

## Ing. Miroslav Dvořák: „Do nového roku vstupujeme s vysokými ambicemi“

**I přes složitou situaci na celosvětových trzích, kterou firma MOTOR JIKOV Group a.s. v uplynulých dvou letech prošla, vstupuje do nového roku s optimismem a chutí bojovat. O tom, jaký byl rok 2010 a o plánech do roku 2011, jsem si povídala s generálním ředitelem Miroslavem Dvořákem.**



### **Pane generální řediteli, máme za sebou první desetiletí 21. století. Jaké bylo?**

Bylo to desetiletí, řečeno jedním slovem, jubilejní. A to hned ze dvou důvodů. Firma tímto desetiletím zahájila druhé století života, pro mne to byla první dekáda na pozici generálního ředitele holdingu MOTOR JIKOV GROUP. Při ohlédnutí za těmi deseti lety vidím spíše úspěšné období, kdy jsme prošli řadou změn. Řadou pozitivních změn.

Když jsem v této pozici ve firmě v roce 2000 začínal, nesla název MICB a s aktivy ve výši cca 3 miliardy korun stála na několika opěrných pilířích. Kromě strojírenství se věnovala oblasti financí, IT technologiím a dopravě. (pozn. red.: Firma MOTOR JIKOV založila firmy ESSOX a ITS a byla jedním z majitelů ČSAD JIHOTRANS). Tato rozštěpenost s sebou logicky nesla určitou nestabilitu procesů. Do firmy jsem vstupoval s filozofií vybudovat jednooborový strojírenský komplex podniků, se specialisty v oborech strojírenství a slévárenství a s obchodní účastí v rámci celého světa. To se podařilo. Z pohledu firmy tedy uplynulé desetiletí vnímám jako úspěšnou transformaci multifunkčního podniku v jednooborový.

### **Tak to bylo úspěšné desetiletí. Co považujete za svůj největší úspěch v loňském roce?**

Hlavně je potřeba říct, že úspěch firmy neberu jako mou osobní zásluhu. Jde o souhrn mnoha okolností a péle celého týmu. Já ten tým „jen“ řídím. Jako náš největší úspěch v loňském roce, stejně jako v tom předchozím, jednoznačně vidím překonání krizového období. Během několika měsíců jsme postupně přišli o 40 procent produkce a kdybychom neměli vysoké ambice a obrovské odhodlání, nepřežili jsme.

### **Kde má podle Vás firma Motor Jikov nejsilnější stránky?**

Historie – komplexnost – stabilita – vlastnická struktura. To jsou naše silné stránky a nevím, jestli dát některé prioritě.

Historie firmy sahá až do dob Rakouska-Uherska a to, že dnes působíme na trhu už 112 let, dává zákazníkům jistotu, že obchodují se zdravou firmou se silnými kořeny.

Komplexnost ve smyslu uspořádání a filozofie našeho oboru, kdy takzvaně pod jednou střechou nabízíme komplexní spektrum služeb - slévárenství, obrábění, montáže, výrobu forem a jednoúčelových strojů...

Stabilita personálu od manažerských pozic až po specialisty v jednotlivých oborech. Silná soudržnost našich lidí s firmou se projevila hodně právě v uplynulých dvou letech, kdy jsme byli nuceni výrazně zredukovat mzdy a zaměstnanecké benefity.

Vlastnická struktura je ryze česká, vlastníky jsou dva lidé. To přináší pozitivita v rychlosti rozhodování a využití volných finančních prostředků pro další rozvoj firmy.

### **V době krize stáhlo mnoho firem investování do rozvoje z hlavního programu. Česká ekonomika pomalu ožívá, situace na trhu se zlepšuje, nastává tedy čas i na rozvoj?**

Konkurenční boj je tvrdý a jakmile svou neopatrností nebo laxností uvolníte místo někomu jinému, jen obtížně se vrátíte zpět. Pro nás je každý rok výzvou a proto i do letošního roku vstupujeme s chutí bojovat a s velkými ambicemi firmu nadále rozvíjet a expandovat na nové trhy. Po dvou letech investičního útlumu bude rok 2011 opět ve znamení investic. Plánujeme vložit do rozvoje našich firem až 80 milionů korun. To je částka, kterou jsme ročně obvykle investovali v letech největšího růstu.

### **Podíváme-li se na loňský rok z pohledu tržeb a zisku, jaký byl?**

Loňské tržby byly o 20 procent vyšší než v roce 2009 (pozn.: v roce 2009 byly tržby 1,2 miliardy korun), ale stále se jedná o 20procentní pokles oproti roku 2008. Nižší výkony jsou důsledkem celosvětové hospodářské krize, kdy docházelo ke snižování ne počtu, ale objemu zakázek. Přesto některé naše divize dosáhly tržeb stejných jako v roce 2008. Například Tlaková slévárna „Jela“ ve druhé polovině loňského roku ve stejných výkonech jako v roce nejvyššího boomu. Jednak díky tomu, že zákaznický svět se začal pomalu rozhybávat, především pak ale vidím zásluhu v nových trzích v rámci automobilového průmyslu (Čína).

Co se týká celkového hospodaření firmy MOTOR JIKOV GROUP, ukazatele produktivity a rentability jsou vyšší než v předkrizové době. Díky aplikovaným optimalizacím se nám podařilo zvýšit úroveň přidané hodnoty včetně jejího poměru k pracovníkům a osobním nákladům. Zde je potřeba říct, že nás krize donutila vrátit se k hodnocení procesů, nákladů a provozní organizace a měla tak na firmu v tomto směru pozitivní dopad. Hospodaříme s kladným výsledkem, firma vydělává „peníze“.

### **O čem hovoří podnikatelské plány pro rok 2011?**

Podnikatelské plány připravujeme vždy od čtvrtého kvartálu předchozího roku a v těchto dnech je pro nás kapitola plánování již uzavřena. Klademe v nich velký důraz na ucelenou obchodní strategii, zvyšování přidané hodnoty a expanzi na zahraniční trhy. V plánovaných tržbách dochází k meziročnímu navýšení cca o 10 procent, na 1,3 miliardy korun. Situace na světových trzích se neustále vyvíjí, nikdo s jistotou neví, jaký bude další vývoj, a já ještě nejsem přesvědčen o stabilitě trhu.

### **Zmínil jste nestabilitu na trhu. Jak se s ní chcete vyrovnat?**

Přetrvávající nestabilitu vyrovnáváme hlavně novými zakázkami. Podařilo se nám úspěšně rozjet sériovou výrobu zařízení pro plnění osobních automobilů s pohonem na stlačený zemní plyn „CNG“. (pozn. red.: Projekt CNG má mj. značný vliv na nákladovou strukturu MOTOR JIKOV GROUP. V Soběslavi a Českých Budějovicích byly vybudovány dvě čerpací stanice na CNG a firma na tento pohon přechází u vysokozdvizných vozíků a osobních automobilů v rámci celé skupiny. Očekávané úspory za pohonné hmoty jsou v řádu několika milionů korun ročně).

Další velký projekt realizujeme s firmou Scania, kde očekáváme v roce 2012 obrát až 150 milionů korun, a nové projekty rozjíždíme také s firmou Brose v rámci montážních celků pro automobilový průmysl. Jsme rovněž ve fázi realizace projektu nové technologie v oblasti lití...

