



MAGAZÍN
SPOLOČNOSTI
KINEKUS
JAR 2013

K

záhrada

PREDSTAVENIE
SPOLOČNOSTI

FRANCHISING

ZÁHRADNÝ
NÁBYTOK

náradie

do záhrady

LightED

professional

Výhody LED žiaroviek

- Vysoká životnosť
- Nízky príkon - vysoká úspora energie
- Možnosť stmievať, časté spínanie
- Odolnosť voči nárazom, vibráciám
- Malá produkcia nežiaduceho tepla
- Farebná rozmanitosť - rôzne farebné odtiene
- Rôzne vyžarovacie stupne
- Veľmi rýchla odozva - rýchlo sa rozsvietia
- Neobsahujú ťažké kovy - EcoFriendly

Porovnanie rôznych typov žiaroviek

Svetelný tok	Klasická žiarovka	Úsporná žiarovka	LED žiarovka
Lumen	Watt	Watt	Watt
450	40	9-13	5
800	60	13-15	8
1100	75	18-25	10-12
1600	100	23-30	13-16
2600	150	30-55	25-28

Výpočet návratnosti a úspor

	Klasická žiarovka	LED žiarovka
Príkon	40 W	5 W
Prevádzková doba (hodín/deň)	5	5
Spotreba za rok (KWh)	73	9,1
Cena za 1 KWh (sadzba DD2 pre r.2012)	0,15 €	0,15 €
Spotreba za rok	10,95 €	1,36 €
Ročná úspora	0 €	9,59 €
Návratnosť (v rokoch)	0	1
Nákupná cena žiarovky	0,40 €	10 €
Životnosť (hodín)	1.000	30.000
Náklady za dobu životnosti 30.000 hodín	180 €	22,50 €
Úspora za životnosť 30.000 hodín	0 €	157,50 €

Farebná teplota 2 700 K
teplé biele svetlo
na oddych

Viac ako 4 000 K
studené biele svetlo
vhodnejšie na prácu



Výber žiarovky - závit



E27



E14

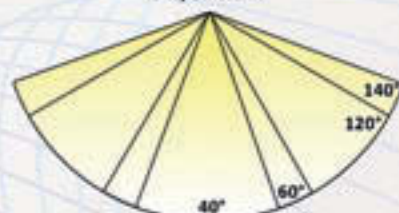


MR16



GU10

Uhly svietenia



Šetrite dôsLEDne



OBSAH JAR 2013

- 04 **PREDSTAVENIE SPOLOČNOSTI KINEKUS:**
NAŠE OBCHODY BY MALI FUNGOVAŤ
AKO GENERÁTORY POZITÍVNYCH EMÓCIÍ
- 06 **HISTÓRIA... A SÚČASNOSŤ**
- 07 **PREDAJ:**
50 OTÁZOK PRE LEPŠÍ PREDAJ ZA PULTOM
- 08 **OBCHODNÍCKE OKIENKO:**
FRANCHISINGOVÝ KONCEPT KINEKUS
- 10 **PREDSTAVUJEME:**
ODDELENIE PREDAJA VEĽKOOBCHODU KINEKUS
- 11 **NÁŠ TÍM:**
ZUZANA KRAJČÍKOVÁ: BAVÍ MA,
ŽE MA PRÁCA POSÚVA DOPREDU
- 12 **MOTORISTOM:**
KINEKUS ČERPACIE STANICE
- 14 **VYBRANÍ PARTNERI:**
UNIDOM SI SPOLUPRÁČU
S KINEKUSOM POCHVALUJE
- 15 **ZÁHRADA:**
MALÉ ŠPINAVÉ TAJOMSTVO
... ALEBO ČO SPÔSOBUJÚ BAKTÉRIE Z PÔDY?
- 18 **ZÁHRADNÁ TECHNIKA:**
IDEME DO BOJA S TRÁVOU
- 20 **ZÁHRADNÝ NÁBYTOK:**
MYSLÍME NA VAŠE POHODLIE
- 22 **RADY A TIPY:**
ZÁHRADA NA JAR
- 24 **RECEPTY:**
TORTY
- 25 **OSVETLENIE:**
VÝHODA LED ŽIAROVIEK
- 26 **ZÁBAVA**

K MAGAZÍN 01/2013

VYDAVATEL: KINEKUS s.r.o., Rosinská cesta 13, 010 08 Žilina

REDAKCIA, PRODUKCIA: PART agency, a.s., **LAYOUT A ZLOM:** studio JAM Praha, PART agency, a.s.

VYCHÁDZA: 11. 3. 2013, **MIESTO VYDANIA:** Žilina

EVIDENCIA: MK ČRE 18345, Prípadné zmeny cien a tlačové chyby vyhradené

Milí priatelia,

veľmi sa teším, že môžete spolu so mnou čítať prvé číslo K magazínu, ktoré práve držíte v rukách, lebo to znamená, že dielo sa podarilo a prvé číslo je na svete.



Nerobíme si ambície spraviť diery do sveta, ale radi by sme vám priniesli zopár užitočných informácií, ktoré vám pomôžu pri používaní výrobkov z našich obchodov. Veríme, že správny výber výrobku a príslušenstva vám pomôže ušetriť peniaze a uľahčí vám život.

Chceme vám priniesť pohľady a názory ľudí aj z druhej strany pultu. Tých, ktorí tam dennodenne pracujú a snažia sa robiť svoju prácu čo najlepšie. Dávajú do nej všetok svoj um aj srdce, lebo ju chápu ako svoje poslanie a povolanie, ktoré vyžaduje celého človeka. Zákazníci prichádzajú s rozličnými emóciami a často sa snažia svoje problémy ventilovať práve na predavačoch, lebo človeku sa akosi „lepšie dýcha“, keď môže svoje starosti a zlú náladu hodiť na niekoho iného.

Dost' bolo zlých správ! Určite aj vy máte plné zuby negatívnych informácií, ktoré sa na nás valia zo všetkých strán, vrývajú sa človeku do hlavy a nedajú sa vypudíť...

K MAGAZÍN chceme robiť trochu inak, chceme, aby bol pozitívny. Prečo? Práve preto, aby sme vytlačili a zmenšili to negatívne, čo na nás číha na každom rohu. Chceme šíriť dobré správy, lebo život je príliš krátky na to, aby sme si ho kazili a otravovali negatívami a zlou náladou. Všetci v hĺbke srdca túžime po šťastí, ale čo to vlastne je? Určite nie kopa peňazí, nepotrebných vecí, majetky a úšklabok na tvári – pozrite, čo všetko mám.

Ja si myslím, že šťastím je každý deň, ktorý sa nám podarí presvetliť svojim blízkym, vyčariť úsmev na tvári človeku, ktorého stretneme, podať pomocnú ruku niekomu, kto to práve potrebuje, vypočuť si niekoho, kto sa potrebuje pohovárať, zahrať sa s deťmi, vidieť okolo seba kvety, počúvať vtákov a všímať si život v celej jeho rozmanitosti a vybrať si z toho vždy to, čo nás pozitívne naladí a pohladí po duši.

Viem, že je to ťažké dosiahnuť, ale spolu to dokážeme a preto privítam každý dobrý nápad, úvahu alebo príbeh, o ktorý sa chcete podeliť. Radi uverejníme aj vaše skúsenosti pri používaní našich výrobkov, aby sme spoločne vytvorili kúsok dobrého sveta, ktorý budeme pomaly okolo seba rozširovať.

**KDEKOL'VEK IDETE,
ZOBERTE SI SO SEBOU
ÚSMEV.**



NAŠE OBCHODY BY MALI FUNGOVAŤ AKO GENERÁTORY POZITÍVNYCH EMÓCIÍ

ŠTEFAN SÚKENÍK hovorí, že nápad vytvoriť úspešnú slovenskú sieť maloobchodných predajní, ale aj veľkoobchod s domácimi potrebami s názvom Kinekus, sa zrodil v hlave 14-ročného chlapca. Išiel za svojím cieľom a chlapčenský sen sa stal realitou. Hovorí, že pre úspech si treba veriť a tvrdo a poctivo pracovať.

PREDSTAVTE NÁM SPOLOČNOSŤ KINEKUS, KTORÚ STE VYBUDOVALI.

Kinekus je pre mnohých známa firma. Na trhu sme 22 rokov. Našou hlavnou aktivitou je predaj domácich potrieb, náradia, potrieb do záhrady, záhradného nábytku, kachlí a sporákov na vykurovanie pevným palivom. Vznikli sme v roku 1991, pôvodne ako výrobná firma. Vyrábali sme hračky z dreva. K tomu boli potrebné nástroje, ktoré však neboli dostupné. Preto som si ich začal dovážať. Keďže takých výrobcov bolo viac, dovážal som aj pre nich. Postupne obchod začal prevažovať nad výrobou, až sa stal našou hlavnou činnosťou.

KAM AŽ STE SA ROZRÁSTLI? KDE VŠADE FUNGUJETE?

Prvý obchod a sklad sme mali v Kysuckom Novom Meste a Rudine. Neskôr pribudla predajňa a veľkosklad v Žiline. Kinekus tvoria tri divízie. Jedna sa zaoberá maloobchodnou činnosťou. Prevádzky máme v Žiline, v Trenčíne, Bratislave, Ružomberku a franchisingové predajne v Martine, Prievidzi a Púchove. Druhá a hlavná časť, ktorá funguje od roku 1991, je zásobovanie obchodu – Kinekus veľkoobchod. Zásobujeme obchody po celom Slovensku. Máme tisíc aktívnych odberateľov. Tretia časť, ktorá pribudla neskôr, je zahraničný obchod – Kinekus Slovakia. Zaoberá sa importom a exportom výrobkov z Ázie, Európy, Ruska, ale exportujeme aj do Čiech a Poľska.

AKO PRIŠLO K TOMU, ŽE STE SA ZAČALI ZAOBERAŤ PRÁVE TOUTO ČINNOSŤOU?



