2 | BŘEZEN 2018

CHARVÁT® magazín

FIREMNÍ ZPRAVODAJ | ČÍSLO 2 | ROČNÍK II.

Divize olejů
Mezi nejlepšími v České republice.
strana 3

CHARVÁT CTS
Dobré výsledky v roce 2017.
strana 7

CHARVÁT CTS
Nová svařovna jede naplno.
strana 9

KVALITA VÝROBY OLEJŮ POTVRZENA AUDITEM

CHARVÁT AXL
Navázali na tradici učňovské mládeže.
strana 11

Audit
Miroslav Jedlička a ISO 9001.
strana 13

Dostihová sezóna
Tipovací soutěž dvouletků 2018.
strana 14 – 16

Máme koně do každého dostihu

SLOVO REDAKTORA

Vážení čtenáři,
druhé vydání CHARVÁT Magazínu jsme dokončovali v období Velikonoc. Proto by Vás mohla zaujmout informace o tom, jak slaví Velikonoce na východním Slovensku – v Bardějově a okolí. Hlavním tématem vydání je však audit kvality, který byl potvrzen a obnoven pro CHARVÁT Group ve Zbraslavicích po třech letech. ISO 9001 získala poprvé v historii firmy Divize olejů. Při této příležitosti jsme se o Divizi olejů rozepsali více. O slibně se rozvíjející výrobě průmyslových kapalin ve skupině jsme doposud v magazínu neinformovali. Pokračuje seriál o provozovnách. Tentokrát jsme zamířili na Moravu – do Brna a do Starého Města.
CHARVÁT CTS má za sebou velmi úspěšný rok. Navíc byla v posledních měsících ukončena více jak dva roky trvající investiční etapa.
CHARVÁT AXL v Semilech navázal na tradice let minulých a otevřel dveře k praktické výuce učňů. Je to dlouhá, ale osvědčená cesta k získávání mladých zaměstnanců do výroby.
CHARVÁT Hykom zprovoznil certifikované servisní středisko ATOS, čímž rozšiřuje rozsah a kvalitu poskytovaných služeb. Zařadil se tak mezi dalších 13 servisních středisek firmy Atos po celém světě.
Na Hipodromu Most začíná 7. dubna dostihová sezóna.
Dr. Charvát vyhlásil druhé kolo soutěže dvouletků. Informace, propozice a fotografie koní vstupujících do soutěže naleznete na straně 14 až 16.

Příjemné jarní čtení přeje
Jiří Franc

CHARVÁT® magazín

V BARDĚJOVĚ SE O VELIKONOCÍCH NEŠIBE, TAM SE „ZALÉVÁ“

Přestože tradic pomalu ubývá, u nás na východě Slovenska se Velikonoce dosud spojují s určitými zvyklostmi. Velikonoční svátky mají nezapomenutelné kouzlo a mnoho obyčejů, které dodržují nejen věřící lidé, ale i ti, kteří do kostela nechodí.

PŮST

40 dní před Velikonocemi začíná půst. Kdysi se během celého půstu nejedlo maso.

KVĚTNÁ NEDĚLE

Týden před velkou nocí se u nás jmenuje pašijový týden. To proto, že od Květné neděle (poslední neděle před Velikonocemi) se až do Velkého pátku v kostele zpívají pašije. Na Květnou neděli lidé nosí do kostela kočičky, které kněz posvětí. Tyto větvičky mají chránit obyvatele domu celý rok před bouří.

ZELENÝ ČTVRTEK

Na Zelený čtvrtek se lidé chodili mýt do potoka, nyní se to už nedodržuje.

VELKÝ PÁTEK

Dodnes je velkým svátkem. U nás je to nyní dokonce státní svátek (podobně jako v posledních letech v České republice). Je to den přísného půstu.

BÍLÁ SOBOTA

Na Bílou sobotu se připravuje vše, co je třeba na velikonoční stůl. V první řadě se uvaří šunka (uzené maso). Peče se paska - koláč z kynutého těsta, který se podává k šunce. Vaří se vajíčka, nachystá se klobása. Neodmyslitelnou součástí velikonočního stolu na východním Slovensku je „Syrek“, který se připravuje podobným způsobem jako tvaroh, ale je z mléka a vajec. Nesmí chybět červená řepa s křenem. V podvečerních hodinách jdou věřící do kostela na vzkříšení. Po vzkříšení nebo na velikonoční neděli ráno se světí jídla, které se podávají na velikonoční snídani. Až tímto obřadem končí půst. Jídla se nosí do kostela v košíku, v němž musí být kousek z každého jídla, které bude na stole - kousek šunky, klobása, kousek uzeného bůčku, vajíčko, trochu syrka, pasky. Lidé se postaví do řady, košíky si položí před sebe na zem, kněz prochází kolem a svěcenou vodou pokropí jídlo.

VELIKONOČNÍ PONDĚLÍ
KUPAČKA, ZALÉVAČKA, OBLIEVAČKA

Zatímco na velikonoční neděli je relativně všude klid, na Velikonoční pondělí je veselo. U nás na východním Slovensku se nešibe (pomlázkou), u nás se zalévá. Většinou muži polévají dívky a mladší ženy vodou, starší dámy voňavkou. Když je pěkné počasí, tak je na ulici rušno, dívky s křikem prchají před chlapci. Oblievači se pohostí, nabídne se jim pohárek (dospělí muži), někdy se chlapcům za kupačku dávali uvařená vajíčka, dnes jsou to spíše čokoládová a nějaký penízek k tomu.
Velikonoce jsou dosud u nás na východě veselým svátkem, skutečně se stává oslavou příchodu jara.
Východ Slovenska je velký, a tak jsou samozřejmě rozdíly ve zvycích na Šariši, Zemplíně či Spiši. Ale jídla jako šunka, klobása, červená řepa s křenem, nebo oblíbená pondělní oblievačka, jsou společné pro všechny. A to je dobře. Je to něco, co se dědí z generace na generaci a nic na tom nezměnily ani počítače a rychlý životní styl.

Text připravila Alena Mihoková, redakčně upravil Jiří Franc

Magazín CHARVÁT – firemní zpravodaj, dvouměsíčník, vychází od r. 2017. | Vydává CHARVÁT Group s.r.o., se sídlem Zbraslavice 394, 285 21, IČ 27407667. Ev. č. MK ČR: E 22758. Náklad 1200 výtisků. Číslo 2/18. Den vydání 6. dubna 2018 | odpovědný redaktor: Jiří Franc, tel. 727 960 753, franc@charvat-chs.cz. Příspěvky zaslané do redakce mohou být kráceny a redakčně upraveny. Redakce si vyhrazuje právo na zveřejnění či nezveřejnění příspěvků dle rozhodnutí vydavatele. Zdroj fotografií a příspěvků bez uvedení autorství: redakce (red.). Editor: Jiří Franc, Grafická úprava a tisk: Label spol. s r.o., Distribuce: CHARVÁT Group s.r.o.