### **Co dělá manažera špičkovým? Prozradíte nám něco ze své manažerské kuchyně, jaké techniky se Vám nejvíce osvědčují?**

Nevím, a alespoň pro mne je pocitově velice složité specifikovat, jak se pozná špičkový manažer a jaká jsou pro vyhodnocení úspěšnosti kritéria. Ale řekl bych, že by za ním měl být vidět úspěch. Co mě osobně pomáhá řešit věci „správně“, je moje životní různorodost. Pomáhá mi reagovat na nečekané situace, dívat se na věci z více úhlů, rychle analyzovat a vyhodnotit situaci a najít řešení. To jsou vlastnosti, které vám mohou pomoci k přivlastku „špičkový manažer“. A pak se v roli manažera stáváte asi nejvíc personalistou a ekonomem – musíte vybrat kvalitní kompetentní tým lidí, který přizpůsobujete době a situaci, ve které se nachází, a ve vhodný čas cíleně investovat.

### **Znáte své silné a slabé stránky?**

Domnívám se, že mám schopnost rychle reagovat a rozhodovat ve věcech technických a finančních, naopak při řešení personálních změn přemýšlím déle, protože se vždy jedná o zásah do lidských osudů.

pokračování ze strany 1

**Jste generálním ředitelem velké firmy, zastáváte mj. funkce v dozorčích radách nemocnic, Svazu průmyslu a dopravy, v představenstvech Hospodářské komory ČR, Jihočeské hospodářské komory, Sdružení automobilového průmyslu... Kde čerpáte energii pro tak vysoké pracovní nasazení?**

Právě v té již zmiňované různorodosti. Vše co dělám, jsou činnosti, které mne obohacují a čerpám v nich inspiraci a relaxaci. Odpočinek nacházím pravidelně i ve sportu, ať už v posilovně nebo při tenisu, a mám hodně koníčků a zálib. Mezi ty největší patří muzicírování a myslivost.

**Cítíte se zavázán tím, že řídíte firmu s více než stoletou tradicí?**

Určitě. Firma MOTOR JIKOV, která oslaví letos 112. narozeniny, mívá ve svých řadách běžně tisíc zaměstnanců. V tomto čísle nevidím jen jednotlivce, ale celé rodiny a beru velice vážně, že téměř tisíc rodin v Jihočeském kraji může díky firmě MOTOR JIKOV platit účty, živit děti, jezdit na dovolenou, ... To je skutečnost, která mě vede k velké zodpovědnosti ve všem, co dělám.

**Otázka na závěr: jaký myslíte, že bude letošní rok?**

Bude to i nadále boj o přežití ve složitém prostředí. Některé sektory už chytají druhý dech, ale například situace ve stavebnictví je pro ČR varovným signálem, že je potřeba zachovat ostražitost. Ale lidem přeji, aby pro ně letošní rok nebyl tím, který kopíruje podnikatelské prostřední, ale aby to byl rok klidný, s minimem neočekávaných situací, tudíž stabilní.

Ing. Miroslav Dvořák se narodil 3. září 1962 v Českých Budějovicích. Po absolvování Českého vysokého učení technického (ČVUT) Praha v roce 1986 vedly jeho první kroky v profesní kariéře do firmy MOTOR JIKOV a.s. České Budějovice, kde působil jako konstruktér. Po sedmi letech nastoupil na pozici zástupce ředitele a po dalších dvou letech na ředitele závodu 01 ADACO a.s. Jindřichův Hradec. V roce 2000 byl jmenován předsedou představenstva a generálním ředitelem společnosti MOTOR JIKOV Group a.s.

## Seznamte se...

### Ing. Marie Tichá asistentka generálního ředitele



Zavoláte-li do společnosti MOTOR JIKOV Group a.s., možná uslyšíte: „Marie Tichá, asistentka generálního ředitele, co pro Vás mohu udělat?“ Marie je od září 2010 novou členkou týmu firmy a na pozici asistentky

generálního ředitele pečuje společně s Mirkou Ambrožovou (vedoucí sekretariátu) o zázemí a bezproblémový chod firmy. Marie Tichá zajišťuje veškerou administrativu související s provozem holdingu

strojírenských a slévárenských firem. Práce v sekretariátu obnáší mj. plánování a organizaci schůzek a služebních cest generálního ředitele, komunikaci a kooperaci s jednotlivými úseky holdingu, komunikaci s úřady a institucemi, a dále také tvorbu prezentací a podkladů pro obchodní jednání, evidenci dokumentů, podíl na zpracování reportingu i na organizaci PR akcí.

Šestadvacetiletá Marie Tichá pochází z Českých Budějovic, je svobodná, po ukončení studia na Jihočeské univerzitě strávila 8 měsíců v Irsku a mezi její největší záliby patří hudba, cestování a fotografování.

# MOTOR JIKOV GROUP jako první jihočeská firma startuje projekt IQ INDUSTRY

**S cílem vybudovat partnerskou síť škol, firem a úřadů práce v oblasti technických oborů a přizpůsobit koncepci vzdělávání potřebám firem, se společnost MOTOR JIKOV Group a.s. jako první jihočeská firma, a zároveň jedna z prvních firem v celonárodním měřítku, zapojila do realizace projektu IQ Industry. Projekt je zaměřený převážně na inovaci profesní přípravy pedagogů a navazuje na zkušenosti získané z projektu IQ Auto, který se v letech 2006–2008 věnoval inovaci odborného vzdělávání.**

„Ačkoliv je průmysl hybnou silou tuzemské ekonomiky, mladých kvalifikovaných odborníků v technických oborech je již řadu let nedostatek. Určitou roli zde hrají slabé ročníky mladé generace, negativní vliv má ale také klesající zájem dětí a jejich rodičů o řemesla a průmysl. Proto prosazujeme střednědobá opatření a hlásíme se k takovým projektům a aktivitám, jejichž cílem je tuto situaci změnit a zájem o technické obory opět zvýšit,“ vyjádřil se k problematice generální ředitel společnosti MOTOR JIKOV Group a.s.

Společnost úspěšně prošla projektem IQ Auto, kde získala ocenění za přínos v inovaci odborného vzdělávání, je aktivní při podpoře náborové politiky žáků základních škol na technicky zaměřené školy a učiliště, pravidelně se zapojuje do organizace výstavy Vzdělání a řemeslo. Předpokladem je, že celonárodní projekt IQ Industry umožní zvýšení odborné kvalifikace minimálně 300 pedagogů z více než dvou stovek českých škol. Pro učitele odborných předmětů a praktického vyučování středních a vyšších odborných technicky zaměřených škol a učitele environmentální výchovy a osvěty je připraveno více než 110 seminářů a 150 odborných praxí ve firmách.

„Angažmá v takovýchto projektech považujeme za naprosto nezbytné. Učitelé technických předmětů a praktického vyučování musí projít odbornými semináři a dlouhodobými stážemi ve firmách, aby získali reálný přehled o aktuální situaci v průmyslu a věděli, jaké lidi opravdu potřebujeme,“ doplnil Miroslav Dvořák.