VIZITKA >

Meno, titul: **ŠTEFAN SÚKENÍK, ING.**
 Vek: **46**
 Miesto narodenia: **ŽILINA**
 Bydlisko: **KYSUCKÉ NOVÉ MESTO**
 Vzdelanie: **VYSOKOŠKOLSKÉ**
 Firma: **KINEKUS**
 Funkcia: **MAJITEĽ**
 Počet zamestnancov: **80**
 Najväčší úspech: **KRÁSNA RODINA, NEPRETRŽITÝ
22 ROČNÝ RAST FIRMY A JEJ ZAMESTNANCOV**
 Stav: **ŽENATÝ**
 Deti: **7**

Kinekus vznikol pred viac ako 30 rokmi v hlave 14-ročného chlapca v hlbokom socializme, ktorý si povedal, že raz vybuduje úspešnú firmu, ktorá sa bude volať Kinekus. Postupne vo mne tá myšlienka dozrievala. Po skončení vysokej školy som začal s výrobou a potom s obchodnou činnosťou.

PŔSOBÍ TO AKO SPLNENÝ SEN A ÚSPEŠNÝ PRÍBEH.

Keď si človek vytýči cieľ, vôbec nezáleží, či má alebo nemá prostriedky. Ak za svojím cieľom systematicky ide, tak ho dosiahne. Ja pochádzam zo 7

SILA JE V ČLOVEKU. AK MÁ VIERU A IDEU, O KTOREJ VIE, ŽE JE SPRÁVNA, KEĎ NEROBÍ PODVODY, NEKLAME, NEPODVÁDZA, TAK SA MU JEDNODUCHO BUDE DARIŤ.

detí, nevlastnili sme žiadne majetky, nič som nesprivatizoval, celú činnosť som postavil len na myšlienke slúžiť ostatným.

AKO STE ZAČÍNALI?

S jednou vrtáčkou a vrtáčkovými nadstavcami v podobe píly, brúsky, hoblika a lupienkovej píly. Zamestnával som sám seba. Keď som skončil školu, nastúpil som najskôr do ZVL. Tam sme mali s manželkou prislúbené absolventské miesta. Dostal som nástupný plat 1 500 korún, ktorý sa mi po dvoch rokoch zvýšil na 2 500 korún. Prenájom slobodárky, kde sme s manželkou a tromi deťmi žili, stál 1 500 korún, takže príliš sa z jedného platu vyžiť nedalo. Osemhodinovú pracovnú dobu som nepoznal. Po návrate zo zamestnania som pokračoval prácou v dielni, ktorú som mal v garáži. Zvykol som si pracovať podstatne viac ako ostatní, až sa mi podarilo na lízing kúpiť auto. Platil som lízing 7 700 korún mesačne a v zamestnaní som zarábala 2500 korún. No keďže mi ho často „obdivovali“, každú chvíľu som na ňom mal niečo odlomené alebo poškrábané. Parkoval som totiž pred slobodárkou. Nakoniec ma z fabriky prepustili, pretože som na poradách kritizoval vedenie pre nezmyselné plytvanie. Otvorene som vystúpil, ako to bolo so zvyšovaním plátov, keď deklarovali, že priemerne sa zvýšili o 1 500 korún, pritom robotníkom na dielni dokázateľne o 150 korún. Takže mi vyšlo, že manažment si zvyšoval plat o desiatky tisíc. Musel som odísť.

TAKŽE STE SA MUSELI ZAČAŤ ŽIVIŤ SÁM?

To bol prechod, kedy je človek nútený opustiť pravidelný príjem a ísť do rizika, že ak mi neuhradia faktúry, nebudem mať príjem a nebudem mať čo dať deťom. Bol som si však istý, že poctivou prácou v každej oblasti sa človek užije. Len ľudia nechcú byť vytrvalí a nechcú pracovať na sto percent. Je lepšie prácu kamuflovať a tváriť sa, že je vykonaná, len aby som si nespotal chrbát. Toto je problém ľudí, ktorí nadávajú, že zarábajú málo, ale v podstate zarábajú adekvátne vykonanej práci, len to si nikto nechce pripustiť, lebo je ľahšie na prácu nadávať ako ju poriadne robiť.

MALI STE OD ZAČIATKU JASNÚ PREDSTAVU, ČO CHCETE DOSIAHNUŤ?

V štrnástich rokoch som nevedel presne, s akým sortimentom budem robiť. Vykryštalizovalo sa to postupne s tým, že po revolúcii sa obchod na Slovensku rozšpyal. Síce prišli hypermarkety, ktoré ponúkali všetko a nič, a mali aj určité akcie zo sortimentu domácich potrieb, ale stále tu chýbali tradičné obchody, na ktoré boli ľudia 40 rokov zvyknutí, v ktorých dostali všetko. Od lyžičky, až po miešačku. Kinekus nadviazal na túto tradíciu. Aj keď začiatky boli veľmi ťažké. Keď sme chceli otvoriť prvý čaromarket domácich potrieb v Žiline, banky sa nám obracali chrbtom. Tvrdili, že nás konkurencia prevažuje a že nemáme šancu uspieť. Ja som tej myšlienke veril. Poznali sme zákazníkov, vedeli sme, čo potrebujú a očakávajú. Vedel som, že nadnárodné reťazce majú svoj štýl a aj keď sa budú snažiť prispôbiť lokálnemu trhu, nikdy to nezvládnu tak, ako to bolo v tradičných domácich potrebách.

BOLO VÁM NIEKEDY AJ ŤAŽKO? KEĎ STE SI MYSLELI, ŽE BY BOLO LEPŠIE SA NA VŠETKO VYKAŠĽAŤ?

Áno, takých chvíľ bolo veľa. Napríklad v začiatkoch, keď som mal auto na lízing, platil som 3-násobok mesačného platu a mal som haváriu. Tri mesiace som nemal auto, musel som splácať lízing a oprava stála viac, ako nové auto. Bol to krutý čas, kedy sme sa nevedeli dostať k preplateniu poisťovnej udalosti. Musel som si požičať od priateľov.

ČO VÁM DALO SILU ĎALEJ POKRÁČOVAŤ?

Sila je v človeku. Ak má vieru a ideu, o ktorej vie, že je správna, keď nerobí podvody, neklame, nepodvádza, tak sa mu jednoducho bude dariť. Moja najväčšia firma je doteraz fyzická osoba, kde ručím celým svojím majetkom. Treba veriť svojej myšlienke. V obchode sú cykly. Ak človek nevydrží pokles, tak sa nedočká ani rastu. Treba byť trpezlivý a vytrvalý a úspech sa dostaví.

AKÉ MÁTE PLÁNY DO BUDÚCNOSTI?

Otvorili sme franchisingové predajne, čerpacie stanice. Teraz rozširujeme predajňu v Ružomberku. A čo ďalej? Radi by sme našli dobrých partnerov pre ďalšie franchisingové predajne.

ČO JE NAJVÄČŠÍM BOHATSTVOM VAŠEJ FIRMY?

V prvom rade sú to ľudia, lebo ľudia tvoria obchod. Ak nebudete mať zdatný a ľudský personál, budete mať problémy. Sme veľmi nároční pri výbere ľudí, ale máme veľmi nízku fluktuáciu. Ľudia, ktorí chcú pracovať, majú u nás dvere otvorené. Musia však presvedčiť, že o prácu majú skutočne záujem a sú ochotní dať do nej niečo zo seba. Obchod je o emóciách a bol by som rád, keby naše predajne fungovali ako generátory pozitívnych emócií a zdvihli emóciu celého národa. Vo firme Kinekus nie je kariérny strop. Manažérov neťaháme zvonku, vychovávame si ich sami. Každý má šancu dostať sa aj na najvyššiu pozíciu.

ČÍM VÍTAZÍTE NAD KONKURENCIOU?

Je to v prvom rade skladbou sortimentu a veľmi prístupnými cenami. Cenová úroveň našich výrobkov je podstatne nižšia, ako u konkurencie.

MÁTE PODNIKATEĽSKÝ VZOR?

Je ich viac. Čo sa týka poctivosti a dôslednosti práce, je to Tomáš Baťa. Dokázal vypracovať a zdokonaľiť systém, ako vyrobiť kvalitnú obuv za dobrú cenu. Dokázal motivovať ľudí k vysokým výkonom a za kvalitnú prácu dostávali dobré zárobky.

KDE VIDÍTE SVOJU FIRMU O DVADSAŤ ROKOV?

Máme veľa ohlasov, od zákazníkov z celého Slovenska, že by privítali Kinekus aj v ich meste. Preto by som rád sieť predajní Kinekus rozšíril po celom Slovensku. Vidím to tak, že Kinekus by mohol byť v každom okrese.

VENUJETE SA AJ CHARITATÍVNYM VECIAM?

Od samého začiatku podporujeme ľudí, ktorí si to zaslúžia. Či už deti v detských domovoch, alebo sociálne slabé rodiny a hendikepovaných ľudí.

Podporujeme aj historické a kultúrne pamiatky, podujatia a športové hry pre deti, aby mali správne využitý čas a nedostávali sa na nesprávne chodníčky. ◀

TEXT MICHAL FILEK



OVERENÉ PRAXOU, TOTO
PLATILO PRED 100 ROKMI.
PLATÍ TO AJ DNES?

50 OTÁZOK PRE LEPŠÍ PREDAJ ZA PULTOM

**Je asi päťdesiat vecí, ktoré má
poznať každý predavač za pultom.**

**Povieme vám ich vo forme
zaujímavých otázok. Až budete
môcť na všetky tieto otázky
odpovedať »áno«, tak budete
dobrým predavačom za pultom,
ktorý bude mať vždy úspech
v akomkoľvek obchode.**

**Skúste, či môžete tak odpovedať
na týchto prvých šesť.**

1. PRICHÁDZAM DO OBCHODU VČAS?

Prvou vecou, ktorú sa musí naučiť každý, kto chce mať v podnikaní úspech, je presnosť. Bez presnosti ostane v ťažkostiach podnik i zamestnanec. Predavač za pultom, ktorý prichádza vždy včas, získa si povesť, že je možné sa na neho spoľahnúť. Svojím príchodom získavame každé ráno dobrú alebo zlú známku, čo je prvá vec, ktorú je potrebné si zapamätať.