Vedoucí divize olejů Dušan Svoboda

NEJRYCHLEJI ROSTOUCÍ VÝROBA VE SKUPINĚ CHARVÁT – „UTAJENÁ“ DIVIZE OLEJŮ

Napsat článek o divizi olejů měla redakce magazínu v plánu již dobrého půl roku. Ve Zbraslavicích jsou schováni úplně vzadu, kam spousta lidí ani nedojde. Jsou tak trochu utajení… Nyní nastal ten čas je odhalit. Jsou k tomu minimálně tři důvody:

- **Nejrychleji rostoucí výroba ve skupině**
- **Získání certifikátu kvality ISO 9001**
- **Obchodník Pavel Hlavička – jeden ze dvou oceněných zaměstnanců za rok 2017**

V těchto třech bodech jako by rezonovala aktuální situace v divizi olejů – dobré výsledky, dobrá kvalita, růst prodeje díky rostoucímu objemu obchodů. Více informací přinášíme v rozhovoru s vedoucím divize, Dušanem Svobodou.

Na úvod několik životopisných dat: Dušan Svoboda se narodil v r. 1978 v Kutné Hoře. Vystudoval strojní průmyslovku v Čáslavi, poté ještě stihl rok vojny. Předcházela tomu malá praxe v ČKD. Po návratu z vojny pracoval ve firmě GA produktion – šití speciálních oděvů pro automobilový průmysl – v pozici „děvčete pro všechno“ – tedy údržbář, opravář atd. Následovala firma Cambridge v Kolíně – firma zabývající se kamerovou technikou. Před nástupem do firmy Charvát pracoval ještě v Kutné Hoře ve Philip Morris, ve výrobě cigaret. Ve Zbraslavicích je již jedenáctý rok.

Jaké byly vaše začátky ve Zbraslavicích?
Byl jsem přijat hned na pozici obchodního zástupce – prodej „olejů“. Postupně jsem se vypracoval na vedoucího prodeje pro Českou republiku, to dělám třetím rokem.

Znamená to, že jste vedoucím divize?
Ano, jsem zodpovědný za výsledky divize olejů.

Mohl by jste vaši divizi představit?
Divize oleje znamená pro mne českou značku na trhu. Jsme prvovýrobcem průmyslových kapalin. Máme míchárnu, vlastní výrobu. Naše hlavní produktové portfolio, to co nás živí, jsou chladící kapaliny, vodou ředitelné emulze. Představují až 80 % výroby. Dalšími produkty jsou řezné a brusné oleje nemísitelné vodou, provozně technická maziva, hydraulické oleje. Některé tyto úzce specializované produkty překupujeme. Ve výrobě chladicích kapalin se aktuálně dostáváme již k padesáti tunám měsíčně.

Jak vidíte poslední tři roky z pozice vedoucího?
My jsme byli historicky limitovaní dodavateli, byli jsme pouhými distributory. Zásadní zlom přišel s rozhodnutím pana Charváta začít s vlastní výrobou. Postupně se to odehrálo v průběhu r. 2013 a zejména v roce 2014. To období bylo hodně složité, nesměli jsme přijít o hlavní zákazníky. To bylo hodně práce, ale cca z 80 % se to povedlo. Samozřejmě jsme o nějaké zákazníky tehdy přišli. Přechodem k vlastní výrobě se nám však zvedla marže.

Čím si vysvětlujete nárůst výroby v posledních letech?
Ten růst je opravdu enormní, meziročně jsme téměř zdvojnásobili výrobu a prodej chladicích kapalin. Máme zažitý styl prodeje, který se osvědčil. Máme dobré obchodníky. Nemohu říct, že by se odehrála v této oblasti nějaká zásadní inovace. Jsme prostě dobře vyškolení. Podařilo se nám překlopit velké zákazníky, v tom byl právě příkladem pan Hlavička. A přibývají i noví obchodní partneři, noví zákazníci. Přitom konkurence stále přibývá. Ovšem my jsme dnes již objemem prodeje a výroby velká firma, rozhodně patříme mezi první čtyři až pět hráčů na trhu. Růstu napomáhá i růst průmyslové výroby všeobecně – firmy rostou, roste výroba. V roce 2017 jsme prodali 1 375 mil. litrů, v objemu tržeb je to přes 100 mil. Kč. A investujeme – v roce 2016 jsme si k Vánocům darovali viskozimetr v hodnotě 750 tisíc Kč do naší chemické laboratoře, a v závěru roku 2017 jsme pořídili nový tank o objemu 10 m^3 za částku 1 250 tis. Kč. K dispozici máme nyní dva velké tanky po 28 m^3, z toho jeden pro chladící kapaliny (licenční výroba) a druhý tank pro důlní kapaliny. Kromě toho využíváme tři menší tanky na provozní maziva, oleje a emulze.

Mohl by jste přiblížit vlastní přidanou hodnotu ve výrobě?
Na chladící kapaliny, naši hlavní produkci, máme dva zdroje - dva dodavatele. Jednak máme na výrobu licenci od americké firmy. Platíme licenční poplatky a jsme jejich jediný partner v ČR. My jsme centrální míchárna. Máme jejich receptury, k tomu dokupujeme sami aditiva. Know how je jejich, naše know how je, že dokážeme dodržet receptury, že umíme vyrobit přesně to, co nám licence ukládá. Druhý způsob spolupráce v oblasti chladicích kapalin máme pod vlastní značkou. K tomu nám německá firma dodá jakýsi balíček – polotovar. A my domícháme podle jejich receptury a prodáváme pod svou značkou.

Skladové zásoby divize olejů dlouhodobě neklesly pod 15 milionů Kč

Vyvinout zcela vlastní výrobek je umění, které dokáže jenom několik firem na světě. Naše know how je analýza vstupních surovin a analýza výstupních kapalin. A k tomu slouží naše moderně vybavená chemická laboratoř.

Jak dopadla první certifikace ISO 9001, první audit kvality v historii divize?
Podle všech informací jsme dopadli dobře, žádné zásadní výhrady nebo připomínky nebyly.

Jste šéfem prodeje, jste šéfem divize – co to prakticky znamená?
Klasický obchoďák čtyři dny jezdí po klientech a jeden den administruje. U mne již převažuje administrativa, řešení obchodu i výroby. Těžím ze své minulé praxe a udržuji vztahy s významnými zákazníky, takže mám stále ještě čas se občas vydat do terénu. Měl jsem jako obchodník dva regiony - severní a jižní Čechy. Mám tam obchodní vazby. Řadu z těch obchodů jsem pomáhal rozběhnout. Sice jsem si žádné zákazníky nenechal, ale vztahy se stále snažím udržovat.

Co vám v práci chybí a čeho přebývá?
Bavily mě vždy obchody. Člověk přitom poznává také různé kouty republiky, poznává spoustu zajímavých firem. Nikdy mi nevadila komunikace s lidmi. Nyní mám veškerý pracovní čas k dispozici a musím se rozhodnout, jak ho využiji, musím si dobře rozmyslet, co, kdy a kde budu dělat. Současná práce je více administrativně náročná, to není úplně můj šálek čaje. Ale je to práce s lidmi. Nejsem despota, snažím se spíš o týmovou práci. Snažíme se, aby se lidé potkali i mimo kancelář. Parta lidí tady u nás je dobrá a co si pamatuju, vždycky byla. Na to máme štěstí.