Do projektu se zapojily školy se strojírenskými, elektrotechnickými, sta-

smlouvy o spolupráci, které zástupci MOTOR JIKOV a obou škol podepsali. Deklarují mj. spolupráci na provádění společných auditů učebních plánů a osnov, modernizaci výuky a plán odborného výcviku a exkurzí žáků a odborné praxe pedagogů, včetně akreditovaných odborných seminářů. Plán spolupráce bude pro každý školní rok obměňován v souladu s aktuální situací ve školství a na trhu práce. Do hry se



Hodnocení jedné z etap projektu IQ Industry se zúčastnili zástupci firmy MOTOR JIKOV Group a.s. a VOŠ, SPŠ automobilní a technická ČB

vebními, řemeslníckými, informačními a dopravními obory vzdělávání. MOTOR JIKOV realizuje projekt ve spolupráci se dvěma jihočeskými školami. Jsou jimi SOŠ, VOŠ automobilní a technická České Budějovice a Střední průmyslová škola strojní a stavební Tábor. Společný zájem zmiňovaných subjektů na rozvoji technických oborů dokládají i partnerské

zapojují také úřady práce. Ty zpracují například plán odborných seminářů pro své kariérové a výchovné poradce vybraných základních škol a dohodnou společné programy dalšího vzdělávání uchazečů o zaměstnání s využitím akreditovaných seminářů projektu IQ Industry.

„Vzájemně si pomáháme, aby absolventi školy byli pro současný trh práce

dobře připraveni. Radíme se, jakým vybavením zařídit naše učebny, rozšířili jsme některé výukové prostory, pořizujeme nové řídicí systémy a programové licence, plánujeme i pořízení 3D tiskárny. A děláme celou řadu dalších kroků, které nám pomohou, jak doufáme, přitáhnout mladé lidi ke strojařině. Praktické vzdělávání pedagogů je jedním z nich. Tak dokážeme mladým lidem efektivněji předat vědomosti, díky kterým se mohou stát odborníky ve svém oboru,“ řekl Jan Šindelář, ředitel VOŠ, SPŠ automobilní a technická České Budějovice a koordinátor projektu. Vzdělávání učitelů v rámci projektu IQ Industry probíhá prostřednictvím desetidenních odborných praxí ve firmách. Učitelé získají přehled o moderních technologiích a procesech, vývoji, řízení kvality, materiálech, metrologii a zkušebnictví, ale také o technologiích OZE a systémech úspor energií. To na jedné straně zvýší jejich kompetence, na straně druhé praktické dovednosti pedagogů pozitivně ovlivní výuku studentů v souladu se současnými požadavky firem.

„Na začátku praxe jsem měl pocit, že desetidenní pobyt ve firmě je zbytečný. Ale firma MOTOR JIKOV je velká a já nakonec zjistil, že na to, abych prošel, viděl a zažil si v praxi to, co potřebuji, je deset dní minimum. Po absolvování jakéhosi všeobecného kolečka výrobou jsem si vybral úsek, který mé pedagogické práci nejvíce vyhovuje a zdo-

končil jsem se tak v programování a konstruování s CNC stroji. Projekt vnímám jako velice přínosný a osobně se rád zúčastním některé z dalších stáží,“ řekl Vladimír Vaněček, vyučující odborných předmětů na VOŠ, SPŠ automobilní a technická České Budějovice.

„V naší společnosti funguje již čtvrtým rokem výcvikové středisko, takže máme zkušenosti s prací s dětmi. Z pohledu práce s pedagogem je pro nás ale projekt průkopnickou záležitostí a tomu jsme se museli přizpůsobit. Navštívili jsme školu, seznámili se s učiteli, kteří praxí projdou, zjistili, jaké předměty vyučují, a tomu jsme se snažili jejich pobyt u nás adaptovat, aby výsledný efekt byl co největší,“ řekla Věra Vrchotová, ředitelka pro personalistiku ve společnosti MOTOR JIKOV Group a.s. Po dobu realizace projektu, tj. do konce roku 2012, projde výcvikem ve společnosti MOTOR JIKOV asi 10 pedagogů teoretické a praktické výuky z obou škol. „Jsme velká škola, máme téměř 80 učitelů a většina z nich se bohužel s praxí ve firmách nesetkala. Průmysl se neustále a rychle vyvíjí, v provozech jsou moderní numerické stroje a robotická zařízení a díky projektu IQ Industry se mohou pedagogové s moderními technologiemi a procesy, které se dnes ve firmách běžně využívají, seznámit přímo v praxi,“ pochvaluje si přínos projektu ředitel školy. Absolventi českobudějovické VOŠ, SPŠ automobil-

ni a technická nacházejí uplatnění ve strojírenských firmách jako konstruktéři, technologové, projektanti, v odděleních řízení a kontroly jakosti, v provozu jako mistři, normovači apod. Pilířem odborné přípravy jsou zejména předměty strojírenská technologie, stavba a provoz strojů, mechanika a technické kreslení. Samozřejmě součástí výuky jsou praxe v dílnách a partnerských firmách. Protože se moderní strojírenství neobejde bez počítačů, využívají studenti v rámci výuky práci s počítačem a internetem, učí se konstruovat v systémech CAD a programovat CNC stroje.

Pilotní praxe pedagogů skončily, projekt je ale v plném proudu. Probíhají vyhodnocení praxí, kontroly udržování jednotlivých etap a diskuze, jejichž cílem je zhodnotit efekt projektu a nastavit případné inovace tak, aby přínos pro žáky a učitele technických oborů i pro firmy byl co největší.

„V žádném případě nechceme, aby projekt byl jen jakýmsi výkřikem do tmy. Úzká spolupráce firem a škol je nezbytná a tak s vedením školy jednáme o uvolňování pedagogů na praxe či konzultace i nad rámec projektu. Při výuce v průběhu školního roku určitě nastanou nové situace a vyvstane otázka, jak je řešit. Věřím, že máme nakročeno správným směrem a že společně nalezneme způsob, jak prestiž technických oborů zvýšit,“ dodala na závěr Věra Vrchotová.