2. DBÁM NA SVOJ VZHĽAD?

Každé ráno začínate svoju prácu a každé ráno tiež veľa záleží na tom, ako na tomto začiatku vyzeráte a ako sa cítite. Než uplynú otváracie hodiny, bude vás vidieť mnoho ľudí. Ak vyzeráte vkusne, čisto a priateľsky, tak sa skôr zastavia pri vašom pulte a tak im ľahšie predáte.

Nie sú to len šaty, ktoré robia gentlemana, ale aj rôzne malé drobnosti, ako starostlivo čisté

nechty, dobre ošetrované zuby a náležite učesané vlasy. Preto predavač za pultom musí dbať ďaleko viac na svoj vzhľad než úradník v kancelárii.

3. UDRŽIAVAM SVOJ SKLAD V PORIADKU A CHRÁNIM HO PRED POŠKODENÍM ALEBO ZAŠPINENÍM?

Máte na starosti sklad, ktorý má cenu niekoľkých stoviek alebo i tisícok eur. Ak sa nebudete oň starať, tak vznikne určite škoda. Niečo môže byť aj ukradnuté, lebo sú ľudia, ktorí sa krádeže neštítia. A môže byť tovar aj poškodený, čím sa jeho cena podstatne zníži.

Pokiaľ to ide, udržiajte svoj tovar tam, kde ho je dobre vidieť. Tovar, ktorý ide najlepšie na odbyt, má byť tam, kde je najviac vidieť. Po skončení predaja dajte vždy ihneď všetko na správne miesto. Ak robí túto prácu niekto iný za vás, tak sa aspoň presvedčte, či bola vykonaná poriadne.

4. PREZRIEM SI VŽDY PORIADNE VŠETOK NOVÝ TOVAR?

Hneď, ako príde do vášho oddelenia nový tovar, je potrebné si ho náležite prezrieť. Možnože je práve taký ako starý, ale tiež je možné, že nie je. Práve preto je potrebné si ho prezrieť a preštudovať.

Ak dostanete do svojho skladu nejaký tovar za vyššiu cenu, máte sa opýtať vedúceho, prečo je označený vyššími cenami, lebo sa vás na to budú pýtať aj zákazníci. Ak sa poučíte vždy o novom tovare, budete vedieť o ňom informovať a dobre poučiť aj zákazníkov.

5. PRIVÍTAM KAŽDÉHO ZÁKAZNÍKA VLÚD- NYM ÚSMEVOM?

Kto sa nevie usmievať, nepatrí vôbec za pult. Musíte privítať každého zákazníka vlúdne

a priateľsky a na to sa najlepšie hodí neprehnatý úsmev.

Kto vyzerá unudený, ľahostajný, nepriateľský alebo príliš dôstojný, tomu sa bude vždy zle predávať. Ľudia, ktorí prichádzajú nakúpiť do obchodu, nie sú žiadni cudzinci. Sú to priatelia vášho obchodu a preto má byť s nimi tak zaobchádzané ako s priateľmi. To je železné pravidlo, ktoré nepozná výnimky.

Ak ide zákazník k vám, máte mať radosť a má to byť tiež na vás vidieť. Má to byť vidieť i na vašej tvári i na vašich spôsoboch. Ak ste hanblivý „od prírody“, musíte sa tejto hanblivosti zbaviť, lebo inak by z vás nebol nikdy dobrý predavač alebo predavačka.

6. OBSLUHUJEM SVOJICH ZÁKAZNÍKOV OCHOTNE A RADOSTNE?

Sú tiež takí predavači — ale častejšie predavačky — za pultom, ktorí ukážu zákazníkovi čo najmenej a hovoria čo najmenej, aby tak zákazník bol čo najskôr preč. Ak ide zákazník preč bez toho, aby kúpil, tak si spokojne vydýchnu.

Ak sú vám zákazníci niečím nepríjemným, tak si môžete byť úplne istý, že budete mať ako predavač za pultom i ako obchodník ťažký život. Každý zákazník je pre vás príležitosť pre zvýšenie obratu i zisku. Každý má byť pre vás i príležitosťou, aby ste ukázali, ako viete predávať. A kto sa nechce chytiť príležitostí, a kto ich nevíta, ten to nikdy nikam nedotiahne.

Máte obsluhovať svojich zákazníkov ochotne i radostne nielen z hľadiska obchodu, ale i zo svojho vlastného. Závisí od nich priamo i váš plat a získanie ďalších znalostí a zručností. Predávanie za pultom nie je len o ružiach, ale musíte vedieť vidieť práve tie ruže a nielen trne. ◀





FRANCHISINGOVÝ KONCEPT KINEKUS

Viete, čo je to franchising? Je to systém, ktorý spoločnosť KINEKUS využíva pri spolupráci so svojimi obchodnými partnermi. A veľmi úspešne.

Prečítajte si, v čom je jeho podstata.

Franchising (frenčajzing) je marketingový odbytový systém tovarov, služieb alebo technológií, ktorý je založený na úzkej a trvalej spolupráci medzi právne a finančne samostatnými a nezávislými subjektmi, poskytovateľom franchisingu a jeho prijímateľmi. Poskytovateľ franchisingu dáva svojim prijímateľom franchisingu právo a udeľuje povinnosť vykonávať činnosť v súlade s jeho franchisingovou koncepciou.

Toto právo oprávňuje a zaväzuje prijímateľa franchisingu za priame alebo nepriame poplatky používať obchodné meno, obchodnú značku alebo značku služieb, obchodné a technické metódy, procedurálny systém a iné práva priemyselného alebo duševného vlastníctva poskytovateľa franchisingu. Predmetom franchisingu môže byť aj know-how, obchodná a technická podpora poskytovateľa v rámci a na

základe podmienok uvedených vo franchisingovej zmluve, písomne uzavretej na tento účel obidvoma stranami.

Celosvetovo je dokázané, že podnikanie formou franchisingu je 6-krát úspešnejšie ako samostatné podnikanie bez takéhoto konceptu.

Cieľom franchisingového konceptu KINEKUS je pôsobiť profesionálne na zákazníka, osloviť ho príjemným, moderným štýlom, konkurenčnou cenovou politikou zameranou na skutočné potreby zákazníka a širokým výberom sortimentu. Zámerom všetkých partnerov franchisingového konceptu KINEKUS je vybudovať silnú, známu a vyhľadávanú sieť predajní domácich potrieb.

Franchisingový koncept KINEKUS prináša od r. 2008 jedinečný slovenský franchisingový predaj domácich potrieb. Úspešne sa nám podarilo zapracovať kompletné know-how do pre-



PODNIKANIE FORMOU FRANCHISINGU JE 6-KRÁT ÚSPEŠNEJŠIE AKO SAMOSTATNÉ PODNIKANIE BEZ TAKÉHOTO KONCEPTU.

FRANCHISINGOVÝ PARTNERI KINEKUS





vádzkovej príručky, ktorú vlastní každý franchisant. V roku 2010 sme spísali všetky skúsenosti, ktoré spoločnosť a jej ľudia získali za 20 rokov úspešnej existencie, aby sme sprístupnili náš úspech ďalším ambicióznym podnikateľom.

Sortiment konceptu zahŕňa domáce potreby, železiarstvo, ručné aj elektrické náradie, záhradné a stavebné náradie, potreby pre dom, byt, stavbu, dielňu a záhradu, elektrospotrebiče a ďalších viac ako 20-tisíc položiek.

V období rokov 2010 až 2012 sme úspešne otvorili tri moderné, veľké franchisingové predajne v Prievidzi, Púchove, Martine a ďalšie pripravujeme. Tým sme začali budovať franchisingovú sieť maloobchodných predajní s domácimi potrebami KINEKUS, ktorá môže pomôcť v raste vám ako aj vašej prevádzke.

Koncept KINEKUS ponúka viac ako 20 ročné skúsenosti z oblasti predaja domácich potrieb. Ďalej ponúka vyškolenie zamestnancov, ľahko zapamätateľné logo a dizajn prevádzok. K dispozícii je kompletne spracované know-how, poradenstvo pri zriaďovaní prevádzky a naskladňovaní tovaru. Zastrešuje silný, celoplošný marketing, centrálny systém zásobovania a objednávaní tovaru vrátane katalógu dodávateľov, s ktorými sú dojednané výhodné podmienky.

FRANCHISINGOVÝM PARTNEROM SA MÔŽE STAŤ LEN TEN,

- ▶ kto má rád prácu v obchode,
- ▶ kto má vzťah k ponúkanému sortimentu,

- ▶ kto má kapitál potrebný pre otvorenie prevádzky,
- ▶ kto má priestor pre prevádzku v mestách s počtom obyvateľov viac ako 15 000 a spádovou oblasťou minimálne 50-tisíc obyvateľov.

MUSÍ SPLŇAŤ AJ NASLEDOVNÉ POŽIADAVKY NA PRIESTOR:

- ▶ predajná plocha minimálne 250 m² + priestor pre zázemie a sklad,
- ▶ vysoká frekvencia zákazníkov, blízkosť obchodných centier je výhodou,
- ▶ vlastné parkovisko podľa veľkosti predajne, bezbariérový prístup a priestor na prízemí,
- ▶ prevádzka v 30-minútovej dojazdovej vzdialenosti od bydliska franchisanta.

Musíme si uvedomiť, že najdôležitejším faktorom boli, sú a vždy budú spokojní zákazníci. Netreba zabúdať ani na to, že nákupné rozhodovanie a správanie zákazníka je podmienené viacerými faktormi. Veľkým faktorom vplyvu, prostredníctvom ktorého sa spoločnosť KINEKUS snaží osloviť a presvedčiť zákazníka, je budovanie úspešnej značky.

