud velmi nízký, mezi 10 - 15% z celkového obrátu. Právě proto se na výrobu leteckých podvozků musíme systematicky zaměřovat, rozšiřovat ji a to i případně na úkor výroby hydraulických válců, kterou můžeme převádět do společnosti v Bardějově. Důvodem pro takové přesuny je pochopitelně i různá struktura nákladů obou společností na straně jedné a různá výše marže u obou typů výroby na straně druhé.

SPOLEČNOST CHARVÁT AXL a.s. SI V ROCE 2017 NEVEDLA DOBŘE

Jako jediná firma skupiny se v celé její historii dostala do ztráty, protože nestíhá zakázky. Tato ztráta vedla představenstvo společnosti k velmi rychlému rozhodnutí o výměně vedení. Novým výrobním ředitelem byl jmenován Ing. Lukáš Novotný, technickým ředitelem zůstává Ing. Jiří Riegr. Za rozvoj letecké výroby a zvyšování jejího podílu na obrátu společnosti je zodpovědný Ing. Michal Dolejš.

Funkci generálního ředitele nově vykonává Dr. Jiří Charvát.

Dr. Jiří Charvát



Dr. CHARVÁT DAL DŮVĚRU MLADÝM MANAŽERŮM

Nutné změny ve společnosti CHARVÁT AXL provádí generace manažerů, kteří jsou z hlediska profesních znalostí a věku na vrcholu výkonnosti. To však neznamená, že to zvládnou tzv. levou zadní. Všichni cítí velkou zodpovědnost a rozhodně nepodceňují náročnost úkolů, které před ně aktuální situace v semilské firmě postavila. To, jak se jim bude dařit, posoudí přímo majitel – Dr. Jiří Charvát, který se (zřejmě na přechodnou dobu) postavil do čela vedení společnosti ve funkci generálního ředitele. V následujících rozhovorech představíme trojici mužů, kteří mají změnit způsob řízení společnosti a pootočit výsledky CHARVÁT AXL do výrazného plusu. Rozhovory jdou za sebou v pořadí, jak vznikly v čase, není v tom žádná hierarchie.



Ing. JIŘÍ RIEGR, technický ředitel

Jako jediný ze tří zůstal na své pozici, kterou ovšem vykonává krátce, od poloviny roku 2017. Narodil se v r. 1988 ve Vrchlabí, dětství prožil v Košťálově. Vystudoval střední průmyslovou školu v Jičíně, obor strojírenství a následně Technickou universitu v Liberci, fakultu strojní. Vysokou školu ukončil v r. 2014 a nastoupil přímo do CHARVÁT AXL v Semilech, kde se zapracovával od r. 2012 již v průběhu studia.

Jaký byl váš vstup do firmy?

Během studia jsem se zaučoval na montáži, pak jsem dělal podklady pro FAI protokoly (letecká výroba – kontrola prvního kusu). Pokračoval jsem v konstrukčním oddělení, začal jsem postupně dělat výkresy na hydraulické válce. Tam jsem byl až do jmenování technickým ředitelem v polovině loňského roku.

Jak by jste popsal pozici technického ředitele?

Mám na starosti koordinaci zpracování technické dokumentace. Rozdělují práci našim konstruktérům – panu Václavíkovi, panu Rámovi a sobě. Současně mám zodpovědnost za část technických a organizačních směrnic. V současnosti mne řídí přímo pan Charvát.

Jak poznáte co máte dělat, pokud nedostanete pokyn přímo od GR?

Každý týden máme výrobní poradny, kde stanovíme priority, úkoly, termíny pro zpracování dokumentace. Podněty přicházejí jak od obchodníků, tak z výroby.

Co pro vás znamenají aktuální změny ve firmě?

Bude vyšší tlak, aby byla výkresová dokumentace kvalitní a včas. To sice není úplně nová věc, ale určitě bude ten tlak vyšší. Já mám dobrý pocit z poslední porady. Je cítit, že se věci dávají do pohybu, mění se atmosféra, již teď se zvedá výkon. Myslím, že ta změna byla potřeba.

Co konkrétně znamená, že se to začíná hýbat?

Lukáš Novotný je pořád mezi lidmi, zlepšila se komunikace, věci které bychom dodělávali ještě několik týdnů jsou před dokončením, nebo jsou hotové. Skutečné dopady se samozřejmě projeví spíše v řádu měsíců, ale zatím z toho mám dobrý pocit.

Jak vnímáte snahu o zvýšení podílu letecké výroby?

Pracujeme na projektu TECNAM, koncem roku jsme expedovali druhý prototyp podvozku a nyní budeme pokračovat prvními sériovými kusy. Nově připravujeme dokumentaci pro podvozek L – 39 NG. Čeká nás zpracování nové dokumentace, příprava technologie a programů. Letecká výroba představuje daleko větší nároky na kvalitu. Ve výkresech je všechno podrobněji popsáno a vše je potřeba mít zdokumentované. U leteckých dílů jsou velké nároky na přesnost výroby. To také znamená, že například při psaní technologického postupu už musí mít technolog jistou zkušenost, aby správně předepsal přídatky pro další obrábění atd. Díly na letadla tedy rozhodně nemůže dělat každá firma. Je naší dobrou vizitkou, že u nás to dokážeme.