# Již druhá stanice na CNG, tentokrát v Č. Budějovicích

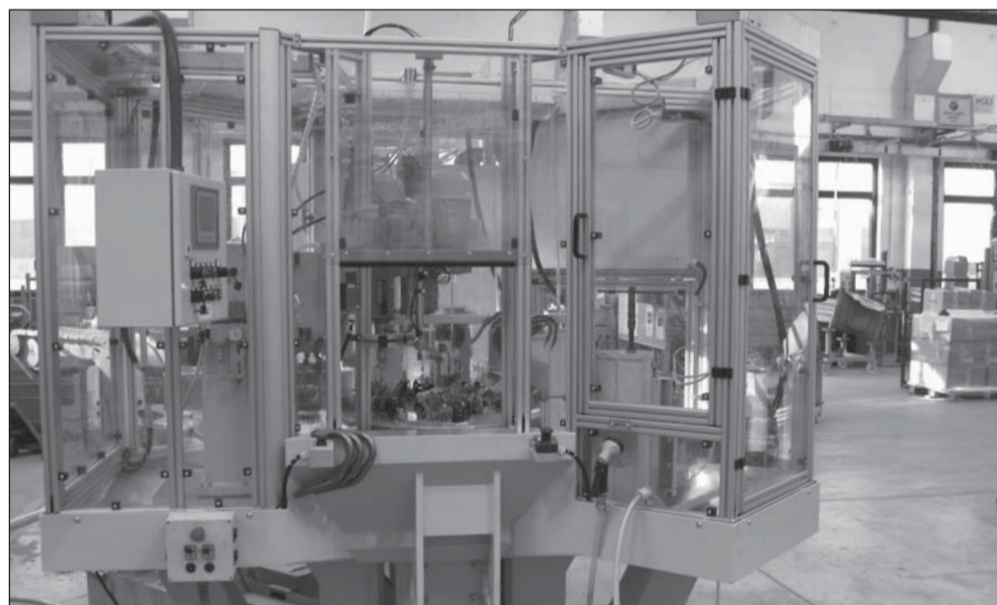
V březnu zahajuje provoz čerpací stanice na CNG (stlačený zemní plyn) pro tankování vysokozdvíhových vozíků a osobních automobilů společnosti MOTOR JIKOV Group a.s. Jedná se již o druhou stanici tohoto druhu, kterou společnost v horizontu několika měsíců vybudovala.

„Výhody jsou jednoznačné. Jednak je to nezávislost na veřejné síti čerpacích stanic, úspora času při čerpání a hlavně snížení nákladů za pohonné hmoty. Při ceně zhruba 16 korun za kubík plynu je ve srovnání s benzínem, kdy se ceny pohybují kolem 30 korun, stlačený zemní plyn dlouhodobě nejlevnějším pohonem. V rámci naší společnosti se jedná o úsporu několika milionů korun ročně. Dalším významným impulsem pro přechod na CNG byla vyšší provozní bezpečnost oproti tradičním palivům v podobě benzínu nebo nafty,“ řekl Jiří Macháček, ředitel pro služby.

Stlačený zemní plyn je ve voze uložen v silnostěnné ocelové nádrži odolné proti nárazu v síle 300 barů, což zabraňuje vzplanutí a výbuchu při nehodách. Vozy na CNG jsou také mnohem šetrnější k životnímu prostředí. Zemní plyn totiž tvoří hlavně metan, únik CO<sub>2</sub> do ovzduší je o 10 až 20 % nižší.



## Díly pro vozy Opel na stroji z Fostronu



Divize Jednoúčelové stroje společnosti MOTOR JIKOV Fostron a.s. vyrobila pro firmu Edscha Automotive jednoúčelový stroj pro vrtání závěsů do osobních vozů značky Opel Zafira.

Zařízení se skládá z osmi vrtacích jednotek, čtyřpolohového otočného stolu s pneumatickým upínáním a několika pracovních jednotek tvořených vřeteníkem na posuvových sanicích s kuličkovým šroubem. Pohon posuvu zajišťuje servomotor. Stroj je dále vybaven chlazením nástrojů emulzí a vlnásečím dopravníkem třísek, celé zařízení řídí programovací automat Siemens.

**MOTOR JIKOV**  
www.motorjikov.cz

### MOTOR JIKOV GROUP

- O**rientujeme se ve světě strojírenství a slévárenství
- T**voříme silnou jednotnou skupinu
- O**věřujeme naši kvalitu a jakost a dodržujeme vysoký standard
- R**eflektujeme přání a požadavky našich zákazníků

Jednáme profesionálně

- I**novujeme naše služby a zavádíme nové technologie
- K**omunikujeme a spolupracujeme s dalšími subjekty
- O**dborně kvalifikovaní zaměstnanci jsou naší hlavní devizou
- V**yhledáváme neustále nové podnikatelské příležitosti

- G**arantujeme spolehlivost již více než 111 let
- R**adost z úspěchu nás motivuje do další práce
- O**bgodním partnerům nabízíme solidnost
- U**znáváme konkurenty jako partnery
- P**rofesionalita patří mezi naše nejsilnější stránky

## Otázka pro...

Obchoduje se Vám lépe s tuzemskými podnikateli nebo s firmami v zahraničí? Který trh je pro Vás v současné době klíčový a na kterých nových trzích chcete uspět?



Ing. Vladimír Kubeš  
ředitel divize Formy

Divize Formy operuje sice převážně na českém trhu, ale kromě sesterské firmy MOTOR JIKOV Slévárna a.s. jsou prakticky všichni naši zákazníci pobočkami velkých zahraničních firem. Řekl bych, že původ firmy nemá na kvalitu a úroveň obchodu zásadní vliv. Rozhodující je vnitřní organizace, tok předávání informací a kompetentnost lidí. Nejlépe se spolupracuje s firmami, které pracují na principu projektového řízení, a jednotlivé zakázky realizuje projektový manažer odpovídající za obchodně technické řešení. Ideální

stav je, pokud je tento manažer vysoce kvalifikovaný v oblasti technického provedení forem a zodpovídá i za výslednou ekonomiku projektu.

Úspěšnost každé zakázky je závislá na kvalitě zadání a specifikaci požadavků. Čím kvalitněji jsou požadavky na provedení nástroje zpracovány a klasifikovány a konkretizovány hned v samém počátku, tím výrazněji se minimalizují případné problémy při uvádění nástroje do provozu, což ve výsledném efektu přináší vysokou výrobní produktivitu. Proto má již většina našich zákazníků k dispozici takzvané sešity požadavků se specifikacemi obecných požadavků na kvalitu nástrojů, použití materiálů i normalizovaných komponent. Jelikož se soustředujeme ve vztazích se zákazníky na dlouhodobou spolupráci, jsou naši zaměstnanci zvyklí s těmito požadavky rutinně pracovat.

Trochu jiná situace nastává samozřejmě při navázání spolupráce s novým zákazníkem, kdy jsou kladeny

vysoké nároky na vzájemnou komunikaci, vyjasnění specifických požadavků a jednotlivých detailů. Specifikem našeho oboru je mj. různé názvosloví pro shodné části nástrojů, kdy se například pro tvarové části forem v různých firmách používají výrazy vložka, kavita nebo jádro, pro jinou část termíny jezdec či šoupátko, a takových případů je celá řada.

Naše obchodní strategie je zaměřena na úzkou spolupráci s omezeným okruhem zákazníků s důrazem na rychlou reakci a kvalitní komunikaci, proto nevyhledáváme zákazníky ve vzdálenosti delší než 500 km. Tzn., že se orientujeme zejména na trhy v ČR, Rakousku, Německu a Polsku. V rámci této strategie udržujeme spolupráci se třemi až pěti stěžejními zákazníky, se kterými dosahujeme obrát nad 15 milionů korun, pro ty chceme být dodavatelem č. 1, a zhruba pěti zákazníků s ročním obrátem do 10 milionů korun, kde jsme druhým až třetím dodavatelem v daném segmentu.