Zákazník vníma všetky predajne, vrátane franchisingových predajní, ako predajne KINEKUS, ktoré sú označené jedným logom, zahŕňajú rovnaký sortiment a rovnaký profesionálny prístup zamestnancov. Rozdiel si môžu všimnúť jedine pri bližšom skúmaní pokladničného bloku alebo označení prevádzky, ktoré sa nachádza na vstupných dverách. ◀

NIČO Z HISTÓRIE ▶

V historických zmienkach sa dozvedáme o americkom cestujúcom obchodníkovi Albertovi Singerovi (zakladateľ Singer Sewing Machine Company), ktorý mal v roku 1860 právo predávať svoje šijacie stroje na vlastný účet a vo vlastnom mene. Mnohí sa domnievajú, že Albert Singer bol iniciátorom franchisingu. Singer ako prvý franchisor vypracoval prvé franchisingové zmluvy. Tieto dokumenty sa stali základom pre moderné verzie franchisingových dohôd.

PRVÉ SVETOZNÁME FRANCHISINGOVÉ REŤAZCE:

- ▶ Kentucky Fried Chicken vznikol v roku 1930
- ▶ Dunkin Donuts vznikol v roku 1950
- ▶ Burger King vznikol v roku 1954
- ▶ McDonald's vznikol v roku 1955



NAJDÔLEŽITEJŠÍM FAKTOROM BOLI, SÚ A VŽDY BUDÚ SPOKOJNÍ ZÁKAZNÍCI.





ODDELENIE PREDAJA VEĽKOOBCHODU KINEKUS

Oddelenie predaja tvoria štyri sympatické dámy. Každá z nich má na starosti jeden región – východ, sever, stred Slovenska, západ s Bratislavou.

S tarajú sa o to, aby objednávky a požiadavky zmluvných odberateľov (obchodníkov) boli čo najskôr a čo najúplnejšie splnené, aby bol zákazník spokojný, dostal tovar za dohodnuté ceny a pravdaže, aby za tovar aj zaplatil. Je to náročná a kreatívna práca s ľuďmi. V Kinekuse ju vykonávajú ženy na svojom mieste. Aby ste ich spoznali aj vy, položili sme im po päť rovnakých otázok.

1. Kto je váš najobľúbenejší vedúci a kolega?
2. Na čo sa v práci tešíte?
3. Koľko, alebo čo by vám musela konkurencia ponúknuť, aby vás získala?
4. Čo si najviac vážite na svojich kolegyniach?
5. Ktorý je váš najobľúbenejší sortiment, čo rada predávate?

IVANA SZKANDEROVÁ, ŽILINA, v Kinekuse pracuje 16 rokov

1. Vedúceho mám len jedného, Janka Súkeníka a je teda zároveň aj môj obľúbený ☺. Kolegov mám rada všetkých, ale najbližšia mi je Zuzka Krajčíková.

2. Na dobré výsledky, dobré objednávky, dobré vzťahy so zákazníkmi a aj s kolegami. Rada chodím do práce, sme dobrý kolektív a rozumíme si. Keď chodí človek do práce rád, dobre ju aj vykonáva.

3. Určite by som nešla ku konkurencii. Som tu dlho a som lojálna. Aj keby som niekedy odišla, určite by to nebolo ku konkurencii.

4. Ich prístup k práci, zodpovednosť a že sú kamarátske. Máme viac kolegov, ale my štyri z odbytu si vždy pomôžeme, podržíme sa.

5. Domáce potreby. To je niečo, čomu rozumiem. Stavebné náradie a železiarstvo si musím viac našťudovať.

ZUZANA KRAJČIKOVÁ, KRASŇANY, v Kinekuse pracuje 15 rokov

1. My sme hlavne dobrý kolektív. Nevieť povedať jedného.

2. Vždy ma posúva, keď sa mi podarí urobiť dobré objednávky, keď presvedčím zákazníka, aby si od nás niečo kúpil. Skrátka, keď urobím dobrý obchod.

3. Mám tu dosť zaujímavé finančné ohodnotenie, asi by som nikde lepšie nenašla.

4. Máme otvorené vzťahy. Keď sa nám niečo nepáči, vieme si to odkomunikovať. Pomáhame si navzájom. Práca je náročná a keby sme boli všetky individualistky, odrazilo by sa to aj na výkonoch.

5. Kuchynka mi je bližšia ako náradie, ale snažím sa, aby som o každom sortimente vedela čo najviac. Musím zákazníčkovi tovar opisovať cez telefón a to je náročné, aby som ho presvedčila a aby si to vedel predstaviť.

ALENA MEHLYOVÁ, ŽILINA, v Kinekuse pracuje 8 rokov

1. Môj priamy vedúci je Janko Súkeník a on je zároveň aj najobľúbenejší ☺. Všetky štyri kolegyně spolu dobre vychádzame.

2. Najviac sa teším na zákazníkov. Každý z nich je iný, každý deň je iný, každá situácia je iná. Rada s nimi komunikujem.

3. Nevieť si to predstaviť. Nevieť... Jachtu? Chalupu? Ostrov?

4. Že to so mnou vydržia.

5. Podľa sezóny. V lete sú to nábytky, v zime sporáky.

MÁRIA SÚKENÍKOVÁ, ZBYŇOV, na veľkoobchode pracuje 3 roky, celkovo 7 rokov

1. Mám rada všetky kolegyně, aj vedúcich. Vychádzame spolu dobre.

2. Teším sa na to, čo zažijem v práci. Po telefóne zažijeme rôzne, aj úsmevné zážitky. Teším sa na ľudí v práci, aj na ľudí, s ktorými telefonujem.

3. Som tu spokojná, neodišla by som za nič na svete.

4. Úprimnosť a ochotu pomôcť.

5. Asi kuchynka, rôzne hrnceky, tanieriky, misky. <

ZUZANU KRAJČÍKOVÚ BAVÍ, ŽE JU PRÁCA POSÚVA DOPREDU

Jednou z najskúsenejších pracovníčok odbytu je Zuzana Krajčíková z Krasnian. Vo firme je už 15 rokov, baví ju práca s ľuďmi, oceňuje, že tu rastie nielen profesne, ale aj osobnostne. A tiež to, že má tolerantného manžela, aby mohla pracovať keď treba aj dlhšie.



AKO STE SA ZAMESTNALI V KINEKUSE?

Pred pätnástimi rokmi po materskej dovolenke sa mi naskytna táto pracovná príležitosť. Bolo to pre mňa vtedy niečo úplne nové. Som totiž vyučená strojárka a v minulosti som pracovala v ZVL. Nevedela som, čo je dodací list, čo je to faktúra. Nemala som žiadne znalosti o obchode. Keď ale človek chce, všetko sa naučí. Učia ma aj samotní zákazníci.

CHODÍTE DNES DO PRÁCE RADA?

Práca ma baví. Každý deň je o niečom inom. Žiaden stereotyp. Posúva ma to stále dopredu. Neustále sa vzdelávame, máme šéfa, ktorý nás neustále školí. Pomáha nám to nielen v práci, ale aj v súkromí. Možno som to zo začiatku vnímala tak, že mi to netreba. Rokmi som však prišla na to, že mi to veľmi pomáha.

KTORÉ ŠKOLENIA POMÁHAJÚ NAJVIAC?

Je toho veľa. Šéf napríklad vždy hovorí, že keď si niečo zaumienime alebo chceme dosiahnuť, nejde to zo dňa na deň, ale stane sa to. Či je to v práci alebo doma. Treba nad tým premýšľať a držať to v hlave a ono to postupne príde samé. To sa mi potvrdilo už veľakrát.

NAPRÍKLAD?

Napríklad sme doma chceli novú fasádu. Nebohli na to ale peniaze. Neustále sme na to mysleli, vytvorili sme si reálnu predstavu, ako by to malo vyzeráť a tie peniaze sa postupne nazbierali. Podarilo sa to. Určite to má niečo do seba.

AKÝ JE MAJITEĽ FIRMY ČLOVEK?

Často som sama prekvapená z jeho reakcií. Ja by som, napríklad, už dávno vybuchla, ale on všetko rieši s pokojom a rozvahou.

JE ON TOU NAJVÄČŠOU MOTIVÁCIU, ŽE SA VÁM V PRÁCI DARÍ?

Je určite dôležitý, ale mňa baví samotná práca a celá firemná kultúra. Nepočula som, že by niekde inde mohol človek tak osobnostne rásť.

AKÝ NAJLEPŠÍ OBCHOD SA VÁM PODARILO ZREALIZOVAŤ?

Niekedy aj malý obchod, keď sa podarí so zákazníkom, ktorý dovedy nechcel spolupracovať, znamená viac ako veľký obchod s tradičným zákazníkom. K niektorým je skutočne ťažké sa dostať. Ťažký oriešok je napríklad pán Páleník zo Žiaru nad Hronom. Je dobrý obchodník, nedá sa len tak ľahko prehovoriť. Každý obchod s ním je pre mňa úspechom.

ČO JE POTREBNÉ K TOMU, ABY STE BOLI V PRÁCI ÚSPEŠNÁ?

Je to tak, že keď si človek myslí, že je úspešný, že sa mu darí, neraz „padne na hubu“. Už sa mi stalo viackrát, že som si myslela, ako sa mi darí a naraz prišlo obdobie, že mi to vôbec nešlo. Najmä teraz, na začiatku roka je to ťažké. Až dovedy, kým sa rozbehne záhrada. Sú to niekedy deprijujúce týždne. Celý deň makáte a výsledok nie je adekvátny. No a inokedy ide obchod akoby sám od seba.

STÁVA SA TEDA, ŽE CHODÍTE OBČAS DO PRÁCE AJ SO ZLÝM POCITOM?

Ani nie. Záleží to aj od súkromia, ale väčšinou nie.

ČO NAJVIAC PLATÍ NA KLIENTOV?

Človek musí byť o výrobku presvedčený. Pokiaľ to tak nie je, tak sa ťažko predáva.

MÁTE AJ NEGATÍVNY ZÁŽITOK?

Niekedy sa stane, že zákazníkovi zostane tovar v predajni a nejde predat. Napríklad sa nemohli predat kachle, o ktorých som bola stopercentne presvedčená, že sa po nich len tak zapráši. Stane sa aj to, ale pozitívne zážitky prevažujú.