Váš odhad, kde bude podíl letecké výroby za rok?

Ze současných 10 - 15 % bychom se mohli postupně dostat na 25 - 30 %.



Ing. LUKÁŠ NOVOTNÝ, výrobní ředitel

Narodil se v r. 1982 v Kutné Hoře. Je mu 35 let. Dětství prožil v Kutné Hoře, vystudoval tam střední průmyslovou školu se zaměřením na elektrotechniku. Poté studoval na Západočeské universitě v Plzni, fakulta strojírenství, obor technologie obrábění a montáže. Tam se setkal s konstrukcí přímočarého hydromotoru, což byla také jeho závěrečná práce. Tehdy se hodně započítal, předchozí elektrotechnická specializace mu v tom příliš nepomohla. Již tehdy hledal práci ve výrobě a přešel na distanční studium. Zlákaly ho Zbraslavice, protože v nedalekém Hetlíne má rodina chatu. Přišel na vrátnici s batůžkem a díky obrovské náhodě se hned při vstupu setkal s Dr. Charvát. Po krátkém rozhovoru se dohodli na spolupráci.

Jaké byly tvoje začátky ve firmě?

Pracoval jsem na částečný úvazek a společně s Pavlem Trnkou jsme tehdy řešili rozjetí výroby přímočarých hydromotorů. Začátky byly opravdu těžké, ale zakázek přibývalo. Postavily se dvě nové haly a podařilo se vybudovat a ucelit strojový park s přednastaveným technologickým tokem. Tím jsem se dostali na jistě 2 tisíce kusů válců měsíčně.

Co bylo dál ve vaší kariéře?

Zůstali jsme s Pavlem Trnkou dva na vedení výroby válců. Pavel řešil obrábění, technologii, výrobu a já jsem se zaměřil na konstrukci. Nové poznatky znamenaly i rozšíření zákazníkům, už jsme nedělali jenom zemědělství. Objevovali jsme nová technická řešení. Hodně nám pomohla v nastavení systémů kvality spolupráce s firmou NIFTYLIFT. Současně jsme řešili nastavení informačního systému.

Kdy jste se objevil v Semilech?

To bylo v r. 2014. Opět jsem přišel s baťouškem na vrátnici. Měl jsem úkol podobný jako ve Zbraslavicích – stabilizovat a optimalizovat výrobu a nastavit procesní systém, který bude fungovat. To se postupně během cca tři čtvrtě roku povedlo. Dostali jsme se na 17 až 18 mil. měsíčního obrátu s pravidelným ziskem. Zbývalo dořešit kapacitní plánování a informační systém. V r. 2016 jsem se přesunul na pozici obchodního ředitele.

Proč se z tvého pohledu nepovedl v CHARVÁT AXL rok 2017?

Když jsem nastupoval na obchodní oddělení v r. 2016, spadl objem zakázek v letecké výrobě, zavřel se obor servořízení a samotné válce nedokázaly zajistit obživu. Bylo nutné zajistit nové zakázky, což se povedlo a výroba ve spolupráci s technickým úsekem měla zajistit plynulý tok, což se nepovedlo. Proto firma skončila ve ztrátě, následně byl odvolán výrobní ředitel. Ten byl doposud zvyklý na sériový a průběžný typ výroby a nezvládl tedy operativní způsob řízení a plánování. Došlo na lámání chleba a odpovědnost padla na mně, z důvodu předchozích zkušeností.

Ve funkci jsi čtrnáct dní, jaké byly tvoje první kroky?

Trávím jsem v práci 14 hodin denně. Vnímám to tak, že máme skvělé strojní vybavení, máme dobré renomé po stránce kvality, dostali jsme se na velmi dobrou úroveň. Zákazníci to vědí. Cíl je proto stabilizovat a zpřehlednit tok práce, ctít tedy dodací termíny a dělat vše pro to, aby zákazníci, lidé ve výrobě i v managementu byli spokojeni a chodili domů s čistou hlavou. Samozřejmě docílit plánovaných zisků a vybudovat pevnou a odhodlanou firmu.

Kde bys rád viděl podíl letecké výroby?

V průběhu pěti let bychom se mohli dostat na poměr jedna ku jedné, tedy 50 %.

Jak toho dosáhnout?

Nastavit systém, hlavně komunikační. Všichni musí vědět co mají dělat. To zatím ne zcela fungovalo. Musíme mít dobře nastavené informační a komunikační toky.

Dnes hovořím se třemi manažery. Chybí v tom výčtu Riegr, Novotný a Dolejš ještě někdo?