Ing. Josef Papež  
ředitel divize Mechanizace

Při vyjednávání obchodních podmínek a vlastních prodejních zásadních rozdílů mezi tuzemskými a zahraničními firmami nevidím. Nároky na kvalitu i na ostatní obchodní aspekty jsou poměrně vyrovnané. Vzhledem k charakteristické povaze některých národů vidím ale určité problémy v jisté laxnosti v otázce solventnosti a rozdíl je také v délce splatnosti faktur. Zatímco v našich českých podmínkách je obvyklá splatnost 30, případně 45 dní, zahraniční firmy požadují mnohdy až 120 dní.

Co se týká navazování nových obchodních vztahů, vyvíjíme aktivity zejména směrem za hranice státu, protože český trh je z našeho pohledu v oblasti zahrání a malé zemědělské mechanizace v současné době poměrně nasycený. Prodeje jsou již několik let na téměř stabilní úrovni a další rozšiřování obchodu je obtížné, zejména vzhledem k vysoké konkurenci levných vozů. Naopak v zahraničí vidíme

velký potenciál obchodních příležitostí a máme na svém kontě již celou řadu zemí, kde se nám podařilo navázat zajímavé kontakty. Dodáváme naše zboží do Německa, Rakouska, Anglie a Francie. Velice dobře se nám podařilo rozjet spolupráci s Irskem a Dánskem a v nedávné době odešla první vzorková dodávka bubnových sekaček na Kypr. Poměrně novou záležitostí jsou úspěšně navázané obchodní vztahy s Itálií, o kterou jsme usilovali několik let. Nyní máme namířeno na Ukrajinu, Libyi a

stanou do širokého povědomí výhody bubnového sečení, mezi něž patří v první řadě vysoká spolehlivost, jednoduchost ovládání a nižší pořizovací i provozní náklady. Ve srovnání s klasickou lištovou sekačkou mají bubnové sekačky, vzhledem k menším rozměrům, také mnohem lepší přístupnost v terénu, lépe kopírují jakýkoliv povrch a jsou odolnější vůči nárazům i překážkám.

Expanze na zahraniční, nejen evropské, trhy je jedním ze stěžejních strategických



Mezi úspěšné patří v zahraničí sekačka na nízkou travu Stela. Pro letošní sezonu prošla inovací v designu i barevném provedení

další země, kde bychom se rádi prosadili v nejbližších letech.

Poslední jmenované země, Ukrajina a Libye, patří do poměrně velké skupiny zemí, kde dosud stále převládá lištové sečení nad bubnovým. Uplyne ještě nějaký čas, než se zde do-

cílů divize Mechanizace a my na tento cíl zaměřujeme naše veškeré marketingové aktivity. Vzhledem ke skutečnosti, že získáváme od zákazníků kladné ohlasy k provedení a designu našich sekaček, věřím, že počty prodávajících budou mít nadále rostoucí tendenci.

# Slévárenští úspěšně zahájili letošní certifikace

**I letos zahájila divize Slévárna litiny společnosti MOTOR JIKOV Slévárna a.s. jako první v pořadí sérii certifikačních auditů v podnicích skupiny MOTOR JIKOV GROUP. Slévárnu litiny navštívili začátkem února (3. a 4. 2. 2011) auditoři certifikační společnosti TÜV NORD, aby zde provedli 1. kontrolní audit dle ISO/TS 16949 a ISO 9001.**

„Auditoři se zaměřili především na procesy odpovědnosti vedení v oblasti systému řízení jakosti a zároveň podrobně prověřili všechny výrobní a podpůrné procesy. Po dvoudenním auditu byly při závěrečném hodnocení jednotlivé procesy a celý systém vyhodnoceny jako velmi dobré,“ uvedl Jiří Dráb, ředitel pro systémy jakosti, environmentu a BOZP. Kontrola neshledala žádná

závažná pochybení, odklony od požadavků norem, zákazníků nebo vlastních stanovených postupů.

V závěrečném zázpisu nebyl navržen žádný odchylkový protokol a ani nejsou vyžadována žádná nápravná opatření.

„Z auditu vzešlo několik doporučení. Jednalo se především o návrhy na zlepšení evidence, rychlejší a detailnější změnové řízení a další zefektivnění vý-

roby. Nutno podotknout, že se těmito body v naší společnosti zabýváme, abychom výsledků certifikací a auditů dokázali co nejlépe využít v naší každodenní praxi,“ podotkl k výsledku auditu ředitel divize Slévárna litiny Radek Mach.

Zatímco vedení divize Slévárna litiny po skončení letošního auditu hledá cesty k dalšímu zlepšování systému řízení jakosti, ostatní divize a společnosti skupiny certifikace a audity teprve čekají. V březnu projdou certifikacemi provozovny společnosti MOTOR JIKOV Strojírenská a.s. v lokalitách České Budějovice a Soběslav, na které naváže v květnu certifikační au-

dit ve společnosti MOTOR JIKOV Fostron a.s. a celý certifikační proces skupiny bude ukončen v červenci v divizi Tlaková slévárna společnosti MOTOR JIKOV Slévárna a.s.

Nyní probíhají ve všech společnostech skupiny roční hodnotící Rady jakosti. Jejich úkolem je vyhodnotit plnění základních dokumentů za rok 2010, mezi něž patří například politika a cíle jakosti, program zlepšování, kriteria procesů a program interních auditů, a projednat znění těchto dokumentů pro rok 2011.

„Analýza a hodnocení procesů, včetně podrobné kontroly zajišťování všech

požadavků v praxi, je jedním z nosných bodů v oblasti certifikací, protože přináší přidanou hodnotu v podobě dalšího rozvoje a zlepšení systémů řízení a zároveň je za kladným výsledkem certifikace vždy potřeba vidět odraz pozitivního postoje všech

pracovníků firmy k systému řízení jakosti. Proto bych touto cestou rád poděkoval zaměstnancům na všech pozicích za jejich odpovědný přístup při přípravě a absolvování certifikačního auditu v divizi Slévárna litiny,“ doplnil na závěr Jiří Dráb.



## NOVÉ TECHNOLOGIE

# Modernizací ke konkurenceschopnosti

**Základním výrobním programem divize Formy společnosti MOTOR JIKOV Fostron a.s. je především výroba tlakových forem pro výrobu odlitků z hliníkových a zinkových slitin a ostříhvací nástroje. V souvislosti s neustále se zvyšujícím tlakem na ceny a termíny zakázek a potřebou dalšího zefektivňování výroby forem, modernizuje divize pracoviště elektroerozivního hloubení.**



Jiří Boček  
manažer pro výrobu divize Formy

Analýza faktorů ovlivňujících dobu výroby a cenu formy ukázala možnost zefektivnění elektroerozivního hloubení. V květnu 2010 jsme proto zahájili výběrové řízení na nový elektroerozivní hloubicí stroj. Důvodem byla náhrada stávajícího stroje MONDO 30 od firmy AGIE, který je ve firmě od roku 1993 a jehož technický stav už neodpovídal současným náročným požadavkům. Neuměl totiž planetovat ve 3 osách, přesnost stroje odpovídala stáří a zvyšovaly se náklady na opravy. Skutečnost, že stroj neumí planetovat ve všech třech osách, má zásadní vliv na konstrukci elektrod, kdy podmíra u elektrody není v ose „Z“, ale musí se dělat pouze v ose „X“ a „Y“. Takto deformovaná podmíra pak zanáší nepřesnosti do rozměru vyjiskřené tvarové vložky, na šikmých plochách a rádiusech není možno tuto

vyrobenou elektrodu změnit a musíme spoléhat na stabilitu procesu obrábění. Zavedením výroby elektrod s podmírou ve všech třech osách dochází ke zpřesnění výroby, protože odstraníme deformace tvaru elektrody vznikající při obrábění elektrody s podmírou pouze ve dvou osách. Díky možnosti měřit vyrobenou elektrodu dle modelu bude možné včas zachytit a odstranit případné výrobní odchylky. Ve výběrovém řízení jsme oslovili 4 firmy, dodavatele špičkových elektroerozivních strojů. Jednalo se o firmy MAKINO, PENTA se zastoupením na prodej strojů EXERON, ZENIT se zastoupením na prodej strojů Sodick a firmu +GF+ Agie-Charmillles. Při srovnávacích testech všech nabízených strojů měly v prvním kole nejlepší výsledky stroje FORM 300p od firmy +GF+ Agie-Charmillles a EXERON EDM 313 od firmy Penta.