PREZRAĎTE NIEČO O SEBE.

Mám veľa koníčkov. Rada mám ručné práce, pletiem, skúšam paličkovať, aj som maľovala, rada čítam. Mám dve deti, už dospelé. Tie už rodičov nepotrebujú. Manžel pracuje a je chvalabohu tolerantný, pretože pracovná doba je u nás náročná a niekedy treba potiahnuť aj dlhšie. ◀

ČLOVEK MUSÍ BYŤ O VÝROBKU PRESVEDČENÝ, INAK SA ŤAŽKO PREDÁVA.

KINEKUS ČERPACIE STANICE

KINEKUS má dobrú správu aj pre motoristov.

V KINEKUSE totiž natankujete rýchlo, kvalitne, lacnejšie.

Za každých 30 eur, za ktoré nakúpíte v Čaromarkete Kinekus, vám na čerpacjej stanici Kinekus odrátame 1 euro, a to nielen z natankovaných pohonných hmôt, ale aj z iného nákupu.

ZÁKAZNÍCKA KARTA

Ponúkame vám ešte viac. S našou zákazníckou kartou KINEKUS natankujete každý liter paliva o 1 cent lacnejšie. No povedzte, neoplatí sa to? A nebojte sa. Tankovanie na čerpacích staniach Kinekus nie je podmienené nákupom v Čaromarkete Kinekus.

ĎALŠIE SLUŽBY

Na čerpacích staniach samozrejme ponúkame aj ďalšie služby.

- > Občerstvenie – káva, bagety, nealko
- > Autodoplňky – oleje, prevádzkové náplne, vône a iné

- > Kompresor na dofukovanie pneumatík
- > Pre firmy možnosť tankovať na faktúru
- > Diaľničné nálepky

Ceny online a bližšie info nájdete na www.cs.kinekus.sk

POHONNÉ HMOTY PRE VÁS NAKUPUJEME VÝHRADNE ZO SLOVNAFTU.

KDE NÁS NÁJDETE?

ČS Žilina:

areál Kinekus, Kamenná 4
tel.: 0905 324 647, 041/563 0029,
[email: taraba@kinekus.sk](mailto:taraba@kinekus.sk)

ČS Ružomberok:

areál Kinekus, Bystrická cesta 2159
tel.: 044/ 432 7981, [email: csrbk@kinekus.sk](mailto:csrbk@kinekus.sk)

ZA KAŽDÝCH
30 EUR, ZA
KTORÉ NAKÚPITE
V ČAROMARKETE
KINEKUS VÁM
NA ČERPACJ
STANICI KINEKUS
ODRÁTAME 1 EURO,
Z TANKOVANIA
ALEBO INÉHO
NÁKUPU.

ČS RUŽOMBEROK



ČS ŽILINA

KINEKUS[®]



Uvedené ceny sú koncové vrátane 20% DPH a sú garantované počas akcie v trvaní v mesiaci marec - apríl 2013 alebo do vypredania skladových zásob. Použité obrázky môžu mať ilustračný charakter. Za tlačové chyby predajca nezodpovedá.

2,70

VYKRAJOVAČKY

sada 5 ks, veľkonočné, pocínovaný plech, zdravotne nezávadný, dĺžka 5 cm, 6 cm



2,-

VYKRAJOVAČKY

sada 4 ks, veľkonočné, pocínovaný plech, zdravotne nezávadný, dĺžka 7 cm



1,35

HRNČEK LOLEK

keramický, objem 380 ml, farebný s farebným kvetom



1,80

MISKA LOLEK

keramická, objem 600 mm, s 2 uškami, farebná s farebným kvetom



15,90

PRÍBOR

hotel, chrómniklová oceľ, 24 dielny, 6x lyžica, vidlička, nôž, dezertná lyžička, v kazete



7,90

KASTRÓL

smaltovaný, objem 2 l, priemer 18 cm, s pokrievkou, dekor



55,-

HRNIEC SADA

4d CIBULA, smalt, 4 dielna sada, objem 1,8/ 2,5/ 3,5/ 4,5 l, s pokrievkami, na všetky druhy sporákov



49,90

HRNIEC SADA

3-dielna, objem hrncov 9, 11, 13,5 l, s pokrievkami



8,90

OBEDÁR

neruzový, 4-dielny, 4x1 l, priemer 16 cm, umelohmotná rúčka



49,90

RÚRA TEPOVZDUŠNÁ

halogénová BOTTI, výkon 1 200 W, objem 12 l, nerezový nadstavce do 18 l, prúdenie teplého vzduchu, na varenie, pečenie, zohrievanie, vyprážanie, grilovanie



od **16,90**

MLYNČEK NA MÄSO

NEW, celokovový, pevný, upínanie na stôl, drevená rúčka č.5 za 16,90 eur č.8 za 19,90 eur č.10 za 24,90 eur

24,90

HRNIEC, NEREZOVÝ

objem 10 l, s pokrievkou, na všetky druhy sporákov



14,99

MLYNČEK NA STRÚHANKU

kovový, v sade 5 rôznych bubnov, upínanie na stôl



6,99

MLYNČEK NA MAK

kovový, násypka, s pripevnením na stôl, na jemné zomletie



49,-

PLNIČKA JATERNÍC

s prevodom, nerezová, dĺžka 45 cm, nadstavce o 15, 18, 22 mm, 4 l



8,70

MLYNČEK

na strúhanku, s prísavkou, pevné uchytenie na hladký povrch



2,90

HALUŠKÁR LUX

kombinácia pevného plastu a nerez, priemer 180, otvory 10 mm



13,50

PEKÁČ

smaltovaný, 35 cm, dvojdielny, čierny





INTERIÉR SÚČASNEJ PREDAJNE NA UL. 1. MÁJA



INTERIÉR SÚČASNEJ PREDAJNE NA UL. 1. MÁJA

UNIDOM SI SPOLUPRÁČCU S KINEKUSOM POCHVAĽUJE

Jedným z najvýznamnejších odberateľov a zákazníkov Kinekusu je spoločnosť

UNIDOM, ktorá vznikla v roku 1999 v Liptovskom Mikuláši.

„Našou činnosťou je maloobchodný predaj širokého sortimentu tovaru. Ide o železiarsky tovar, električké a ručné náradie, krby, sporáky, pece, ohradové pletivá, vodoinštalčný a spojovací materiál, vrtáky, kotúče, murárske náradie, záhradné náradie, široký sortiment kuchynských potrieb a mnoho iných druhov tovaru,“ hovorí majiteľ spoločnosti Roman Doubek.

Od svojho vzniku bola predajňa na Štúrovej ulici v Liptovskom Mikuláši, pričom predajná plocha bola cca 70 m². „Začiatky nášho predaja

boli pomerne ťažké, ale postupne sme si získali dôveru zákazníkov a snažili sme sa pružne reagovať na ich požiadavky a rozširovať sortiment,“ prezradil Roman Doubek.

S narastajúcim počtom zákazníkov a šírkou ponúkaného sortimentu sa stali priestory malé. Podľa majiteľa už bol tovar veľmi natlačený, neprehľadný a preto v roku 2006 využili ponuku a presťahovali predajňu na Hodžovu ulicu, kde mali k dispozícii 140 m² predajnej plochy.

„Zo začiatku sa nám predajňa zdala byť veľmi priestraná, ale netrvalo dlho a opäť sme sa

NAŠOU HLAVNOU SNAHOU JE, ABY ZÁKAZNÍCI, KTORÍ U NÁS NAKÚPIA, SA K NÁM RADI VRACALI

> TAK ŠIEL ČAS...



INTERIÉR BÝVALEJ PREDAJNE NA UL. ŠTÚROVEJ



INTERIÉR PREDAJNE NA UL. HODŽOVEJ



INTERIÉR SÚČASNEJ PREDAJNE NA UL. 1. MÁJA



340 m² PREDAJNEJ PLOCHY PREDAJNE NA UL. 1. MÁJA

tiesnili,“ dodal Roman Doubek. V roku 2011 sa teda presťahovali na Ulicu 1. Mája, kde majú predajnú plochu 340 m². K dispozícii majú aj vyhovujúce skladové priestory, čo je v porovnaní s predchádzajúcimi dvoma predajňami skutočný luxus. Nielen pre firmu, ale samozrejme aj pre zákazníkov.

„Väčšia plocha predajne nám umožnila lepšie a logickejšie rozmiestniť tovar podľa jeho určenia. Zákazníci si preto môžu v pokoji a pohodlne vybrať tovar, pričom samozrejmosťou je odborné poradenstvo a pomoc našich predavačov. Našou hlavnou snahou je, aby zákazníci, ktorí u nás nakúpia, sa k nám radi vracali,“ dodal majiteľ.

So spoločnosťou KINEKUS spolupracuje UNIDOM od začiatku svojej činnosti. Roman Doubek si spoluprácu pochvaľuje. „Od začiatku nášho pôsobenia je to jednoznačne náš najväčší dodávateľ. Treba vyzdvihnúť výbornú spoluprácu pri objednávaní, dodávkach tovaru, vybavovaní reklamácií a riešení problémov, ktoré sa vyskytnú. Veľmi dôležité sú najmä vynikajúce medziľudské vzťahy.“

Okrem práce sa Roman Doubek vo voľnom čase venuje svojej záhrade. „Je to náš raj a balzam na dušu. Vo voľných chvíľach sa venujem pestovaniu zeleniny, kvetov, budujeme si skaliku, pestujeme kaktusy. Prácu na záhrade však človek nemôže považovať za prácu, pretože vtedy z toho nemá také potešenie a relax, ako keď ju berie ako koníček a zábavu,“ uzavrel debatu majiteľ spoločnosti UNIDOM z Liptovského Mikuláša. ◀



INTERIÉR SÚČASNEJ PREDAJNE NA UL. 1. MÁJA

OD ZAČIATKU
NÁŠHO PÔSOBENIA
JE **KINEKUS**
JEDNOZNAČNE
NÁŠ NAJVÄČŠÍ
DODÁVATEĽ.