Důležité je rozhodně zmínit Václava Patočku, zodpovědného za řízení kvality. To je nesmírně důležitá role.

Vidíš nějaké problémy v počtu pracovníků?

Myslím, že v zásadě lidé nechybí. Pokud se správně nastaví technologický tok, technologická souslednost, pak chybí v naší firmě maximálně dva tři lidé. Lidé musí vědět co a kdy mají dělat. To eliminuje ztrátové časy.

Co bys dodal?

Výroba se nedá řídit z kanceláře. Rutinní zásahy do řízení přinášejí výsledky. Myslím, že již lednové výsledky budou dobré. Mistrům patří díky za to, že pochopili, kam směřují a vydrželi to se mnou těch prvních 14 dní, kdy jsem se snažil nastavit rychle změny.



Ing. MICHAL DOLEJŠ, zodpovědný za rozvoj letecké výroby

Narodil se 14. 7. 1988 v České Lípě. Dětství strávil ve Vansdorfu a ve Venezuele, kam rodina následovala otce, kvůli jeho pracovním povinnostem. Michal Dolejš tam absolvoval školu a první třídu. Poté následovala rodina opět otce za jeho prací, tentokrát do Kutné Hory. Po absolvování gymnázia v Kutné Hoře nastoupil na Vysokou školu ekonomickou v Praze. Studoval podnikovou ekonomiku a management. Již během studia pracoval v TPCA se zaměřením na nákladový controlling.

Jaké byly tvoje další kroky?

Také ještě během studia jsem pracoval pro Deloitte. To bylo dobré, protože si nás zvaly velké firmy. Je to projektová práce na tři až šest měsíců. Člověk vidí různé pro-

blémy, různé firmy, potká se s různými lidmi. Specializoval jsem se na nákladový controlling a řízení výrobních procesů. Pak jsem přešel do Ernst & Young, na tři roky. Od nich jsem odcházel jako senior consultant. Chtěl jsem změnu, potřeboval jsem za sebou vidět konkrétní výsledky. Nastoupil jsem do firmy známého krizového manažera Václava Nováka jako projektový manažer. U něj jsem působil ve firmách, které vlastnil a restrukturalizoval je. V zásadě jsem měl na starosti zvyšování produktivity.

Jak hodnotíš své začátky ve Zbraslavicích?

Nastoupil jsem v dubnu 2017, nejsem ve firmě ještě ani rok. Vnímám to tak, že se pořád učím, jak funguje skupina. Potřebuji poznat všechny výrobní závody. Nejvíce času jsem doposud strávil v CHARVÁT AXL a ve Zbraslavicích. Poznávám lidi, vztahy, souvislosti. Chápu to tak, že mne pan Dr. Charvát tak trochu zkouší. Současné období beru jako získávání vzájemné důvěry.

V čem vidíš svou novou roli v Semilech?

Mám za úkol zvyšovat podíl letecké výroby na obratu společnosti, tak zní oficiální zadání. Myslím, že problémem bylo doposud to, že se v CHARVÁT AXL letecké výrobě nikdo soustavně nevěnoval projektovou práci. Bylo to rozstřílené mezi více lidmi a nikdo to nezastřešoval. Je nutné pohlídat si klíčové termíny, pohlídat a sjednotit komunikaci se zákazníkem a zajistit plnění.

Projektový manažer je současně koordinátorem, je to tak?

V podstatě ano. Je nutno komunikovat s hlavními účastníky procesu výroby. Mými klíčovými partnery jsou Lukáš Novotný – výrobní ředitel, technický úsek a obchodní úsek plus řízení kvality.

Které zakázky jsou momentálně na stole?

Aktuálně běží u nás v letecké výrobě dva projekty: TECNAM a L – 39 NG. Na podzim se totiž má objevit třicetdevítka nové generace, tj. L – 39 NG. My bychom se měli podílet na výrobě klíčových komponentů podvozkové části, finální výroba podvozku bude v AERU. Rozvoj letecké výroby v AXL závisí na zvládnutí těchto dvou klíčových zakázek. Protože to zajistí do budoucna sériovou výrobu.

Kde vidíš podíl letecké výroby v CHARVÁT AXL do budoucna?

Nerad střílím čísla od boku. Navíc jsem tu přece jenom nový, nebyl jsem u všech jednání. Podíl výroby odhaduji kolem 30 %.

*Ptal se: Jiří Franc
Foto: Jiří Franc*



Záběr z porady vedoucích provozoven - velká zasedací místnost 7. 12. 2017 Zbraslavice

PROVOZOVNY JSOU V PRVNÍ LINII, ŘÍKÁ ŠTĚPÁN MEJSTŘÍK

V tomto roce budeme v každém vydání Magazínu věnovat prostor provozovnám Charvát Group. V úvodním rozhovoru s obchodním ředitelem Štěpánem Mejstříkem si připomeneme jejich význam pro fungování skupiny.