Jak relaxuje vedoucí divize?
Mám rodinu, dvě děti. Tím je možnost relaxace v poslední době daná. Vždycky jsem sportoval, mám rád fotbal a stále aktivně hraju. Mám rád a hraju i tenis. K tomu lyžování, hory, turistika. Ovšem kromě práce zabírají stále více času děti. Jednou, když to vyjde, bych se moc rád podíval do Ameriky.

Text a foto: Jiří Franc

V chemické laboratoři jsou hrdí na nový viskozimetr v hodnotě 750 tis. Kč, pořízený v závěru roku 2016

PROVOZOVNA BRNO

V tomto roce jsme se rozhodli postupně představit v magazínu všechny provozovny CHARVÁT Group s.r.o. V minulém vydání to byla Ostrava a Rakovník, tentokrát se vydáme do Brna a do Starého Města. Začínáme v Brně, tak jak nás vedla trasa ze Zbraslavic na Moravu. V Brně byla otevřena provozovna jako třetí v pořadí – nejprve Ostrava, pak Praha a potom Brno.

Vedoucím provozovny je Josef Šíma. Letos v červenci to bude již 13 let, co do provozovny Brno nastoupil a bylo to v podstatě hned po jejím otevření, v r. 2005. Panu Šímovi bude 48 let, vystudoval strojní průmyslovku v Benešově. Začínal v Praze, s výrobou nábytku. Do Brna ho přivedlo rodina poté, co se jim narodila dcera. Na provozovně začínal nejprve sám, postupně se střídali spolupracovníci a poslední dva roky pracují na provozovně již ve třech, společně s panem Šímou jsou to Tomáš Laštůvka a Roman Ryzí. Jak se jim v Brně daří se dozvíme v následujícím rozhovoru.

Vyhovuje vám umístění provozovny?
Původně jsme byli více ve Slatině, ale tam nebylo parkování, byl to nepříjemné pro zákazníky a měli jsme problémy s příjmem a výdejem. Takže jsme hledali, až jsme našli. Tohle místo už jsem vybíral já. Je to tady ideální s parkováním, s manipulací s materiálem, je to pěkný areál, blízko dálnice, přes tři křižovatky.

Jak hodnotíte portfolio zákazníků?
Hodně zásobujeme výrobní firmy coby subdodavatelé – tím dosahujeme pravidelného a plynulého odběru. To je pro nás zásadní. Kromě toho servisujeme zemědělce, zemědělských firem je v okolí Brna také dost. Máme problémy s nedostatkem materiálu, práce máme dost, je to hektické. Zákazníci se snaží držet co nejmenší skladové zásoby a snaží se to přesunout na nás. Někdy pak musíme nakupovat materiál u konkurence, jinak by náš zákazník odjel jinam. Ve svém oboru máme přímo v Brně silnou konkurenci.

Pomáháte si navzájem s ostatními?
Pokud není materiál na centrále ve Zbraslavicích, obvolám ostatní provozovny, jestli to mají na skladě a mohou dodat.

Myslíte si, že provozovna Brno je v něčem odlišná od ostatních?
Máme více přímé výroby, je to cca 70 %, zbytek je drobný servis. Oproti Ostravě, například, děláme všichni všechno. Každý si myslí, že to má nejhorší a ostatní jsou na tom líp. Ale realita je taková, že problémy máme v provozovnách různé, ale všichni řešíme podobné věci a nikdo to nemá jednoduché.

Co je pro Vaše zákazníky nejdůležitější?
Zákazník nechce nic řešit. Pošle objednávku a ví, že vyrobíme a dovezeme. Pomáhají dlouhodobé kontakty a vzájemná důvěra. Zákazníkům pomůže nejvíce to, když rychle vyřešíme jejich problém.
V tom nám trochu drhne administrativa zpracování nabídek, kterou řešíme přes centrálu. Prochází to přes příliš mnoho lidí. Já jsem schopen zpracovat nabídku, na kterou mám kompetenci, několikanásobně rychleji.

Co by jste rádi vylepšili?
Potřebujeme změny ve vybavení nábytkem, regály. Sám jsem navrhl, jak by nové vybavení a jeho rozmístění mělo vypadat. Očekávám, že se k tomu někdo vyjádří, abychom to mohli zrealizovat. Doufám, že nebudeme čekat dalších třináct let.

Pokud by jste měl tři přání, jaká by to byla?
V podstatě souhlasím s Ostravou – potřebovali bychom ve firmě, která má více jak miliardový obrat, svého IT technika, který by nás naučil například program Helios nejen používat, ale i využívat. Významně narostl objem materiálu, nemáme dostatek výrobních surovin, nemáme je včas, abychom mohli lépe čelit konkurenci. My v terénu vidíme problém v nedostatku pracovníků na centrále ve Zbraslavicích, což navíc způsobuje vyšší chybovost v kompletnosti dodávek. A myslím, že bychom mohli mít větší samostatnost v rozhodování o vybavení prostor. Všechno si děláme celý rok sami, ale vcelku jednoduché věci nemůžeme sami vyřešit. Porady máme jednou za rok a to je z mého pohledu málo. potřebujeme častější výměnu informací, častější zpětnou vazbu. A pokud na poradě probíráme, jak reprezentovat firmu, měli bychom mít pravidelně pro všechny nové montérky.

Text a foto: Jiří Franc

PROVOZOVNA STARÉ MĚSTO

Z provozovny v Brně jsme se přesunuli do Starého Města. Staré Město spolu s Uherským Hradištěm a Kunovicemi tvoří městskou aglomeraci s třicetiosmi tisíci obyvatel. Kromě Ostravy a Brna je to třetí provozovna CHARVÁT Group na Moravě. Vedoucím dvoučlenného týmu pracovníků je Kamil Ciran. Společně jsme se pokusili vypátrat původ jeho jména, ovšem stopy nás zavedly nejenom do Francie, ale také do Ruska i do Turecka.
Kamil Ciran je ženatý. V únoru oslavil čtyřicátiny. V provozovně je od jejího založení, tedy přibližně osm let. Vyučil se opravářem zemědělských strojů a k tomu přidal nástavbu s maturitou v oboru podnikání v obchodní oblasti. Tato kombinace je dobrým základem pro život na provozovně. Předtím pracoval jak ve výrobě, tak v prodeji a servisu hasicí techniky. Dělal také obchodního zástupce v oblasti servisu a prodeje nákladních automobilů. K nástupu do provozovny jej přiměla touha po změně. Dalo by se to nazvat objevování nových výzev a příležitostí, hledání práce, která inspiruje. Kolega pana Cirana se jmenuje Jan Dudešek, ve firmě je tři roky, nahradil Antonína Hrbáka. Více o provozovně Staré Město v následujícím rozhovoru:

Vedoucí provozovny Kamil Ciran a Jan Dudešek

Kdo rozhodl o umístění provozovny ve Starém Městě?
Když jsem nastupoval, provozovna už v těchto místech byla. Myslím, že o tom rozhodl bývalý vedoucí provozoven pan Kňažko. Vykrýváme Zlínsko, Kroměřížsko, Hodonínsko, Brodsko a Uherské Hradiště. Jsou tady další průmyslová města. Myslím, že jsme nejdál na východě republiky a je to nejvhodnější lokalita. Jezdí k nám hodně zemědělců a ještě více stavební firmy. Zemědělci jsou spíše nárazovky, ale nejplynulejší odbyt máme stále u strojírenských firem.