1. mája 2044/178,
03101 Liptovský Mikuláš
(bytovka vedľa STOP SHOPU)

Otváracie hodiny:

Po – pia 08:00 - 17:00

So 08:00 - 12:00

Ne ZATVORENÉ

Kontakty:

044/552 4655, 0914 101 509,
0918 388 457



BÝVALÁ PREDAJŇA UNIDOM NA UL. HODŽOVA



SÚČASNÁ PREDAJŇA NA UL. 1. MÁJA

MALÉ ŠPINAVÉ TAJOMSTVO ... ALEBO ČO SPÔSOBUJÚ BAKTÉRIE Z PÔDY?

Všetci určite poznajú starú pravdu – práca s pôdou upokojuje. To, čo naši predkovia poznali zo svojich pocitov, teraz vieme aj vedecky doložiť.

Zaslúžili sa o to výskumníci z univerzity v Bristole. Zistili, že v pôde bežne prítomná baktéria *Mycobacterium vaccae* zvyšuje v mozgu hladinu serotonínu, ktorý pôsobí ako antidepresívum a veľa ľudí ho pozná ako molekulu šťastia. Aj to je jeden z dôvodov, prečo sú ľudia pracujúci s pôdou šťastnejší. Pritom nejde iba o ľudí pracujúcich na poliach, či v záhrade. Postačuje aj pestovanie izbových rastlín, alebo byliniek doma v črepníkoch či truhlíkoch. Kvetináče plné kvetov a byliniek nám zlepšujú náladu. Pre ich krásu ich občas musíme aj rozmaznávať.

Aj preto spoločnosť KINEKUS prichádza s ponukou kvalitných substrátov pre izbové a balkónové rastliny. Medzi najkvalitnejšie určite patrí zemina **Plantella BALKONIA**. Jedná sa o päťzložkovú zeminu určenú najmä na výsadbu a presádzanie väčšiny druhov okenných a balkónových kvetín. Substrát je zložený z vysokokvalitnej ra-

šeliny s vysokým podielom huminových látok. Tieto slúžia pre jednoduchší príjem živín, stimulujú rastliny k lepšiemu rozkoreňovaniu, čím sa následne zlepšuje ich schopnosť absorbovať z pôdy vodu a živiny a zabezpečujú tak základné potreby rastlín. Huminové látky taktiež zlepšujú vlastnosti pôdy a podporujú fotosyntézu. Ďalšou zložkou je guano. Ide o vysušený vtáčí trus bohatý na živiny v organickej forme, ktorý z dlhodobého hľadiska uspokojuje potreby rastlín po stránke ich výživy. Do zeminy sa pridávajú aj perlit a BIO rastlinné vlákna. Tie zabezpečujú vysokú schopnosť zadržiavania vody v koreňovej oblasti, čím sa zabraňuje vyplavovaniu pridaných živín. Substrát je navyše obohatený o aktívatory kvitnutia, ktoré podporujú zvýšenú tvorbu kvetných pukov a o minerály v zodpovedajúcom množstve pre okamžitú účinnosť. Výhodou pri použití kvalitnej zeminy je zaistenie ideálnych podmienok pre

SUBSTRÁT BALKONIA

zemina s guanom, obohatená o BIO rastlinné vlákna a dlhopôsobiace živiny pre všetky druhy balkónových a izbových rastlín



V PÔDE BEŽNE PRÍTOMNÁ BAKTÉRIA MYCOBACTERIUM VACCAE ZVYŠUJE V MOZGU HLADINU SEROTONÍNU, KTORÝ PÔSOBÍ AKO ANTIDEPRESÍVUM A VEĽA ĽUDÍ HO POZNÁ AKO MOLEKULU ŠŤASTIA.



PLANTELLA TABS

hnojivo vo forme rozpustných tabliet.

rast rastlín a podstatne viac kvetov a zelene vďaka rýchlejšej regenerácii a tvorbe koreňovej sústavy. Súčasťou ponuky sú hnojivá **Plantella tabs** vo forme rozpustných tabliet, vo variante pre zelené rastliny, kvitnúce rastliny a orchidey.

Domáce pestovanie rastlín je však najmä záležitosťou záhradiek. V spoločnosti Kinekus sme na to mysleli a pre záhradkárov sme do ponuky pridali kvalitné 100% organické **hnojivo Organik**. Jedná sa o kombináciu konského, kravského a slepačieho hnoja, doplneného o zvyšky po vylišovaní hrozna. Hnojivo je upravené do formy granúl, pre lepšiu prácu s hnojivom. Vďaka tejto forme sa výživné látky do pôdy uvoľňujú postupne a dlhodobo. Pritom je spotreba 30-násobne nižšia ako pri použití maštalnej mrvy. Pri pokusoch bolo zistené, že pri použití hnojiva Organik bol v plodinách zistený obsah cukru vyšší až o 20 %, obsah vitamínu A o 15 % a vitamínu C o 30 %. Tepelná úprava produktu zabezpečuje, že výsledný produkt je bez nepríjemnej vône.

Pri tvorbe sortimentu v Kinekuse myslíme aj na tých, pre ktorých je záhrada krásna najmä vďaka zelenému trávniku. Do ponuky sme pri-

pravili rôzne druhy kvalitných **trávových semien**. Tak môže mať každý pekný a hustý trávnik bez ohľadu na to, či na jeho záhradu svieti nepretržite slnko alebo má pozemok na tienistom mieste. Viacerí záhradkári vedia, že najmä na tienených miestach s dostatkom vlhky zvykne trávnik zarastať machom. Preto sme do sortimentu pridali jednorazové hnojivo pre trávnik s účinnými látkami pre zamedzenie rastu machu. ◀



TRÁVY - VIVA, HELIOS, UNIVERZAL

Trávne osivo pre rôzne podmienky

HNOJIVO ORGANIK

100 % organické hnojivo, kombinácia kravského + konského + slepačieho hnoja v granulovanej forme



HNOJIVO PROTI MACHU

Špeciálny prostriedok pre trávnik likviduje a bráni rastu machu a zároveň dodáva trávniku živiny

JE VAŠA PÔDA EŠTE VHODNÁ NA PESTOVANIE RASTLÍN ?

Pôdnym rozborom chránime pôdu v záhrade pred prehnojením a prevápnením. Záhradkári podceňujú význam pôdných rozborov. Kupovaním a aplikáciou viaczložkových hnojív zbytočne plytváme peniazmi. Platíme aj za živiny, ktorých je v pôde dostatok alebo aj nadbytok. Pôdna reakcia je dôležitá pre vápnenie kyslých pôd, spravidla vápnime pôdy, ktoré majú PH nižšie ako 5,0.

ODOBRATIE VZORKY PŮDY

Jednotlivé vzorky, z ktorých vytvoríme priemernú vzorku, odoberieme asi z 10 miest rozmiestnených šachovnicovo po celej skúmanej ploche. Rýľom vyhlúbime sondu (kolmú jamu) a zo vzniknutej kolmej steny, potom rýľom zrežeme kompaktný list pôdy hrúbky 2 – 5 cm. Bočné okraje pôdnej vrstvy na rýle nožom odstránime, takže nám ostane hranolček pôdy široký 2 – 5 cm. príslušnej dĺžky. Takýchto asi 10 čiastkových

vzoriek potom spolu dokonale premiešame, odstránime kamene a zvyšky rastlín. Vzorku necháme voľne vyschnúť, zeminu následne rozdrvíme, preosejeme cez sitko s okami 2 – 5 cm a odoberieme z nej 0,3 kg. Túto vzorku pôdy zabalíme, označíme adresou, napíšeme žiadosť o rozbor a pod. Zasielame na niektoré z troch pracovísk **Ústredného kontrolného a skušobného ústavu poľnohospodárskeho** na adresy:

813 16 Bratislava, Matušilkova 2
061 09 Zvolen, ul. J. Kráľa 2223
041 39 Košice, Letná 3

Na uvedených pracoviskách vykonávajú rozbor pôdy a spolu s výsledkami zašlú aj odborný posudok na hnojenie. Orientačná cena je 20 € za vzorky odoberaté v mesiacoch marec, apríl a 40 € za vzorky v iných mesiacoch, za určenie len PH sa platí len 2 €.

DOMA SI MÔŽEME JEDNODUCHÝM SPÔSOBOM URČIŤ KYSLOSŤ PŮDY OCTOVOU SKÚŠKOU

Na čistý tanier dáme trošku zeminy a kvapneme na ňu ocot. Ak je v pôde vápnik, začne vzorka onedlho šumieť, vyššie množstvo vápnika znižuje kyslosť pôdy. Podobnú skúšku urobíme aj lakmusovým papierikom. Zeminu necháme vyluhovať v odstátej vode, do vody ponoríme lakmusový papierik, ktorý sa sfarbí a porovnáme ho so vzorkovníkom. V predajniach je k dispozícii aj BEN-TEST na určenie PH.

PH : 4,6 – 5,0 - silne kyslá pôda

5,1 – 5,5 - kyslá

7,0 - neutrálna

8,0 – 9,0 - alkalická

nad 9,1 - silne alkalická – neúrodná

IDEME DO BOJA s trávou...

Majitelia chát a chalúp vedia, že bez záhradnej techniky a príslušenstva sa okolie ich obydľia udržuje len veľmi ťažko.

Už nestačí zobrať kosu, kosák, osličku, ale na to, aby ste si uľahčili prácu, je vhodné mať kvalitnú záhradnú techniku.

V ponuke KINEKUSU je veľké množstvo strojov od rôznych výrobcov a rôznej kvality. Pre bežného užívateľa je vhodná technika elektrická (na bežnú sieť 230V) alebo motorová (benzínový motor). V ponuke sú už aj možnosti pohonu akumulátorom.