Jak vznikl nápad zřídit provozovny?

Důvodem vzniku provozoven byl důraz na lepší kontakt s menším zákazníkem. Vzniklo to již při rozvoji výroby ve Zbraslavicích. Například u provozovny v Praze jsme se zaměřili na jihovýchodní část Prahy. Postupně jsme zjistili, že jsme schopni obsloužit z jednoho místa celou Prahu a okolí do cca 20 ti km.

Jaký mají provozovny hlavní sortiment?

Prioritní je lisování hadic v podstatě na počkání a okamžitý servis. Zákazník přijde, potřebuje konkrétní typ hadice a provozovna mu ji připraví buď okamžitě, na počkání, nebo ve velmi krátkém časovém úseku. Nejčastějšími zákazníky jsou zemědělci, lesníci, stavaři.

Proč jsou provozovny tam kde jsou, čím se řídí jejich rozmístění?

Od začátku jsme se řídili pokrytím trhu. Tam, kde jsme neměli své obchodníky v terénu a tam, kde je velká koncentrace průmyslu, tam vznikly provozovny. Proto jsme ve velkých městech – Praha, Ostrava, Brno, Plzeň, České Budějovice, Kolín. Ze Starého Města,

které je samostatně malé, je v blízké vzdálenosti průmyslově bohatý Zlín a Kroměříž.

Trochu tam chybí severní a východní Čechy, není liž pravda?

V dohledné době pokryjeme i toto území. Získali jsme obchodního partnera v Litoměřicích, který nás bude od dubna zastupovat a převezme roli provozovny v této části republiky. Tedy prodejna s výrobou hadic. Dalším krokem bude obsazení hradecka a pardubicka, počítám tak do dvou let. Kromě jiného si tyto naše plány vynucuje konkurence.

Trochu výjimečný je mezi provozovnami Rakovník

Tak to je zase otázka historie vzniku podle potřeb. Rakovnícký Charvát Hykom s.r.o. potřebuje pravidelnou dodávku hydraulických hadic ke své vlastní výrobě. Takže provozovna Rakovník zasobuje do značné míry Hykom. K tomu má rozšiřující se portfolio malých odběratelů v oblasti, kde plní klasickou roli provozoven – okamžitý servis a rychlost malých dodávek.

V poslední době sílí tlak vedení společnosti na sjednocení vnějšího vzhledu

V minulém roce jsme udělali prověrku provozoven, co se týče reklamních tabulí a oslovení zákazníků. Letos budeme realizovat navržené změny tak, aby byl náš vizuální kontakt se zákazníkem jednotný v celé republice, aby dostával všude stejné informace. Týká se to i vnitřního vybavení – mělo by být podle stejného schématu.

Jaký optimální počet pracovníků provozovny?

Zjišťujeme, že po pěti, šesti letech provozu, se to již nedá dělat ve dvou. Proto budeme v průběhu letošního roku posilovat právě tam, kde jsou doposud pouze dva. Týká se to Českých Budějovic, Starého Města a Kolína. Cílem je mít všude tři zaměstnance, výjimkou zůstává Rakovník. Tam zůstane nadále jeden, protože má za sebou výrobní zázemí Hykomu.

*Ptal se: Jiří Franc
Foto: Jiří Franc*

ROZHODUJÍCÍ PRO VÝSLEDEK JE RYCHLOST, ŘÍKÁ SYLVIE KONEČNÁ

Provozovna Ostrava patří k velkým provozovnám. Vznikla jako první ze všech, původně s jedním zaměstnancem, postupně se počet ustálil na třech. Jejím spádovým regionem je průmyslové Ostravsko. Mezi provozovnami CHARVÁT Group s.r.o. hraje jednu z dominantních rolí. Přinášíme rozhovor s vedoucí provozovny, Sylvíí Konečnou. Rozhovor jsme doplnili o portréty dalších dvou dlouholetých zaměstnanců – Radima Kubiceho a Miroslava Ondřeje.

SYLVIE KONEČNÁ

Vedoucí, nastoupila do provozovny Ostrava před třinácti lety. Nutně potřebovala práci, kde se dělají pouze ranní směny a to v jejím případě tehdy rozhodlo. Do doby svého nástupu neměla zkušenosti s prací v technickém oboru. Její první cesta po nástupu vedla do Zbraslavic, na týdenní zaškolení. Dodnes na to vzpomíná, jak to urychlilo její poznání systému firmy, fungující hierarchie, seznámení se s konkrétními lidmi. S většinou z nich dodnes spolupracuje. Dnes má Sylvie Konečná do značné míry zásluhu na dlouhodobě dobrých výsledcích provozovny.

V čem vidíte důvod vašich dobrých výsledků?