Na základě dalších vyhodnocovacích testů a porovnání stejného testu na našem druhém elektroerozivním stroji COMPAC 3 jsme se rozhodli, že stroj bude doplněn o zásobník na automatickou výměnu palet s obrobkem. Při závěrečném jednání, kde byly posuzovány parametry stroje, dostupnost servisu, technická podpora, výsledky testů a cena, bylo rozhodnuto zakoupit stroj od firmy Penta se zařízením pro automatickou výměnu elektrod a palet AWEX

50/3. Výrobce stroje je německá firma EXERON, která se výrobou a vývojem elektroerozivních strojů zabývá 30 let.

Stroj je vybaven vlastním řídicím systémem Exowin MF 20. Tento řídicí systém je založen na využití průmyslového PC. 3D - souvislé řízení dráhy pracuje pod operačním systémem Windows a je možné řídit a programovat až šest nezávislých os. Programování se provádí v následných NC - větvách s grafickou podporou. K dispozici je integrovaná technologická databanka pro všechny běžně obráběné materiály a druhy elektrod, kdy prostým výběrem několika málo parametrů systém navrhne nejvhodnější technologie pro obrábění.

Generátor EXOPULS+ je generátor nové generace, jehož základem je kompletně nově vyvinutý zdroj erodovacích impulsů. To umožňuje ovlivňovat tvar a rozměr elektroerozivního impulsu, což je základní předpoklad pro rychlé hloubení při minimálním opotřebení elektrody s garancí nejvyšší přesnosti. Proces tvorby a tvarování impulsu umožňují řídicí mikropočítačové obvody generátoru, které jsou navrženy s velmi vysokou hustotou integrace programovatelných hradlových polí. Tento generátor vyhodnocuje každý jednotlivý impuls v extrémně krátkém čase, což umožňu-

je ideální řízení erodovaného procesu, dokonalou ochranu před nežádoucími zápaly a maximální využití vstupní energie. Díky malým rozměrům a nulovému vyzařování tepla je generátor zabudován přímo do mechaniky stroje.

EXERON EDM 313 se zařízením pro automatickou výměnu elektrod a palet AWEX nám umožňuje po naprogramování, naplnění zásobníku elektrodami a ustavení obrobků na palety automaticky bezobslužný chod stroje v noci a o víkend. To výrazně zvýší produktivitu práce a tím i kapacitu v elektroerozivním obrábění. Při zkušebním testu byl strojní čas eroze na stroji EXERON 1hod 36 minut, při stejném testu na našem

stávajícím stroji COMPAC 3 jsme dosáhli strojního času 9 hod 20 min. Dalším hodnoceným parametrem byl opal elektrody. Zatímco stroj COMPAC 3 vykázal hodnoty opalu elektrody 0,1 mm, zkušební testy na stroji EXERON 0,02 mm. Toto nám ušetří počet vyráběných elektrod, protože u jednodušších tvarů budeme moci vyrobit pouze 1 elektrodu. Nyní se totiž

musí vyrobit „hrubovací elektroda“ a „elektroda na čisto“. Další přínos bude u výroby duplicitních forem, kdy se budou moci použít původní elektrody. Tento nový stoj nám vyřeší kapacitu elektroeroze při výrobě forem včetně dalšího zvyšování objemu výroby.

Jiří Boček  
manažer pro výrobu

### Základní technická data stroje EXERON EDM 313:

rozjezd os	620 x 420 x 400 mm
velikost stolu	1000 x 600 mm
pevný stůl s upínací deskou	MTS 910 x 400 (na 2 palety)
stojan stroje	polymerbeton
generátor EXOPULS+	100 amper

integrované chlazení  
automatické hasící zařízení CO2  
zásobník na 50 elektrod  
zásobník na 3 palety MTS (nosnost 60 kg).



## PRÁVNÍ PORADNA

## Spotřebitelské smlouvy



Mgr. Eva Nováková  
advokátní koncipient

Se spotřebitelskými smlouvami se setkáváme takřka denně a na každém kroku, aniž si to vůbec uvědomujeme. Všichni nakupujeme v tzv. kamenných obchodech, ti zručnější nebo odvážnější z nás ve větším rozsahu už i na internetu. Nemusí se ale jednat pouze o koupi, občas je třeba sjednat si například firmu, aby udělala nová okna, nebo položila podlahu. Mnoho z nás se jistě již někdy ocitlo v situaci, kdy si chce například založit bankovní účet, a ta smlouva je tak strašlivě dlouhá, že po první straně (někdy už mnohem dříve) obsah nevnímáme, nepamatujeme si, co jsme přečetli, nebo dokonce smlouvu ani nedočteme do konce a slepě důvěřujeme, že to s námi naše banka myslí dobře. Ruku na srdce, kdo z vás si takovou smlouvu donesl domů a v klidu si ji prostudoval? A co teprve všeobecné obchodní podmínky, psané záměrně co nejmenším písmem, na jejichž přečtení některým z nás nestačí ani brýle. A navíc, kdyby člověk ve smlouvě našel něco, co se mu nelíbí a chtěl by to změnit, má vůbec možnost se takové změny domoci? Vždyť banka je silný protihráč. Jiným projevem jsou pak snahy samotných obchodníků nebo jejich obchodních zástupců prodat nějaký lepší či horší produkt narychlo, mimo svou provozovnu, pouze na základě neočekávaného telefonátu, poštovní zásilky nebo dokonce návštěvy u vás doma. Ve všech těchto situacích působí okolnosti, které jsou rizikem pro spotřebitele a výhodou pro obchodníka. Nedostatek času, místa, pohodlí, mnohdy nedostatečnost či dokonce nedostatek podkladů a doprovodných informací, s tím nabízející často rutinně počítá a dokonce je podporuje. Tyto podmínky mohou vést na straně kupujícího někdy až k tomu, že uzavře pro něj extrémně nevýhodné smlouvy, nakoupí nechtěně nebo zcela nepotřebné zboží a služby.