Vidíte nějaký rozdíl oproti ostatním provozovnám
Máme stejný sortiment, podobné skupiny odběratelů, takže nějaký zásadní rozdíl oproti ostatním nevidím.

Společná otázka všem vedoucím provozoven – co vás brzdí, co by jste potřebovali zlepšit?
V současnosti máme největší problém s dodávkami zboží. Nemáme včas materiál, musíme ho shánět. Naše velká firma by neměla mít s tímhle problém. Pokud chci zákazníkovi včas vyhovět a neztratit ho, musím shánět u konkurence.

To bylo vždy?
Myslím, že v poslední době se to zhoršilo, výrobci prostě nestíhají. Zákazník v případě nouze neřeší cenu – když mu upadne hadice tak chce rychle novou, aby mohl pokračovat v práci. Rychlost obsluhy je rozhodující.

Ještě něco by pomohlo?
Potřebovali bychom druhý počítač se systémem Helios. S kolegou děláme oba všechno, takže by nám to pomohlo – mohli bychom na počítači pracovat oba a zrychlilo by to naši práci. Oba jsme jak obchodníci, tak servismani, výrobci. S tím souvisí rychlost řešení závad na systému, na počítači – chybí nám firemní IT technik, IT servis. Například se zaváděním Heliosu nám nejvíce pomohla Sylvie konečná z Ostravy.

Jak hodnotíte prostory, vybavení?
Údajně je v jednání nové vybavení. My jsme si nové vybavení sami navrhli, tak uvidíme, jestli se to podaří. Doufáme, že to bude letos…

Co na to všechno říká Jan Dudešek?
Nastoupil jsem v roce 2015, jsem tady třetím rokem. Pět let jsem dělal v menší fabrice, pak nás propustili celou směnu i s mistrem. Oba děláme na provozovně opravdu všechno co je potřeba a tak by nám každá změna ke lepšímu, o kterých hovořil Kamil Ciran, pomohla.
Závěrem nutno dodat, že oba pánové se narodili v Uherském Hradišti a mluví nádhernou „moravštinou", kterou je radost poslouchat.

Text a foto: Jiří Franc

V OKŘÍNKU SKONČILA VÝZNAMNÁ INVESTIČNÍ ETAPA

Rok 2017 byl pro společnost CHARVÁT CTS a.s. z mnoha pohledů úspěšný a bohatý na významné události.

K nejvýznamnějším patřily investiční akce v rámci vlastního inovačního projektu komplexní modernizace, který probíhá v naší společnosti od roku 2015. Od této doby jsme investovali více než 35 milionů korun. Většina těchto investic, přibližně 90 %, byla směrována do modernizace výrobních zařízení a rozšíření výrobních kapacit. Z těch zásadních se jedná o kompletně novou halu pro svařování vybavenou třemi mostovými a jedním otočným jeřábem a dvěma moderními robotizovanými pracovišti od firmy Valkwelding. Dále potom řezací stroj Omnicut vybavený HD plasmou, CNC frézku STYLE, ohraňovací lis Safan Darley, zařízení na řezání a ohýbání hydraulických trubek Transfluid MB642 a nová kompresorová stanice se šroubovým kompresorem. Zbývající částka, tedy cca 10 %, byla použita na doplnění vybavení skladů, rekonstrukci dělírny, hlavní administrativní budovy a kanceláří technické přípravy výroby a kooperací.

PRO ROK 2018 JSME PŘIPRAVILI NOVÉ INVESTIČNÍ PROJEKTY

Máme schválené investiční záměry ve výši 6 milionů korun. Hlavními akcemi budou realizace zařízení pro tryskání svařenců a materiálů, pořízení manipulačních a montážních přípravků, realizace elektronické evidence práce, pořízení vysokozdvižného vozíku a dokončení rekonstrukce administrativní budovy. Nemalou částku budeme investovat z důvodu modernizace a zabezpečení dat do technického úseku a IT. Část investic je řešena prostřednictvím dotačního titulu Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost. Celková výše dotace dle způsobilých nákladů dosáhne částky 6 750 tis. Kč. Ukončení tohoto programu je plánováno na rok 2018.

Jsme přesvědčeni, že nové výrobní kapacity a moderní technologické a administrativní zázemí pomůže společnosti k upevnění a rozšíření pozice na současných trzích, ke vstupu na nové trhy a získání nových zákazníků.

Jan Outlý, generální ředitel společnosti

VÝSLEDKY ROKU 2017

V prodejích vlastních výrobků a služeb jsme po počátečním poklesu přijatých objednávek zaznamenali od konce 2. čtvrtletí 2017 postupný nárůst poptávky. Tržby za vlastní výrobky a služby dosáhly v roce 2017 výše 211.462 tis. Kč, ukazatel zisku před zdaněním (EBT) činí 21.939 tis. Kč. V obratu tak byl plán pro rok 2017 splněn na 98,81 %, v zisku na 104,47 %.

Výsledky dosažené na tuzemském trhu jsou v obratu a počtu prodaných nosičů z pohledu meziročního porovnání s předchozím obdobím mírně nižší, v obratu o 3 % v počtu o 5 %, v oblasti exportu byl obrat navýšen o 11 % při téměř stejném počtu prodaných kusů. V těchto výsledcích se projevuje vývoj poptávky v oblasti nosičů kontejnerů ze kterého je patrný postupný nárůst požadavků na nosiče o vyšších natahovacích výkonech. Na tento trend bude nutné v krátké době reagovat především v oblastech konstrukce, technologie, nákupu a výroby.

V České republice máme polovinu trhu

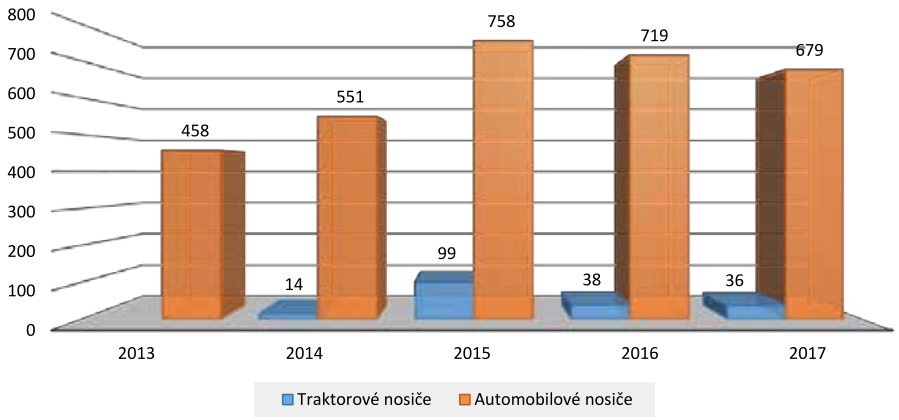
Pozice společnosti na tuzemském trhu nosičů kontejnerů je dle dlouhodobého sledování tohoto trhu na úrovní 50 - 55 %, trend exportu má růstový charakter, v meziročním porovnání se ukazatel obratu exportu zvýšil o 6 procentních bodů na hodnotu 38 %. V těchto výsledcích se výrazně projevil kontrakt na dodávky nosičů pro společnost Gradinariu, Rumunsko (celkem realizováno 66 ks). Dodávky pro společnost HYVA Int. (NL) a Gergen (SRN) nedosáhly odběratelem plánovaného množství. Nadále klademe důraz na akviziční činnost v zahraničí vlastními prostředky se střednědobým cílem nalézt ve vybraných zemích obchodní partnery, kteří budou naše výrobky aktivně prodávat a poskytovat servis.