Rozhodně to není jenom moje zásluha. Kluci jsou velmi šikovní, rozumí své práci. Umí najít řešení a často i náhradu za původní vadnou hadici, šroubení nebo díl, které zákazník potřebuje opravit. Máme všechno v pořádku, sešel se tu dobrý kolektiv. Mám výhodu v tom, že pracuji téměř výhradně v kanceláři, že mě nezatěžuje práce v provozu. To na mnoha provozovnách není, to je naše výhoda. Dělán našim klukům servis, jsem schopna rychle sehnat zboží, mám přehled o cenách. Pro úspěch provozovny je nezbytná rychlost, ta rozhoduje o výsledcích. Vlastní kancelář mi také umožňuje dělat něco navíc, o to se stále snažím. Mohla jsem tak třeba pomoci kolegům na provozovnách se zaváděním Heliosu.

Jaký je váš hlavní sortiment, náplň činnosti?

Prodáváme rychlospojky, hadice, šroubení, válce. Z průmyslové hydrauliky v podstatě všechno. Úvahy o opravách válců jsme ponechali stranou, to bychom nezvládli. Hadice děláme na míru, dle požadavků zákazníka a obvykle na počkání. Většina našich zákazníků přichází s hadicí, kterou vymontovali jako vadnou a počkají si na udělán hadice nové.



Jaký vliv na vaši práci má velikost zakázek?

Zprvu, při zahajování provozu, byla představa, že budeme dělat pouze servis. Hadice zákazníkovi na míru a na počkání. Dodávky materiálu budou z centrály ve Zbraslavicích. Postupně, s přibýváním nových provozoven se od toho upustilo a dnes děláme jakoukoliv zakázku, kterou si seženeme. Dnes jsme schopni v oblasti hadic vyřídit v podstatě jakoukoliv zakázku. V našem regionu se pohybuje obchodní zástupce Jaroslav Hluchý a kousek vedle je AVHB Opava. Takže co si seženeme, to je naše, nemůžeme se na nikoho spoléhat a kromě opravdu velkých zakázek nás velikost zakázky neomezuje.

Vyhovuje vám umístění a prostory provozovny?

To místo je skvělé. Většina našich zákazníků to k nám má blízko, zejména z Vítkovic. Jsme schopni rychle vyřešit jejich problémy, zejména v případě náhlých poruch, kdy potřebují akutní pomoc.

Zaznamenali jste oživení trhu v poslední době?

U nás ne. Na Ostravsku končí těžba dolů a tím i spousta firem, které jim zajišťovali

servis. Navíc se s problémy potýká i druhý největší zaměstnavatel v Ostravě – Vítkovice. Takže i my vnímáme určitou stagnaci po letech růstu. Každý má obavy z velkých investic, nic nového nevzniká. Například v Brně a dalších městech je to úplně jiné

Pokud by jste měla tři velká přání, jaká by to byla?

1. aktuálně bychom potřebovali podstatně rychlejší dodávky válců. Často na ně čekáme a zákazníci to vnímají. Naši dodavatelé z vlastních řad nestíhají.
2. posílila bych personálně ve Zbraslavicích expedici. Berte to jako pohled člověka, který se s tím každý den pere.
3. Myslím, že nastal čas, aby měla firma vlastního specialistu IT. Všem by to pomohlo.

*Ptal se: Jiří Franc
Foto: Jiří Franc*

Pozn: Sylvie Konečná striktně odmítla focení vlastní osoby a rovněž odmítla podělit se se čtenáři o své datum narození. Redakci nezbylo, než tento požadavek respektovat :-).



MIROSLAV ONDŘEJ

Narodil se v prosinci 1985. Na provozovně Ostrava pracuje od dubna 2009. Předtím pracoval v Semperitu a Optimitu na úseku reklamací a kvality, takže s hadicovinou měl ještě před nástupem k Charvátovi bohaté zkušenosti. Na provozovně začínal od píky, seznamoval se se sortimentem. Postupně začal obsluhovat zákazníky i v terénu, získávat zakázky. Nejvíce ho baví kontakt s lidmi, je velmi komunikativní. Denně dojíždí z Vítkova hodinu a tři čtvrtě ráno i večer. Každodenní jízdu vlakem využívá k navazování kontaktů, které se mu pak hodí v práci i v životě. Tak se například ve vlaku seznámil s nákupčím firmy Kopřivnice a domluvil si schůzku. V loňském roce jsme tomuto zákazníkovi uskutečnili první dodávku hadic.



RADIM KUBICA

Narodil se 28. května 1977. Na ostravské provozovně se mu říká otec zakladatel. Pamatuje začátky před cca patnácti lety, kdy byla provozovna ještě v Ruské ulici. Po dvou letech došlo ke stěhování do stávajících prostor. Po absolvování strojní průmyslovky začínal jako konstruktér ve strojírenství. Prošel pár firem a posledních 15 let je na provozovně. V práci ho nejvíce uspokojuje rodinné prostředí, že je součástí dobrého kolektivu. No a pak práce se zákazníkem. Má radost, když je zákazník spokojený, když mu na provozovně pomohou vyřešit problém. U pásu by dělat nemohl. Je rád, že jeho každodenní práce je různorodá, špatně snáší stereotyp.