KOSAČKY

Z kosačiek sú najrozšírenejšie elektrické a benzínové. Vo všeobecnosti sú elektrické kosačky určené na kosenie menších plôch ako benzínové. Pri strojoch väčšina výrobcov udáva aj orientačnú veľkosť plochy, na ktorú je daná kosačka vhodná. Tento údaj je potrebný najmä preto, aby sme na malú záhradku nekupovali zbytočne veľký a drahý stroj. Bežné kosačky vhodné na neprofesionálnu údržbu záhrady pri rodinnom dome sa vyrábajú na plochy s veľkosťou od 300 do 1000 m², silnejšie a drahšie do 2000 m². Je možné aj väčšiu plochu pokosiť s kosačkou určenou na menšie plochy, ale čas kosenia sa výrazne predĺži.

ROTAČNÉ KOSAČKY

Môžu byť elektrické aj benzínové, bežne sú na štyroch plastových kolieskach s ložiskom alebo puzdrom. Vybavené sú vodorovne uloženým rotačným nožom, ktorý je umiestnený v spodnej časti kosačky. Údaj o jeho priemeru a teda o šírke pásu pokosenej trávy je pre používateľa veľmi dôležitý, pretože od toho sa odvíja aj plocha, na kosenie ktorej je kosačka určená.

Elektrické aj benzínové kosačky sú vybavené mechanizmom na nastavenie výšky strihu trávniky obvykle od 30 do 70 mm. Výška sa nastavuje zdvihnutím, resp. znížením kolies kosačky. Samozrejme, že nôž kosačky treba občas prebrúsiť. Napríklad vtedy, keď vidíme, že ostrie sa otúpilo alebo s ním priamo narazíme na nejaký pevný predmet (kameň a pod.). Túto činnosť treba zveriť

odborníkovi, nakoľko po prebrúsení treba nôž vyvážiť, aby nedošlo k poškodeniu kosačky nerovnomerným chodom.

Po pokosení treba zo spodnej časti kosačky odstrániť zvyšky trávy, ktorá by inak vyschla a vytvorila by nepotrebnú trávnatú kôru. Stačí čistiť priebežne a dôkladnú očistu urobíme na konci sezóny, kedy odkladáme kosačku na „zimný spánok“ do garáže či iného miesta na odkladanie strojov.

Dôležité je tiež kontrolovať nôž vizuálne, pohľadom, či nie je poškodený vylomením alebo prasklinou, prípadne inou chybou.

Trávu pri kosení môžeme zbierať do zberného koša, ktorý môže mať pri benzínových kosačkách obsah do 80 litrov, u elektrických je to asi polovica.

ELEKTRICKÉ KOSAČKY

Nezaplatiteľnou výhodou elektrickej kosačky je jej okamžitá pripravenosť na prácu. Stačí ju zapnúť do el. siete, stlačiť spínač a môžeme kosiť. Okrem čistenia nevyžadujú takmer žiadnu údržbu. Skelet je z plechu alebo z tvrdého plastu, odolný proti nárazu, nenáročný na údržbu. Výkony motorov sú v rozpätí od 900 wattov do 1800 wattov (0,9 až 1,8 kW). Nevýhodou je, že pri práci ťaháme za sebou kábel, takže pri neopatrnosti hrozí preseknutie, je ho treba správne po práci navinúť, aby sa zbytočne neskrúcala a podobne. S elektrickými strojmi, ktoré pracujú pod elektrickým napätím, sa z bezpečnostných dôvodov nesmie pracovať za dažďa alebo tesne po daždi.

BENZÍNOVÉ KOSAČKY

Hlavnou výhodou benzínových kosačiek je ich výkon, pohyblivosť a nezávislosť od prívodu energie. Benzínové kosačky majú výkon od 1,9 až do 4 kW pri menovitých otáčkach 2500 až 3600

NEZAPLATITEĽNOU
VÝHODOU
ELEKTRICKEJ
KOSAČKY JE
JEJ OKAMŽITÁ
PRIPRAVENOSŤ
NA PRÁCU.

KOSAČKA ELEKTRICKÁ REM

Plocha do 200 m², 230 V, výkon 1,2 kW, záber 32 cm, objem koša 30 l, hmotnosť 9,8 kg, funkcia 2 v 1: zber, zadné vyhadzovanie, nastavenie výšky kosenia do 3 pozícií





KOSAČKA MOTOROVA 460BS

benzínová, motor B&S 4-taktný, 158 ccm, záber 46 cm, kôš 60 l, centrálné nastavenie kosenia, 4 funkcie kosenia, zbieranie, mulčovanie, bočné vyhadzovanie

za minútu. Bežne predávané benzínové motory majú oveľa väčší krútiaci moment ako elektromotory v elektrických kosačkách, čo sa priaznivo prejaví najmä vo vyššej a hustejšej tráve. S kvalitnou benzínovou kosačkou sa možno pohybovať aj vo svahu a to nielen smerom do kopca, ale aj smerom dolu. Na rozdiel od elektrických kosačiek je väčšia časť benzínových kosačiek vybavená pohonom kolies, tzv. pojazdom. Kosačky sú vybavené prevodovkou, niektoré aj so spätným chodom, prípadne plynulým prevodom rýchlostí, preto môžu ísť rýchlosťou 2 – 5 km/h v závislosti od výrobcu. Benzínové kosačka sa v poslednom čase predávajú ako 3 v 1 alebo až 5 v 1 a označujú sa ako COMBI CARE. 3 v 1 ponúkajú tri činnosti – kosenie, zber a mulčovanie, 5 v 1 navyše nastavenie rukoväte a kosenie tesne pri plote či múriku (EDGE CUTTING).

Benzínový štvortaktný motor si vyžaduje väčšiu starostlivosť a pozornosť ako elektrický. Po sezóne sa odporúča vypustiť palivo aj olej a prepierať filter. Pred sezónou prekontrolujeme sviečku, nalejeme nový olej a palivo, prekontrolujeme stav noža a môžeme kosiť. V sezóne treba dolievať benzín, kontrolovať a dolievať olej, občas kontrolovať vzduchový filter a sviečku. Pri zábehu novej kosačky treba po prvých 5 - 6 motohodinách vymeniť olej. Pravdaže, všetky servisné úkony vykonávame podľa návodu na obsluhu alebo podľa servisnej príručky k príslušnému motoru.

AKUMULÁTOROVÉ KOSAČKY

Vyrábajú sa aj elektrické kosačky vybavené akumulátormi, ktoré na mieste kosenia nepotrebujú ani prívod k el. sieti, odpadá starosť s ťahaním kábla, ale cenovo sú na úrovni kvalitných benzínových kosačiek, pravdaže, majú menší výkon.

V slovníku záhradkára sa nachádza výraz MULČOVANIE, je to proces vyhadzovania už po-



KOSAČKA STRUNOVÁ 500 W

Elektrický strunový vyžínač s teleskopickou otočnou rukoväťou, 230V, príkon 500 W, záber hlavy 29 cm, hmotnosť 3kg

kosenej trávy strojom pri kosení späť na trávnik, čím vzniká trávnaté hnojivo – tento proces zvládajú najlepšie benzínové kosačky.

VRETENOVÉ KOSAČKY

Keď už hovoríme o kosačkách, spomeňme aj dvojkoľosové vretenové kosačky poháňané ľudskou silou. Trávu sekajú pomocou otočného vretena, ktoré je poháňané remeňom alebo ozubeným prevodom od koliesok kosačky. Tým, že kosačku tlačíme, rozkrúti sa kolesá a následne aj vreteno. Tráva sa týmto skracuje o milimetre či centimetre, ale rez je veľmi čistý a trávnik sa rýchlo regeneruje. Tieto kosačky sa používajú na malé plochy okolo garáže či medzi chodníkmi.

LIŠTOVÉ KOSAČKY (ALEBO ČO S VYSOKOU TRÁVOU)

Tieto špecifické kosačky sa uplatňujú pri kosení vysokého porastu, lúk a záhrad, a preto sú vhodné pre majiteľov pozemkov a záhrad ktoré sa nekosia často alebo pre majiteľov horských chát a chalúp. Vyznačujú sa pevnou lištou s protibežnými zubami z kalenej ocele. Sú to kosačky benzínové, ťažké a robustného vzhľadu, náročné na údržbu, citlivé na kamienky, krtince či piesok. Ak je tráva privysoká, je potrebné zabezpečiť obsluhu kosačky dvomi osobami. Ich prednosťou je pekný rovnomerný strih bez zvyškov a nepravidelného strniska. Pre bežných chalupárov, záhradkárov či chatárov nahrádza lištovú kosačku pre boj s vysokou trávou vyžínač alebo krovínorez.

VYŽÍNAČE A KROVINOREZY

Sú to ručné elektrické alebo benzínové strunové kosačky. Uplatňujú sa najmä na okrajoch trávnikov okolo stromov, medzi vysadenými krík-



KROVINOREZ SH 43

Motor 2-taktný/1,4 KW, obsah motora 42,7 ccm, záber hlavy sílonom 420 mm, záber noža 230 mm, výškovo nastaviteľný ramenný popruh

mi, popri záhonoch, chodníkoch a iných ťažko dostupných miestach, na ktorých by sme to s bežnou kosačkou nedokázali. Vyžínače sú určené len na trávu, obsluha je jednoduchá i v ruke starostlivej ženy starajúcej sa o svojho konička – záhradku.

Krovínorez je robustnejší a má dve možnosti kosenia, jednak slúži ako vyžínač, teda má bežnú strunovú hlavu a druhá možnosť je výmena strunovej hlavy za nôž (rôzneho tvaru) a stáva sa tým strojom na prácu s vysokou trávou prerastenou výhonkami drevných krovín. Váha krovínorezov je na hranici 5 – 8 kg s bežným výkonom 0,8 – 1,9 kW, majú popruh na plece čím sa uľahčí práca rúk. Otáčky sa pohybujú v rozpätí 7 000 – 11 000 otáčok/min. čo znamená, že drevený výhonok s priemerom 1 cm nie je pre krovínorez prekážka.

S vyžínačom alebo krovínorezom však nepokosíme trávu tak pekne a rovnomerne ako s klasickou rotačnou kosačkou, údržba je podobná ako pri kosačkách.