Jsme schopni nabídnout 356 variant nosičů!

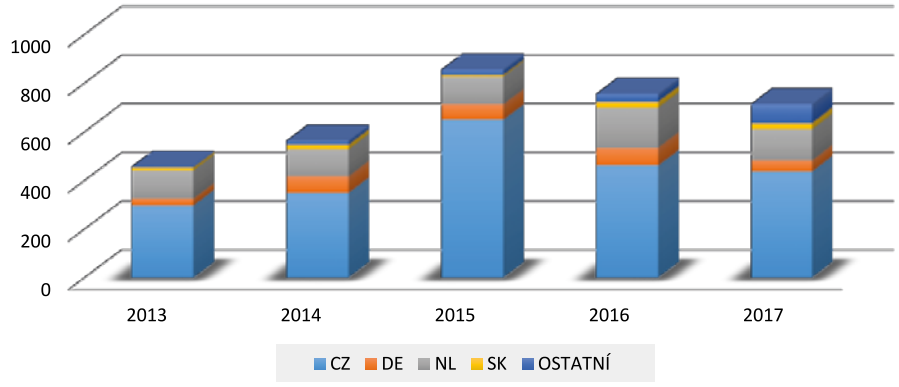
Portfolio výrobků jednoramenných, dvouramenných a traktorových nosičů neustále inovujeme a rozšiřujeme o nové výrobky dle plánu vývojových úkolů a požadovaných zákaznických řešení. Na konci roku jsme tak v nabídce měli 356 variant nosičů kontejnerů ve výkonových kategoriích 1 - 26 tun.

Jan Outlý, generální ředitel společnosti

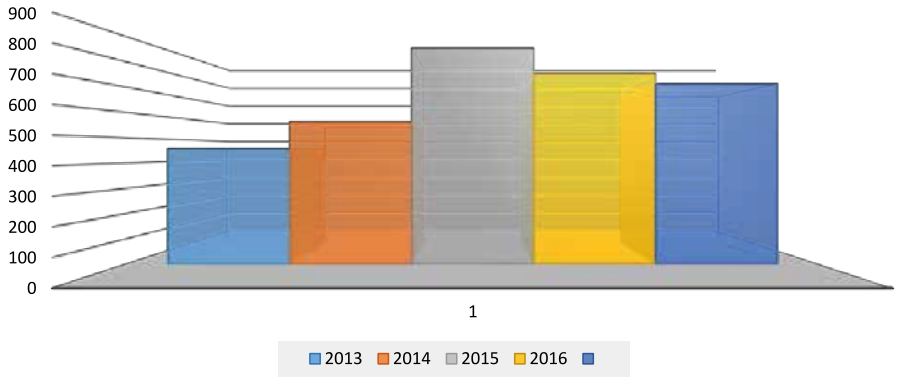
PRODEJE NOSIČŮ KONTEJNERŮ DLE TYPU 2013-2017 (KS/ROK)



PRODEJE NOSIČŮ KONTEJNERŮ DLE ZEMĚ ZÁKAZNÍKA 2013-2017 (KS/ROK)



PRODEJE NOSIČŮ KONTEJNERŮ 2013-2017 (KS/ROK)



NOVÁ SVAŘOVNA JE DEFINITIVNĚ PLNÁ STROJŮ

V rámci dotačního programu Inovace pořídila naše společnost v lednu letošního roku další moderní technologie. Tentokrát se jedná o dvě pracoviště robotizovaného svařování od holandské firmy Valk Welding. První z nich, které je určeno pro svařování malých a středně velkých svařenců, již bylo uvedeno do provozu a druhé, určené pro středně velké až velké svařence, bude uvedeno do provozu do konce března.

První pracoviště je vybaveno robotem Panasonic, typ TM-1400WG3 na tuhém rámu spolu s jedním jednoosým polohovadlem délky 2,2 m o nosnosti 500 kg a jedním dvouosým polohovadlem o nosnosti 250 kg s možností konverze na jednoosé s délkou 1,7 m. Polohovadla jsou umístěna vedle robota a ten se mezi nimi otáčí.

U druhého pracoviště je robot Panasonic TL 1800WGH3 zavěšen na konzoli, která se pohybuje na dráze s pojezdem 11 m. Podél dráhy jsou umístěna dvě jednoosá polohovadla, menší s délkou 3 m a nosností 1000 kg a větší s délkou 7 m a nosností 3000 kg.

Obě pracoviště jsou vybavena svařovací technikou od firmy Panasonic, senzory pro vyhledávání polohy svarů a softwarovým vybavením pro ON-line i OF-line programování.

Text: Ing. Jaromír Soukal, technolog
Foto: Jiří Franc

OTEVŘENÍ UČŇOVSKÉHO STŘEDISKA V AREÁLU FIRMY CHARVÁT AXL a.s.

První myšlenka zahájení výuky vlastních učňů pro provozní potřeby firmy vznikla při návštěvě hejtmana Libereckého kraje Martina Půty a starostky Města Semily paní Mlejnkové již v lednu roku 2016. Po celkové prohlídce firmy, která oba velice zaujala, byla při následné diskuzi hejtmanem i starostkou přislíbena podpora společného projektu firmy CHARVÁT AXL a.s. a Integrované střední školy v Semilech. Projekt spočívá v otevření učebního oboru obráběč kovů s možností výrobní praxe přímo na vybraných pracovištích firmy.

Po rozsáhlém náboru po školách v okolí Semil, na kterém se podílela i naše akciová společnost, se podařilo otevřít první ročník tohoto oboru do kterého se přihlásilo celkem 10 učňů. Dne 5. února 2018 nastoupilo do praktické části výuky všech 10 učňů tohoto perspektivního učebního oboru. Z těchto učňů má přímo v Semilech trvalé bydliště 6 učňů, další 2 jsou ze Železného Brodu a po jednom ze Stružince a Plavů, tedy blízkého okolí. Tím vzniká přímé propojení školy, perspektivního zaměstnavatele a rodinného zázemí učňů.

Nové pracoviště pro učně prvního ročníku vzniklo ve velmi čistých prostorách montáže. Pro jeho moderní vybavení byly zakoupeny nové pracovní stoly, židle, kontejnery, šatní skříně a tabule v celkové hodnotě 120 tis. Kč. Dále byla pořízena stolní vrtačka za 21 tis. Kč a pásová pila za 20 tis. Kč. Nejnutnější nářadí pro výuku těchto 10 učňů bylo pořízeno za dalších 76 tis. Kč. Tyto náklady hradí naše společnost. Na základě smlouvy o výpůjčce byly Integrovanou střední školou bezplatně zapůjčeny dva obráběcí stroje a to soustruh OPTI se stojanem v pořizovací ceně 60 tis. Kč a vyvrtávací frézka FP-45P Proma za 59 tis. Kč. Integrovaná střední škola dále zajišťuje ochranné pomůcky a pracovní oděvy pro učně.