PROVOZOVNA RAKOVNÍK MÁ JEDINÉHO ZAMĚSTNANCE

V Rakovníku vznikla provozovna v souvislosti s koupí firmy CHARVÁT Hykom. Funguje se střídavými úspěchy přibližně čtyři roky a je umístěna přímo ve fabrice. Více jak polovinu jejích tržeb dělá zásobování potřebným materiálem pro CHARVÁT Hykom. Pro ostatní veřejnost je na trhu stále ještě nová, takže jejím hlavním úkolem je získávat v boji s konkurencí nové zákazníky. Vše má na starosti jeden jediný člověk, který v sobě spojuje roli skladníka, výrobce hadic, prodejce, obchodníka a úředníka. Nároky jsou to jistě značné a to jsme možná na nějakou menší roličku ještě zapomněli. Tím všestranným člověkem je v Rakovníku Roman Votroubek.

ROMAN VOTROUBEK, PRÁCE VŠEHO DRUHU

Narodil se 20. března 1979, přímo v Rakovníku. Žije v Čisté u Rakovníka, kde absolvoval také základní školu. V Rakovníku vystudoval průmyslovku, obor strojírenství. Základní vojenskou službu si nahradil tzv. civilní službou v ústavu sociální péče pro mentálně postižené, kde po roce a půl pracoval ještě jeden a půl roku v pracovním poměru. Následovala profese řidiče z povolání, doplnil si papíry na autobus a jezdil s turisty do zahraničí. Dá se říci, že volantu se věnoval deset let života. Dodnes ještě občas v oblasti nákladní dopravy vypomáhá. Je to dobrá škola života, poznamenává k tomu. Tři roky strávil v Obrnicích, kde dělal mistra výroby ve fabrice na výrobu steliv a bentonitů. Pak ještě stihl práci ve fabrice v Rakovníku ve firmě INVECO, coby vedoucí provozu v kovovýrobě. Tento provoz časem INVECO zrušil a Roman Votroubek se věnoval v Čisté u Rakovníka práci na výrobě hliníkových oken, zejména v oblasti jednání se zákazníky a přípravy výroby. Vyzkoušel i živnostenský list, věnoval se sádrovým omítkám a vedle toho provozoval čtyři roky hospůdku na hřišti v Čisté. V říjnu 2016 nastoupil do provozovny CHARVÁT Group s.r.o. v Rakovníku. Školil se ve Zbraslavicích a v Plzni. Do té doby průmyslovou hydrauliku neznal.

Co vás na vaší práci nejvíce baví?

Mám rád tu komplexnost péče o zákazníka od objednání materiálu po prodej. A pak jsem rád, že je to něco nového, něco co jsem do té doby neznal, že se mohu učit novým věcem. Jediné co mi tady vadí, je přímé propojení prostor s fabrikou, což přináší hlavně nepřetržitý hluk z provozu.

Jak vidíte váš region, co se zákazníků týče?

Snažíme se dostat do povědomí klientely Rakovnicka. Nejsme tady dlouho a nikdo



o nás nevěděl. To je naše nevýhoda. Navíc přímo ve městě máme konkurenta, firmu Zubalík, která rovněž vyrábí hydraulické hadice a má podobný sortiment. Než jsme vznikli, všichni jezdili tam.

Jak se vám daří získávat nové zákazníky?

Podle odezvy od zákazníků, které jsme získali, je rozhodující cena a rychlost. Zákazník přijde s poškozenou hadicí a zeptá se, kdy si má přijít pro novou. Pokud mu odpovím, že když si pět minut počká, tak ji dostane, tak to zapůsobí... Na to zákazník slyší a přijde znovu.

Jaký je procentní poměr tržeb mezi mateřským Hykomem a ostatními zákazníky?

Hykom mi dává přibližně 70 % obratu, ovšem se speciální marží. Přesto: když se daří Hykomu, daří se i mně. To se projevilo zejména v minulém roce. Ovšem nemohu čekat, že to vydrží věčně.

Jak jste spokojen s prostory?

Mohly by být větší. A mohly by být důkladně oddělené od výrobních prostor Hykomu. Ale v zásadě to vyhovuje. Zákazníci si na druhou stranu pochvalují dostupnost a pak to, že u nás u fabriky mohou bez problémů zaparkovat. To u konkurence tak jednoduché nemají, tam to je s parkováním složitější.

Vaše největší přání?

Více zákazníků a větší vyrovnanost jejich návštěv. Jak jsem na všechno sám, tak se střídají dny kdy vůbec nestíhám a mohl bych tu být 24 hodin denně. A pak přijde den, kdy je to mnohem volnější.

Jak relaxujete v osobním životě?