Právě z tohoto důvodu je v našem právním řádu, konkrétně v občanském zákoníku, zakotvena úprava tzv. spotřebitelských smluv. Tato právní úprava slouží především k ochraně spotřebitele ve smlouvách (meze jejich obsahu a výkladu) a také určuje některé povinnosti při uzavírání spotřebitelských smluv (povinnost informovat zákazníka a jeho možnost smlouvu následně zrušit). Jak již vyplývá z úvodu článku, spotřebitelské smlouvy nejsou žádným zvláštním typem smlouvy, jde o kterýkoliv typ smlouvy, např. smlouva kupní, smlouva o dílo. Zjednodušeně řečeno se jedná o smlouvy z každodenního života, kde jednou stranou je podnikatel (profesionál, znalý obchodu a práva) a druhou stranou neprofesionál, tedy spotřebitel. Spotřebiteli je potom zákonem poskytována zvýšená ochrana, bez ohledu na to, zda jsou příslušná ustanovení ve smlouvě uvedena, spotřebitel je zná nebo o nich vůbec ví.

Zákonná ochrana se v zásadě projevuje zejména v těchto hlavních bodech: Podrobné vymezení podmínek uzavírání smluv dalkovými prostředky (nákupy na internetu, zasílané objednávky, telefon ...), kdy obchodník je povinen předem poskytnout obsáhlé informace (své označení, smluvní podmínky včetně ceny, možnost zrušení apod.), další informace pak po uzavření smlouvy před dodáním (obě informační povinnosti by měly zajistit jasné povědomí spotřebitele o tom, u koho, co a jak nakoupil a kde bude řešit vady či jiné problémy), spotřebitel má právo ve stanovené lhůtě případně uzavřenou smlouvu zrušit i bez uvedení důvodu (platí ovšem určité výjimky, třeba logicky u zboží na zákazku);

Podrobné vymezení podmínek obdobného uzavírání smluv o finančních službách; Zákaz smluvního odchýlení se od zákona v neprospěch spotřebitele; Upřednostnění vždy výkladu pro spotřebitele příznivějšího; Zakázaná ujednání (nerovnovážná ujednání, např. omezení odpovědnosti dodavatele za smrt či újmu na zdraví, zásah do práv spotřebitele z vad či škody, nezávaznost ujednání jen pro dodavatele, možnost ukončit smlouvu jen pro dodavatele, závaznost podmínek spotřebiteli předem neznámých, možnost jednostranně měnit smlouvu pro dodavatele, mož-

nost manipulace s cenou pro dodavatele, nutnost splnění závazků spotřebitele i při nesplnění dodavatelem, možnost spekulativních převodů práv a povinností na straně dodavatele);

Podrobná úprava podmínek tzv. timesharingu (známá praxe, kdy je velice „výhodně“ nabízena nemovitost třeba v nějakém prázdninovém letovisku vždy na určitý termín v roce, smlouva se dle ujednání prakticky nedá ukončit a posléze spotřebitel zjistí, že „výhodnost“ je také diskutabilní).

Tento příspěvek nemá být podrobným výkladem o právní úpravě spotřebitelských smluv. Měl by čtenáře upozornit na to, že čím je uzavírání smlouvy rychlejší, na pohled jednodušší a pružnější, čím méně má k dispozici podkladů a potvrzení, tím větší rizika z toho mohou vyplývat. Proto se již od prvního kontaktu s obchodníkem musí chránit především sám, být obezřetný a nenechat se zmanipulovat k podepsání něčeho, čemu nerozumí. Ideální by bylo, kdyby si každou smlouvu, kterou uzavírá, pozorně přečetl a seznámil se především s povinnostmi, které mu vzniknou a také se sankcemi (např. smluvní pokuta). V některých případech se totiž může jednat o vysoké finanční částky a trocha nepozornosti a zbytečný spěch při uzavírání smlouvy může v budoucnu způsobit nemalé potíže, kterým bylo možné předejít důkladným prostudováním smlouvy. Pokud však již k něčemu podobnému dojde, je tento text zároveň informací či snad pouze připomenutím, že existuje zvláštní úprava stanovující určitou úroveň ochrany spotřebitele, která by mu mohla pomoci, od počátku na ní ale spoléhat nelze.

*Součástí vymezené problematiky jsou i smlouvy uzavírané na dálku (např. nakupování přes internet) a smlouvy uzavírané mimo provozovnu (podomní prodej), kterými se bude zabývat podrobněji následující článek*



*Příspěvky do právní poradny pro vás připravuje Mgr. Eva Nováková, advokátní koncipient kanceláře spolupracujících advokátů Hübnér, Marek, Plewa, Vojáček.*

## Pracovní příležitost ve firmách společnosti MOTOR JIKOV Group a.s.

### MOTOR JIKOV Strojírenská a.s., pracoviště Nové Hradky

#### TECHNOLOG

Požadavky:  
maturita, vyučen ve strojírenství výhodou  
znalost seřizování strojů SPT 16 a klasických obráběcích strojů  
programování NC soustruhu GOODWAY + TORNADO  
jednosměnný provoz  
zkušební doba 3 měsíce  
nástup ihned

### MOTOR JIKOV SLÉVÁRNA a.s., pracoviště České Budějovice

#### KONSTRUKTÉR VÝVOJÁŘ

Požadavky:  
VŠ strojní  
Praxe výhodou  
Znalost některého z 3D CAD systémů (výhodou NX CAD, CATIA)  
Znalost FMEA analýz, moderních metod a postupů vývoje konstrukce  
Znalost AJ nebo NJ na komunikační úrovni

Konstrukce a vývoj Al a Zn odlitků, sestav pro automobilový průmysl v 3D CAD systémech  
Vývoj konstrukce odlitků, včetně provádění, zajišťování simulací lití, pevnostních výpočtů a analýz, tvorba výkresové dokumentace

Jednání se zákazníky, práce v týmu technické podpory prodeje  
zkušební doba 3 měsíce  
doba určitá (možnost prodloužení)

#### TECHNOLOG SLÉVÁRNY HLINÍKU

Požadavky  
VŠ strojní  
Praxe a obor slévárenství - výhodou  
Strojírenská technologie  
Znalost AJ nebo NJ na komunikační úrovni

Technolog slévárny hliníku: technologie nízkotlakého lití hliníku  
zkušební doba 3 měsíce  
doba určitá (možnost prodloužení)

#### PROCESNÍ INŽENÝR SLÉVÁRNY HLINÍKU

Požadavky:  
VŠ strojní  
Zkušenosti s oborem vysokotlakého lití Al a automatizací výhodou  
Znalost procesních analýz (FMEA,..) a postupů zlepšování  
Znalost AJ nebo NJ na komunikační úrovni

Optimalizace procesu vysokotlakého lití Al, robotizovaných pracovišť  
Součinnost na optimalizaci následných operací na lince obrábění, automatizovaných montáží dílů pro automobilový průmysl  
zkušební doba 3 měsíce  
doba určitá (možnost prodloužení)

### MOTOR JIKOV Strojírenská a. s., pracoviště Soběslav

#### KONTROLOR JAKOSTI

Kvalifikační požadavky:  
min. SŠ vzdělání strojírenské  
praxe min. 3 roky  
pokročilá znalost výkresové a technologické dokumentace a norem  
měření 3D/CMM (Wenzel výhodou) – měření a vyhodnocení náměrů  
(délkové rozměry, rovinnost, rovnoběžnost, poloha prvku, kruhovovitost)  
schopnost tvorby programů výhodou, popř. měření dle CAD modelů