Hlavní náplní učebního plánu praxe pro II. pololetí prvního ročníku tohoto oboru je vrtání, ruční broušení, řezání závitů, spojování součástí, ruční zpracování kovových a nekovových materiálu, pájení, lepení a svařování materiálů. Záměrem je, aby od druhého ročníku praxe byli již učni zařazeni na vybraná pracoviště firmy (klasické soustruhy, NC frézy, NC soustruhy, pracoviště Nástrojárny Semily s.r.o.) a tím získali co nejvíce praktických zkušeností přímo od jednotlivých pracovníků firmy.

Vedoucími pracovníky (mistry) se stali Milan Bělka, dlouholetý zaměstnanec firmy a Jiří Mach na půl úvazku, také dlouholetý zaměstnanec firmy. Jiří Mach má navíc velmi bohaté zkušenosti s učňovským školstvím. V letech 1982–1995 působil totiž jako mistr odborného výcviku na našem bývalém učňovském středisku. Oběma mistrům vyplácí mzdu CHARVÁT AXL.

Jiří Patka, foto Jiří Franc

Máme koně do každého dostihu

MARTIN JAKUBŮ POKRAČUJE V RODINNÉ TRADICI

Narodil se v r. 2000, bude mu osmnáct let. Mezi vrstevníky má nejvíce zkušeností. Žije v Semilech a v CHARVÁT AXL pracuje jeho strýc a kdysi tam pracoval i otec.

Co tě přivedlo k oboru obráběč kovů?
Máme to v rodině. Já sám jsem dříve hodně pracoval se dřevem a bavilo mě obrábění.

První dojmy?
Čekal jsem, že to bude horší. Je to tady dobrý, všechno je nový a máme všechno co potřebujeme.

A co mistři?
Místama je s nima sranda, místama to berou hodně vážně. Frézku jsme si přejmenovali na Denisku, soustruh je Václav. Ani nevím, jak nás ty přezdívky napadly, přišlo to samo.

A co v kolektivu, nějaké další přezdívky?
Tak třeba ten náš silnější kolega má přezdívku Podvýživa…

Jak zvládáte docházku?
V půl sedmý musíme být nastoupení, převlíknutí, u ponku. Pracujeme hodinu a půl, pak máme přestávku, pak zase pracujeme a v půl dvanácté jdeme na oběd, na ten máme půl hodiny. Vracíme se, asi hodinu pracujeme a pak uklízíme. Takže není to tak, že bychom nepřetržitě pracovali, dá se to zvládnout.

Jak hodnotíš kolektiv?
Vcelku to jde, jsme docela dobrá parta. Ale notorický flákače tu máme taky, to všichni vědí.

Ptal se a fotil: Jiří Franc

CHARVÁT AXL VYRÁBÍ PODVOZKOVÉ DÍLY PRO AERO L-39NG

SPOLEČNOST AERO VODOCHODY PŘEDSTAVILA 27. ÚNORA 2018 VÝROBU NOVÉHO PODZVUKOVÉHO PROUDOVÉHO CVIČNÉHO LETOUNU AERO L-39NG.

Odolena Voda (u Prahy) - První předsériový kus nového podzvukového proudového cvičného letounu Aero L-39NG by měl poprvé vzlétnout v posledním čtvrtletí letošního roku. Zcela dokončen by pak měl být již ve třetím čtvrtletí. Novinářům to 27. února na tiskové konferenci řekli zástupci firmy Aero Vodochody, která nové letadlo vyrábí.

Letoun L-39NG vychází z původní aerodynamické koncepce L-39, ale je vybaven novou pohonnou jednotkou a moderními přístroji. „Aerodynamický koncept je odkazem původního letounu, protože je skutečně kvalitní. Rozdíl mezi novým a starým letounem je například kratší příď letounu nebo zmenšené sací otvory. Letoun tak získá menší odpor vzduchu," řekl testovací pilot David Jahoda.
Oproti původní L-39 bude L-39NG lehčí, řada dílů bude například vyrobena z kompozitních materiálů. Nový motor má navíc o polovinu nižší spotřebu než motor používaný v L-39. „Generuje ale stejný tah. Provozovatele díky menší spotřebě paliva vyjde provoz letadla levněji," řekl Jahoda. Zvýší se také bezpečnost letadla, a to třeba díky novému odolnějšímu zasklení kabiny nebo instalací nového vystřelovacího sedadla Martin-Baker, které je podle Jahody světovou jedničkou mezi těmito systémy.
Prezident Aera Vodochody Giuseppe Giordo uvedl, že výroba nového letounu s sebou přinese i nová pracovní místa. V Aeru a dalších dodavatelských firmách jich podle něj vznikne zhruba jeden tisíc. „Druhým benefitem jsou prodeje, ale výroba a prodej bude mít také daňový efekt," řekl Giordo.
Firma chce vyrábět zhruba 16 letadel ročně. První sériový kus by měl být hotov v březnu 2020. Plná výroba by měla začít v roce 2022. Vyrábět se bude na jedné výrobní lince v jednosměnném provozu. Podle prezidenta Aera Vodochody má firma již uzavřené smlouvy se všemi potřebnými dodavateli, zároveň již dokončuje tři kontrakty s budoucími zákazníky. „Dostáváme řadu poptávek od dalších zemí. Klíčovým faktorem úspěchu nebude jen samotný produkt, bude to také naše schopnost působit jako český systém. Budeme úspěšní, pokud budeme moci trhu nabídnout nákladově co nejefektivnější řešení," řekl Giordo. Úspěch podle něj může přijít ve chvíli, kdy bude na výrobě a vývoji letadla spolupracovat také česká vláda a další firmy.
Podle výrobního ředitele Aera Vodochody Jana Čápa je celé letadlo L-39NG složeno z 12.000 dílů. Letecké systémy se například skládají ze 6000 dílů, trup z 4000 dílů a křídlo z 2000 dílů. Poměr nakupovaných a vyráběných dílů je přesně půl na půl. Na výrobě předsériového kusu se v různých odvětvích podílí téměř 700 lidí, a to včetně pracovníků v obchodu a vedení.
První čtyři předsériové kusy se budou v Aeru Vodochody vyrábět v hale číslo dva. Sériová výroba pak bude přesunuta do největší haly číslo jedna a dalších hal. Odhadované náklady na vývoj nového letadla činí asi miliardu korun. Finančně se na něm podílí i největší český obchodník s vojenským materiálem Omnipol.
Nové systémy Aero Vodochody testuje na demonstrátoru L-39CW, což je původní letoun L-39 vybavený novými technologiemi. Poprvé vzlétnul v září 2016.
Aero je největším výrobcem letecké techniky v ČR. Zabývá se vývojem, výrobou, prodejem a servisem vojenské i civilní letecké techniky. Kromě vlastních letadel se podílí například na vývoji a výrobě křídla malých dopravních letounů typu CSeries Bombardier a vývoji a výrobě komponent pro vojenský dopravní letoun KC-390 Embraer. Dodává také kokpity pro vrtulníky UH-60M Black Hawk.