Nejvíce volného času trávím na hřišti v Čisté, kde se starám o celý areál, včetně sekání trávy, údržby kabin a podobně. Občas vypomáhám na hřišti i v hospůdce. Pořád ještě hraju fotbal. Vybíhám na zelený trávník coby střední záložník a současně kapitán fotbalového týmu Sokol Čistá.

*Ptal se: Jiří Franc
Foto: Jiří Franc*



DO BARDĚJOVA DORAZILY NOVÉ STROJE

V minulém vydání Magazínu CHARVÁT informovali Pavol Klimek a JUDr. Charvát o schválené investici pro SBAJ INMART - nákupu čtyř nových výkonných strojů za celkovou částku 590 tisíc EUR. Uplynuly necelé dva měsíce a tři z nich jsou již na místě. Jedná se o vysoce progresivní kotoučovou pilu a dva soustruhy, z nichž ten větší zvládne i velké válce. Investice do nového strojového vybavení jsou předpokladem pro nezbytné zvýšení efektivity výroby a zvládání většího objemu zakázek.



Foto: Rastislav Kollár



LÁZEŇSKÝ HOTEL ALEXANDER HOSTIL PRVNÍ REPREZENTAČNÍ PLES SBAJ INMART

První firemní ples v historii společnosti SBAJ INMART hostil luxusní hotel ALEXANDER v Bardějovských lázních. V pátek 26. ledna zamířilo za zábavou a tancem téměř 140 lidí. Vedení společnosti zastupoval JUDr. Jiří Charvát s chotí, paní Mikitová s manželem a Ing. Pavol Klimek s partnerkou. Mezi přítomnými byl i host Dr. Charvát, pan Martyn Evans z Anglie, UK Sales Manager CHS-CHARVÁT.

Plesání zahájila reprezentačním vystoupením taneční škola KESSEL z Bardějova, následovaly slavnostní projevy výkonného ředitele a člena představenstva Pavla Klimeka a jednatele JUDr. Charváta. O výbornou zábavu se pak celý večer postarala hudební skupina AVANTI. Přítomné potěšila bohatá a pestrá tombola, v níž bylo 33 cen. První cenu, „Víkend pro dvě osoby dle vlastního výběru v hodnotě 250 EUR“ získal Jozef Baláž, který pracuje ve firmě jako strojní zámečnický od 1. 12. 2017. Zdá se, že jeho nástup do firmy byl skutečně vydařený. O kvalitě večera a spokojenosti účastníků svědčí i to, že závěr plesu byl spojen s rituálním vítáním slunce v 5. hodin a 15. minut. Mohla by to být hezká nová tradice.

Podklady: Milena Mihoková
Foto: Pavol Klimek
Redakčně upravil: Jiří Franc





LÁZEŇSKÝ
HOTEL
ALEXANDER HOSTIL
PRVNÍ
REPREZENTAČNÍ
PLES SBAJ
INMART

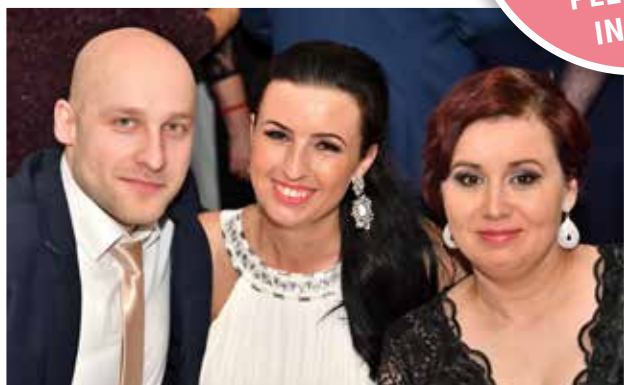


Foto: Pavol Klimek

V ROCE 2017 JSME Z NADAČNÍHO FONDU ROZDĚLILI CELKEM 856.069,- Kč

Firmy skupiny CHARVÁT Group s.r.o. finančně podporují každoročně řadu sportovních, kulturních a sociálních projektů už 14 let. Aby však tato podpora či pomoc mohla být určena konkrétně těm lidem, kteří ji skutečně potřebují, byl v roce 2014 založen Nadační fond.