Požadované znalosti, orientace v problematice:  
znalost požadavků ISO norem  
orientace v oblasti metrologie, statistik  
schopnost samostatné práce  
orientace a znalosti v oblasti 3D/CMM

Soubor osobních vlastností a znalostí:  
komunikativnost  
týmově orientovaný  
schopnost prosadit se  
řidičské oprávnění (OA)  
uživatelské ovládání MS OFFICE  
znalost AJ nebo NJ výhodou

Nabízíme:  
možnost seberealizace  
být součástí mladého týmu s možností dalšího odborného růstu  
široké uplatnění v rámci celého holdingu  
další vzdělávání  
zaměstnanecké výhody

V případě zájmu o výše uvedená pracovní místa kontaktujte personální oddělení -  
Ivanou Janouškovou – tel. č. 381 504 105, email: ijanouskova@mjs.cz  
nebo Pavlínou Stifterovou – tel. č. 389 016 172, email: pstifterova@mjgroup.cz

# Zmizelé České Budějovice

Vážení čtenáři,

je dobré se občas zastavit a vzpomenout na minulost. Proto jsme pro vás na stránkách novin Monitor připravili seriál článků o zmizelých objektech Českých Budějovic. Otiskneme vždy dvě fotografie - historickou, na níž bude již neexistující objekt, a novodobou se zachycením stejného místa tak, jak jej známe nyní. Historické fotografie, které nás zavedou až do roku 1900, jsou převážně černobílé, to jim ale rozhodně neubírá na zajímavosti a autentičnosti. V našem seriálu určitě najdete i objekty, kolem kterých jste léta chodili, ale už si je třeba vůbec nevybavíte.



## ZÁLOŽNA

Na historickém snímku stojí na rohu náměstí a ulice U Černé věže dům s valbovou střechou, pozdně klasicistním průčelím, goticko – renesančním jádrem a nápisem ZÁLOŽNA. Snímek byl pořízen po roce 1891, kdy „Záložna českobudějovická“ dům koupila od Josefa Schiera a upravila pro potřeby peněžního ústavu. Záložna českobudějovická (dále jen Záložna) byla založena z podnětu českého spolku Beseda v roce 1864. Nejprve po oficiálním zahájení činnosti dne 17. 4. 1864 sídlila Záložna v domě předsedy správní rady Adolfa Jungmanna v Široké ulici. Potom se přestěhovala na náměstí do domu vedle Slunce, pak se usadila ve Stecherově domě v Divadelní ulici a ve zmíněném roce 1891 koupila Schierův dům na exponovaném místě na náměstí v pozadí s Černou věží. (Za Josefa Schiera byl dům, který míval renesanční štít, zvýšeno o patro.) Na současném snímku stojí v místě původní Záložny objekt České spořitelny a.s., který byl nově postaven ve stylu funkcionalismu po zboření secesní Záložny v roce 1934. Do roku 1936 byla postavena nová Záložna podle projektu mladých pražských architektů Bohumila Kněžka a Josefa Václavíka. Stavěly budějovické firmy bratři Petrášů a Augustina Teverného. Záložna byla k datu 7. 7. 1948 přeměněna na Státní spořitelnu. Název „záložna“ setrval ještě řadu let poté a objevuje se i dnes. Kořeny pojmů - záložna versus spořitelna - pochází ještě z období c. k., kdy Záložna na náměstí byla česká a spořitelna v Krajinské německá, čímž se rozdělovala i klientela. Česká spořitelna a. s. vznikla k 1. 1. 1991.

Texty a fotografie připravil Milan Binder, jeden z autorů knihy „České Budějovice zmizelé, aneb 100 porovnání zmizelých objektů se současným stavem“ (autoři Milan Binder a Jan Schinko). Více informací na [www.milanbinder.cz](http://www.milanbinder.cz).



## Zveme vás do divadla

Kdy jste byli naposledy v divadle? Máte chuť vytáhnout ze své skříně společenské oblečení a v krásném prostředí Jihočeského divadla strávit čas u veselé komedie, zamyslet se nad dramatickým životním příběhem nebo si poslechnout líbivé operní árie? Výběr je na vás. My vám nabízíme přehled představení na měsíc březen.

1.3.	19h	<b>Hledám děvče na boogie woogie</b> (hudební crazy komedie)
2.3.	19h	<b>Komunismus</b> (rudá love story)
3.3.	19h	<b>Kdo je tady ředitel?</b> (komedie)
8.3.	19h	<b>Utěšitel</b> (tragikomická groteska)
9.3.	19h	<b>Pefrect days</b> (komedie)
11.3.	19h	<b>Hledám děvče na boogie woogie</b> (hudební crazy komedie)
12.3.	19h	<b>Testosteron</b>
15.3.	19h	<b>Muž sedmi sester</b> (erotická groteska)
16.3.	19h	<b>Mam'zelle Nitouche</b> (opereta)
17.3.	19h	<b>Donaha!</b> (muzikálový hit)
18.3.	19h	<b>Kupec benátský</b> (hra)
19.3.	19h	<b>Don Giovanni</b> (opera o dvou dějstvích)
22.3.	19h	<b>Komunismus</b> (rudá love story)
23.3.	19h	<b>Rád to někdo horké?</b> (komedie)
24.3.	19h	<b>Don Giovanni</b> (opera o dvou dějstvích)
25.3.	19h	<b>Petrolejové lampy</b> (drama)
26.3.	19h	<b>Profilový večer opery JD</b> (koncert)
28.3.	19h	<b>Utěšitel</b> (tragikomická groteska)
29.3.	17h	<b>Petrolejové lampy</b> (drama)
30.3.	19h	<b>Kdo je tady ředitel?</b> (komedie)
31.3.	19h	<b>Petrolejové lampy</b> (drama)

## Hledám děvče na boogie-woogie



Hudební crazy komedie Hledám děvče na boogie-woogie. Zleva: Annie Dobrmanová - výrobkyně sýrů značky Dobrman - Dagmar Volfová, Alexandr Myška - výrobce sýrů značky Bernardýn - Josef Průdek, Marcela - jeho dcera - Eva Štruplová, Čížek - ředitel hotelu U Veselého kamzíka - Miloslav Veselý, Václav Nezbeda - pražský fotograf - Aleš Voráček, Zuzana - její neteř - Iva Hošpesová.

Foto: Michal Siroň

Noviny společnosti MOTOR JIKOV Group a.s. České Budějovice  
Ročník XV.  
VYDAVATEL: Vedení společnosti MOTOR JIKOV Group a.s.  
REDAKTORKA: Bohdana Mrkáčková  
ADRESA REDAKCE: Kněžskodvorská 2277/26, 370 04 České Budějovice,  
tel.: 721 728 054  
TECHNICKÁ PŘÍPRAVA: FP Print, s.r.o., České Budějovice  
TIŠK: JAVA Třeboň

Podávání novinových zásilek povoleno s.p. Česká pošta, ředitelstvem odštěpného závodu jižní Čechy v Českých Budějovicích.

MJG