Zdroj: ČTK – České noviny, 27. 2. 2018
Autor: Ondřej Hájek

CHARVÁT HYKOM OTEVŘE SERVISNÍ STŘEDISKO ATOS

Ve dnech 19. 3. - 22. 3. 2018 se v sídle firmy ATOS v italském Sesto Calende uskutečnilo školení pracovníků servisních středisek firmy ATOS. Vzhledem k tomu, že společnost Charvát Hykom s.r.o. s touto firmou uzavřela smlouvu o vytvoření servisního střediska v České republice, se tohoto školení zúčastnili i naši pracovníci Vojtěch Řezáč, obchodně-technický prodejce, Jakub Beneš, konstruktér hydraulických systémů a servisní technik Jiří Kir.

Tématem školení bylo Testování a kalibrace proporcionálních ventilů. Školení se také týkalo tlakových a směrových proporcionálních ventilů, bezpečnostních ventilů a čerpadel řízených proporcionálními ventily.
Pracovníci byli rovněž seznámeni s testovacím zařízením, které bude instalováno ve společnosti Charvát Hykom s.r.o. a jehož prostřednictvím bude možno testovat a diagnostikovat ventily ATOS.
Firma Charvát Hykom s.r.o. vytvořením servisního střediska ATOS rozšiřuje rozsah a zvyšuje kvalitu poskytovaných služeb v oblasti servisu a zařazuje se mezi dalších 13 servisních středisek firmy Atos po celém světě.

Luděk Týče

Máme koně do každého dostihu

Norma ISO 9001 by se dala popsat jednou větou takto: Systém kvalitního managementu organizace. Která firma se tím neřídí, tak buď již mezi námi není, nebo na tom není dobře.

Miroslav Jedlička

MIROSLAV JEDLIČKA SE VĚNUJE KVALITĚ ŘÍZENÍ CELÝ ŽIVOT

Po absolvování Vysokého učení technického v Brně nastupuje do TOS Olomouc. Začínal jako technolog a programátor. Získal zkušenosti s programováním CNC strojů, což jej přivedlo k dalšímu zdokonalování v oblasti automatizovaných výrobních systémů a posléze, po 15 ti letech i do projekční organizace Závodu těžkého strojírenství – IDOP. Právě tam řídil středisko automatizovaných výrobních systémů. V devadesátých letech enormně stoupl zájem o systémy řízení managementu kvality. Miroslav Jedlička na základě výběrového řízení pořádaného tehdejším Ministerstvem průmyslu a obchodu začíná kariéru poradce a konzultanta v oblasti zavádění systému managementu kvality – ISO 9001. Získává kvalifikaci poradce a lektora. Toto období jej nesmírně profesně obohatilo a zbýval už jen krůček k tomu, aby se stal externím auditorem. Současně se stává členem a posléze i dlouholetým předsedou České společnosti pro jakost. Do firmy CHARVÁT Group ve Zbraslavicích přichází Miroslav Jedlička pravidelně již několik let v roli externího auditora.

Co si máme představit pod pojmem ISO 9001?

Tato norma vyšla již v r. 1987 (já jsem měl to obrovské štěstí se v této oblasti pohybovat již od roku 1990), později prošla revizemi. ISO je mezinárodní, světová organizace, která vydává normy. Dříve byly různé dílčí systémy, dílčí normy – pro výrobu, služby s hmotnými i nehmotnými produkty, skladování, zásobování, obchodování apod. Certifikační autority dospěly k tomu, že by bylo dobré tyto jednotlivé, doposud roztříštěné postupy sjednotit, vytvořit jednotný systém. Všechny světové organizace se na tom kdysi shodly. V České republice nastalo hodně problémů s tím, že někteří lidé a firmy si neuvědomili, že se jedná pouze o následné „vykontrolování" kvalitních produktů, ale že kvalitní produkt je mimo jiné podmíněn komplexním, kvalitním řízením celé organizace a vším co s tím souvisí. Vlastně nepochopili význam zavádění, provozování těchto systémů a jejich certifikace. Neznám organizaci, která dobře funguje a neřídí se těmito základními pravidly systému řízení kvality. Ono není až tak důležité, jestli je ta firma certifikovaná nebo ne, důležité je, jestli ten systém zná, využívá jej a neprovozuje jej pouze z důvodu udržení certifikátu.

V naší firmě se hovoří v souvislosti s ISO 9001 o auditu – proč?

Obecně musí organizace prokázat, že naplnila požadavky ISO 9001. Že přijala opatření, vytvořila systém, provozuje a monitoruje jej a vyhodnocuje potřebu jeho smysluplného, účinného a efektivního zlepšování. Moje role je, abych zjistil, že tomu tak je. Slovo audit je v pořádku. Po prvním auditu následuje každý další rok dohledový audit formou dohledů nad vybranými vzorky činností a procesů. Každé tři roky je tzv. recertifikační audit, kterým se obnovuje platnost certifikátu. U vás je letos nové to, že nebyla dosud auditována výroba průmyslových kapalin (divize olejů) – tam probíhá letos certifikace, je to jejich první audit.

Jak hodnotíte Zbraslavickou fabriku?

Jsem u vás již poněkolikáté, jezdím k vám mnoho let. Na mé práci se mi líbí, že se dostávám do různých firem, kde vidím systémy dobře zavedené nebo ne úplně dobře zavedené. A není to jenom o kvalitě vrcholového managementu. Ve firmě CHARVÁT pozitivně hodnotím nejenom přístup a aktivní účast celého vrcholového vedení (kvalitní management), ale hodnotím tak i přístup a loajalitu řadových pracovníků. Oni si totiž uvědomili, že je to důležité nejenom pro obchodní partnery ale že to pomůže i jim. Rád jezdím tam, kde mne čekají pozitivní, nové věci. Tam kde vidím rozvoj, kde je něco nového. Proto jezdím do Zbraslavic opravdu rád, protože u vás vždy něco nového a zajímavého nacházím.

A za co bychom měli dostat „za uši"? Objevil jste něco takového?

Jak se říká „Kdo nic nedělá, nic nepokazí" a není mým úkolem auditora za každou cenu někde najít nedostatek a dávat někomu „za ucho", ale případně poukázat na to, že se nehledá nějaké řešení takto vzniklý nedostatek odstranit nebo minimalizovat. A to u „Charvátů" v žádném případě nehrozí. Tam kde jsou problémy, tam je třeba pokračovat v nastoupené cestě a vyhodnocovat potřebu jejich smysluplného řešení. Když je systém dobře zavedený, mohu se zabývat i třeba nějakými drobnostmi. Mohu ty věci dolaďovat, aby byly ještě lepší. Ale toto zlepšování musí být účinné a efektivní, aby přinášelo účinek všem zainteresovaným stranám. Takže v dalším posunu ke zvýšení kvality vám nic nebrání. Když někdo tvrdí, že již všechno funguje a není potřeba nic měnit, tak nemluví pravdu.

Text a foto: Jiří Franc

DOSTIHOVÁ SEZÓNA 2018 A TIPOVACÍ SOUTĚŽ

Koně z dostihové stáje Charvát přes zimu nezaháleli. Další generaci dvouletků čeká premiéra. Laická a zejména odborná veřejnost očekává, jestli z těch nadějných dvouletků opravdu „něco bude“. To napětí visí ve vzduchu. A trocha napětí se letos opět rozšíří i mezi zaměstnance skupiny CHARVÁT Group, kteří se zúčastní druhého ročníku soutěže dvouletků. Věříme, že účastníků bude ještě více než v r. 2017. Na úspěšné tipaře čekají hodnotné ceny. Pravidla soutěže naleznete na straně 16.