Účelem Nadačního fondu je podporovat:

- sociálně potřebné a nadané studující
- sociálně potřebné děti, sportovce a nemocné a tělesně postižené osoby
- osoby v tíživé životní situaci
- projekty, které přispívají ke zlepšování duševního a tělesného rozvoje dětí a mládeže zejména v oblasti vědy, umění, kultury a sportu a projekty humanitární a projekty sociální pomoci

Do Nadačního fondu přispěly tyto společnosti:

Název společnosti	Částka v Kč
CHARVÁT Group s.r.o., Zbraslavice	520 720
CHARVÁT AXL a.s., Semily	150 549
CHARVÁT CTS s.r.o., Okřínek	184 800

Očekáváme, že v příštích letech se do činnosti Nadačního fondu a k jeho finanční podpoře přidá nový člen skupiny SBAJ INMART a.s. Bardějov

Nadační fond v roce 2017 podpořil:

Název příjemce daru	účel	Částka v Kč
Blanka Lísková	příspěvek na vzdělání a speciální pomůcky	20 000 Kč
Hana Hovorková	příspěvek v hmotné nouzi	23 720 Kč
MAS Lípa pro Venkov	akce Čistá řeka Sázava	2 000 Kč
Petra Černá, Malešov	příspěvek na operaci syna	45 000 Kč
ZŠ Zbraslavice	vybavení učebny nábytkem	35 000 Kč
Martina Pospíšilová	příspěvek na vzdělání a asistenční služby	30 000 Kč
Petra Vášová	příspěvek na vzdělání a speciální pomůcky	50 000 Kč
VÚ Kutná Hora	Liga v malé kopané výchovných ústavů	15 000 Kč
Diakonie Čáslav	vybavení místnosti pro muzikoterapii	15 000 Kč
Dětský domov Sázava	příspěvek na terapie	65 000 Kč
Marie Ž., Kutná Hora	příspěvek v hmotné nouzi	10 000 Kč
Senior Klub Dvorce		10 000 Kč
CHARVÁT BANÍK Havířov	příspěvek na činnost klubu	200 000 Kč
FOKUS	nábytek, materiály k terapiím	50 000 Kč
Sociální Služby Semily	kulturní akce	27 000 Kč
Městská knihovna, Semily	Diskohrátky v knihovně	5 000 Kč
ZŠ Speciální Semily	bezpečnostní přička	66 749 Kč
ZŠ I. Olbrachtova, Semily	příspěvek na školu v přírodě	1 800 Kč
Tereza Kubálková	příspěvek na terapii dcery	32 800 Kč
Jan Malina	příspěvek na léčení	40 000 Kč
Iva Cabrnachová	podpora dcer	92 000 Kč
Pavčina Šípková	příspěvek na léčbu dcery	20 000 Kč
Celkem 22 obdarovaných	Celkem rozděleno:	856 069 Kč

Autor: Diana Charvátová

TRIP TO RHODOS KONĚM ROKU 2017

Ve vyrovnaném souboji, v němž mu k titulu stačilo získat necelých 29 % hlasů, získal na Galavečeru českého turf v Prostějově titul Koně roku 2017 osmiletý (nyní již devítiletý) hnědák Dr. Charváta Trip To Rhodos (Rail Link). Svěřenec trenéra Pavla Tůmy byl zároveň vyhlášen Nejlepším starším koněm a Nejlepším vytrvalcem uplynulé sezóny. Jiří Charvát se vedle tří titulů pro Trip to Rhodose radoval též ze zisku titulu Nejlepší proutěnkář, který jeho stáji získal valach Arkalon (Tiger Groom).

Fitmin & Turf



Foto: Frank Sorge, galoppfoto.de

ZIMA NA HIPODROMU

Hipodrom Most využívá zimní měsíce k přípravě na sezonu 2018. Především u plně obsazených stájí A již bylo nutné obnovit povrch parkoviště, které je denně využíváno majiteli ustájených koní. Díky spolupráci s Jezdeckou společností Most se nám podařilo darem získat čtyři fůry šterku a náš dlouholetý partner, společnost KUHN – BOHEMIA a.s. nám zapůjčila vhodný nakladač pro tyto práce.

V rámci provozních úspor společnosti jsme se rozhodli postupně nahradit fyzickou ostrahu areálu. V současné době probíhají práce na realizaci kamerového systému, který bude napojen na pult centrální ochrany. Díky značné rozloze Hipodromu je potřeba připravit například 550 metrů výkopu pro uložení kabelů. Areál budou hlídat nejmodernější kamery s nočním viděním.

Kromě investic do zabezpečení celého areálu průběžně pracujeme také na úpravách tréninkové dráhy. V současné době jsou již vysbírány kameny a další nepořádek. Do konce února plánujeme graderem srovnat celou dráhu do roviny a následně povrch nově zapískovat. Po dokončení těchto prací se bude jednat pravděpodobně o nejvyšší dráhu s pískovým povrchem v České republice.

Již nyní mohu prozradit, že i v tomto roce, konkrétně v sobotu 25. srpna 2018, se uskuteční PH HYDRAULIK Velká mostecká steeplechase. Prestiž tohoto dostihového dne ještě zvýší fakt, že součástí mítinku bude také 97. Svatováclavská cena – tradiční sprinterský vrchol sezóny s dotací 550 000,- Kč, ve kterém naposled zvítězil MR RIGHT, reprezentant stáje Dr. Charvát. Naším cílem je maximální medializace této významné události, která přesahuje hranice Ústeckého kraje.

Text a foto: Jakub Šimůnek, ředitel společnosti