Forrest Gump v zimní přípravě 2017, stáj Dvorce, trenér Pavel Tůma. Foto Hana Vytopilová

KRÁTKÉ OHLÉDNUTÍ ZA PRVNÍM ROČNÍKEM SOUTĚŽE

V minulém roce se do prvního ročníku soutěže postupně zapojilo více jak 30 zaměstnanců. Vítězem se stal Vít Tomeš z CHARVÁT AXL a získal tak první cenu – víkendový pobyt pro dvě osoby v Lázních Poděbrady. Ze šesti dvouletků v soutěži se nejvíce dařilo koni s inspirujícím jménem FORREST GUMP.

FORREST GUMP, vítěz soutěže dvouletků v r. 2017. S handicapem 73 byl nejrychlejším dvouletkem z dostihových stájí manželů Charvátových. Dva starty, dvě umístění – jednou druhý ze sedmi (MOST, Cena zimního favorita), jednou třetí z desíti (PRAHA, Cena EBF). S těmito výsledky se v České republice umístil na 3. místě z celkového počtu 86 hodnocených dvouletých koní. Svému majiteli přinesl v prvním roce své kariéry 130 000,- Kč.

TIPOVACÍ SOUTĚŽ 2018

Vážení zaměstnanci,
máte možnost vytipovat, který ze sedmi dvouletků na následujících fotografiích bude na konci sezóny ten nejlepší. Jméno koně, o kterém si myslíte, že bude nejúspěšnější v sezóně 2018, zasílejte společně se svým jménem, zaměstnavatelem, adresou a telefonem na e-mail franc@charvat-chs.cz. Uzávěrka zasílání tipů je 31. května 2018.
Vyhodnocení tipovací soutěže v závěru dostihové sezóny dle výsledků k 31. 12. 2018. Tři nejlepší tipaři budou oceněni!!!

VYBERTE SI SVÉHO FAVORITA

ze sedmi koní na následujících fotografiích ze zimní přípravy, která probíhala u trenérky Heleny Vocáskové (Němčice) a u trenéra Pavla Tůmy (Dvorce).
Pravidla soutěže najdete na straně 16!

FILIP, hřebec, trenérka Helena Vocásková *Foto: Jiří Franc*

BE MAN, hřebec, trenér Pavel Tůma

ASTORIA, klisna, trenér Pavel Tůma

REINE D'ARGENT, klisna, trenér Pavel Tůma

TECH JURY, hřebec, trenér Pavel Tůma

JOSEPHA, klisna, trenér Pavel Tůma

KING ARCHIE, hřebec, trenér Pavel Tůma *Foto: Hana Vytopilová*

TERMÍNOVÉ LISTINY NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH ZÁVODIŠŤ KATEGORIE "A" V ČESKÉ REPUBLICE

PRAHA VELKÁ CHUCHLE - Termínová listina 2018		
08. 04. 2018	neděle	Gomba handicap ... (R, I)
15. 04. 2018	neděle	Velká dubnová cena, Memoriál Rudolfa Deyla (R, I)
22. 04. 2018	neděle	Memoriál prof.Václava Michala, Memoriál Jaroslava Maška (R, I)
06. 05. 2018	neděle	Jarní cena klisen (R, L)
13. 05. 2018	neděle	Velká jarní cena (R, L)
20. 05. 2018	neděle	Velká květnová cena (R, I)
24. 05. 2018	čtvrtek	Dostihy PMU (R, II)
03. 06. 2018	neděle	Velká červnová cena, Cena Nory Jeane (R, I)
10. 06. 2018	neděle	Červnový pohár (R, II)
24. 06. 2018	neděle	České derby (R, Gd-3)
02. 09. 2018	neděle	St. Leger, Velká cena Prahy (R, L)
09. 09. 2018	neděle	Zlatý pohát EŽ
16. 09. 2018	neděle	Handicap II. kategorie
22. 09. 2018	neděle	EJC
30. 09. 2018	neděle	Handicap 2. kategorie
07. 10. 2018	neděle	Memoriál Harryho Petrlíka
21. 10. 2018	neděle	Pražský zimní favorit
28. 10. 2018	neděle	Cena prezidenta

PARDUBICE - Termínová listina 2018		
08. 05. 2018	úterý	Zahajovací dostihy (Stcc, I)
26. 05. 2018	sobota	I. kvalifikace ... (Stcc, NL)
09. 06. 2018	sobota	Zlatý pohár (Stch, L)
23. 06. 2018	sobota	II. kvalifikace ... (Stcc, NL)
18. 08. 2018	sobota	III. kvalifikace
08. 09. 2018	sobota	IV. kvalifikace
13. 10. 2018	sobota	Překážkové dostihy
14. 10. 2018	neděle	Velká pardubická ... (Stcc, L)
27. 10. 2018	sobota	Závěrečné dostihy

KARLOVY VARY - Termínová listina 2018		
28. 04. 2018	sobota	Den evropské šlechty (R, II)
15. 06. 2018	pátek	Karlovarská dvojnásobná míle, dostihy PMU (R, I)
01. 07. 2018	neděle	Letní cena klisen, Pohár Josefa Váni ... (Stch, NL)
22. 07. 2018	neděle	Oaks, Lázeňská míle (R, L)
05. 08. 2018	neděle	Cena města Karlovy Vary, Velká cena BBAG
19. 08. 2018	neděle	Cena Masise
28. 09. 2018	pátek	Cena Zimní královny

HIPODROM MOST - Termínová listina 2018		
07. 04. 2018	sobota	Zahajovací den (R, II)
12. 05. 2018	sobota	Memoriály: V. Smolíka, Dr. Frankenbergera ... (R, I)
01. 06. 2018	pátek	Cena Jezdectví (dostihy PMU) (R, I)
12. 07. 2018	čtvrtek	Dostihy PMU (R, II)
25. 08. 2018	sobota	Velká letní cena, Svatováclavská cena, Velká Mostecká steeplechase
20. 10. 2018	sobota	Cena zimního favorita, Českomoravská cena

PRAVIDLA SOUTĚŽE

V soutěži o nejlepšího dvouletka budou oceněni tři nejlepší účastníci.

KTEŘÍ TO BUDOU?

Vyhrává ten, kdo vytipuje nejlepšího koně v sezóně 2018.
O pořadí soutěžících na prvních třech místech rozhodne los.

JAK POZNÁME, KTERÝ Z DVOULETKŮ BYL TEN NEJLEPŠÍ?

Podle handicapového ohodnocení za rok 2018.

KDY A KDE BUDE ZNÁMO VYHLÁŠENÍ VÍTĚZŮ

CHARVÁT Magazín, první vydání 2019.

SKVĚLÉ CENY PRO VÍTĚZE!

1. Cena pro vítěze soutěže: víkendový wellnes pobyt v Lázních Poděbrady pro dvě osoby
2. Cena za druhé místo: fotoaparát
3. Cena za třetí místo: mobilní telefon

Soutěž je určena pouze zaměstnancům firem ve skupině CHARVÁT!!!