Výrobcovia a dodávatelia záhradnej techniky dodávajú k svojim výrobkom komplexné manuály, ako s tým ktorým strojom pracovať, na čo slúži, čoho sa pri práci vyvarovať a venuje sa údržbe a odstraňovaniu bežných porúch, ktoré sa môžu vyskytnúť. A preto, že to, čo sa „KRÚTI A ROTUJE“, to sa aj sem-tam pokazí, je takmer všade dostupný servis, takže obavy v tomto smere sú neopodstatnené.

V predajniach kde sa záhradná technika predáva, a patria tam aj predajne spoločnosti KINEKUS, sú výrobky záhradnej techniky riadne označené s dôležitými údajmi a každý zákazník má možnosť poradiť sa s kvalifikovanými predavcami, ktorým záleží na spokojnosti zákazníkov.

DUŠAN ĎURČO, VEDÚCI PREVÁDZKY TRENČÍN

**TAMARA**

7-dielny set, polyratan, stôl
200x100x74 cm, doska stola
z drevoplastu, 6 kresiel
60x60x90 cm, jednoduchá údržba

AMADEUS

5 dielny, polyratan + hliník,
stôl priemer 83 cm, 4 kreslá

MYSLÍME NA VAŠE

poohodlie



Blíži sa jar a s ňou dlhé a teplé slnečné dni, ako stvorené pre oddych v príjemnom prostredí v dobrej spoločnosti.

Posedenie v záhrade, príp. na terase patrí nepochybne k obľúbeným druhom odpočinku mnohých ľudí, či už

v rodinnom kruhu alebo s priateľmi, pri rôznych príležitostiach. K príjemnému stráveniu času patrí okrem dobrej spoločnosti aj komfortné posedenie.

Pohodlný záhradný nábytok tieto pocity znásobuje. V súčasnosti je ponuka záhradného nábytku na trhu dostatočne široká, aby si zákazník vedel vybrať podľa svojich predstáv. Záleží na každom, čo si vyberie. Niektorí chcú decentné posedenie pre dvoch, niektorí majú širokú rodinu či veľa priateľov, preto uprednostia nábytok, ktorý bude vhodný pre viacerých. Vhodne vybraným záhradným nábytkom sa dá meniť charakter rôznych zákutí a zvyšovať tak ich úžitkovú i estetickú hodnotu. Na výber sú stoličky, kresielka, kreslá či dvojkreslá, menšie i väčšie lavice, po-

hovky, hojdačky. Výber je v tomto smere v podstate neobmedzený.

Nábytok môže byť vyrobený z rôznych druhov dreva, plastu, kovu či kombinácie týchto materiálov, s doplnkami v podobe rôznych druhov textílií či skla. Rozhoduje len vkus každého, akému materiálu dáva prednosť. Pri výbere je potrebné dbať na to, aby jednotlivé časti boli vyrobené z kvalitného a dobre spracovaného materiálu, nakoľko v exteriéri budú vo veľkej miere vystavené agresívnym vplyvom počasia. Slnko, dážď, prach, lístie zo stromov. To všetko sú faktory, ktoré významne

vplývajú na ich životnosť. Preto sa pri výbere materiálov k výrobe uprednostňuje používanie tých najodolnejších. Z európskych drevnín sa využívajú najmä dub, agát, borovica, z cudzokrajných sa používa najmä tík, meranti, akácia, iroko. Pri používaní kovových materiálov sa takisto prihliada na zvýšenú odolnosť používaním dodatočných povrchových úprav. Pri plastoch používaných na výrobu záhradného nábytku sa prihliada najmä na negatívne pôsobenie UV žiarenia a výkyvy tepla. Takisto ostatné materiály sú prispôbené použitiu v exteriéri.



LAURA

7-dielny set z tropického masívneho dreva, rozkladací stôl 154/200x90x75 cm, polohovateľné stoličky s poduškami



EMA

5-dielny set, osemuholníkový stôl 90x90 cm, 4 skladacie stoličky so sedákmi

Medzi najzaujímavejší patrí nábytok z tvrdého dreva. Drevo pôsobí teplým a upokojujúcim dojmom. Vo väčšine prípadov sa nábytok z dreva vyrába ako rozoberateľný, prípadne skladací, preto je jednoduchší na prevoz a uskladnenie. V ponuke firmy KINEKUS patrí medzi zaujímavé a vyhľadávané drevené typy záhradný set Laura. Súprava obsahuje veľký stôl s možnosťou predĺženia až na 200 cm a 6 stoličiek. Súčasťou setu sú aj originálne podušky, ktoré spolu s nastaviteľnými operadlami výrazne spríjemňujú posedenie. Pre menšiu spoločnosť je určená súprava Ema. Tvorí ju osemuholníkový stôl 90x90 cm so štyrmi skladacími stoličkami. Súčasťou sú aj originálne podušky zelenej farby.

Nezabúdame ani na v súčasnosti populárne sety z polyratanu. Jedná sa o umelú imitáciu prírodného ratanu, vyrobeného z tvrdého polyetylénu opleteného okolo kovovej konštrukcie prispôsobenej na zvýšenú záťaž. Tento nábytok je veľmi vkusný a pritom ľahký a jednoduchý na údržbu. Postačí voda s prídavkom neagresívneho saponátu a nábytok je opäť ako nový. Jedným z dizajnových kúskov nábytku z polyratanu je bezpochyby set Amadeus. Tvorí ho stôl s priemerom 83 cm a 4 vkusné stoličky. V našej ponuke nezabúdame ani na novin-

ky. Jednou z nich je set nábytku Sofia. Jedná sa o elegantnú 7-dielnu sadu, ktorej základ tvorí stôl rozmerov 160x90x72 cm, vyrobený z kovového rámu, opleteného umelým ratanom a vrchným dielom zo skla. Dopĺňa ho 6 stoličiek s poduškami.

Samozrejmosťou v ponuke je aj nábytok z plastu. Ide o štandardné veľmi často používané stoly a stoličky, v prevedení pre deti aj s rozprávkovými motívmi, lavice, lehátko rôznych veľkostí, tvarov, farebných odtieňov. Nábytok z plastu je obľúbený najmä pre svoju nenáročnosť na ošetrovanie a veľmi priateľskú cenu.

Myslíme na vaše pohodlie. A keďže k príjemnému posedeniu nepatrí iba nábytok, nájdete v našej ponuke aj ďalšie potrebné a žiadane doplnky. Podušky, slnečníky, podstavce pod slnečníky, markízy, altánky, záhradné hojdačky, solárne lampy, fagle. To všetko neodmysliteľne patrí k príjemnému oddychu vo vašej záhrade, na terase či chate. ◀

**PRÍĎTE SI VYBRAŤ...
A RELAXUJTE**



SOFIA

7-dielny set, kombinácia polyratan + kov, stôl so sklom 160x90x72 cm, 6 kresiel, červené alebo zelené podušky

OŠETRENIE DREVENÉHO NÁBYTKU

Na ošetrovanie dreveného nábytku pred sezónou sa nám osvedčilo použitie **lanového oleja, dodávaného v 400g balení**. Aplikuje sa nanosením oleja na drevo, nechá sa pôsobiť aby drevo nasiaklo olej do seba. Prebytočný olej je potrebné zotrieť suchou handrou. Po tomto ošetrovaní drevo ožije, zvýrazní sa jeho kresba a zvýši sa jeho odolnosť voči vplyvom vonkajšieho prostredia.

OŠETROVANIE PLASTOV

Príprava nábytku z plastu na novú sezónu je jednoduchá. V prípade bežného znečistenia postačí použitie teplej vody s prídavkom neagresívneho saponátu. Čo však v prípade, ak je plastový nábytok znečistený viac? Aj na to máme recept. Použite **čistič plastov DRIFT, dodávaný v 0,5 l balení**. Jedná sa o prípravok určený nielen k odstraňovaniu nečistôt z plastového nábytku či z plastových rámov okien, ale je možné ho použiť na väčšinu plastov v domácnosti a v priemysle. Nevýhodou plastového nábytku občas bývajú menšie či väčšie ryhy. Práve v nich sa potom vo zvýšenej miere usádzajú nečistoty. Preto je vhodné tieto škrabance eliminovať. Môžeme na to použiť niektorý z menej agresívnych tekutých práškov, prípadne zubnú pastu a jemne preleštiť plstou alebo jemnou handričkou. V každom prípade je dobré si účinky čističích prostriedkov odskúšať najskôr na spodnej strane nábytku.



Záhrada

NA JAR



Prinášame vám rady skúseného záhradkára, ktorý píše o tom, ako sa treba starať o záhradku v jarných mesiacoch.

MAREC

ZELENINOVÁ ZÁHRADA

Začínáme so zachytávaním dažďovej vody, ktorá je potrebná na zavlažovanie či už vysiatych alebo sadených rastlín. V marci a apríli je vhodný čas na vysádzanie stromov a krov. Do debničiek začínáme vysievať plodovú zeleninu a to papriku, rajčičky a baklažán. Debničky umiestňujeme do teplého pareniska, prípadne za okná teplých miestností. Aby sme rastlinám zabezpečili dostatok svetla, na debničky postavíme hliníkovú fóliu, ktorá odráža na ne viac svetla. Pretože zelenina vzhádza v tme, nádoby prikryjeme až do vyklíčenia papierom alebo staršou fóliou. Rastlinky po otužení presadíme do teplého pareniska alebo na záhony vykurovaného fóliovníka.

OVOCNÁ ZÁHRADA

Presvetľujeme koruny jabloní, hrušiek a sliviek. Zásadnou chybou je hustá koruna, do ktorej neprenikajú slnečné lúče ani dostatočne v nej nepŕúdi vzduch. Takýto strom je náchylný na rôzne choroby. Preto už u mladých stromkov odstraňujeme terminálny konár a ponechávame 3 - 4 nosné konáre. Výchovný rez najčastejšie uplatňujeme 3 roky, potom presvetľujeme ovocné stromčeky

ky tzv. udržiavacím alebo presvetľovacím rezom. Stromčeky v druhom až treťom roku vo výsadbe upravujeme tak, že každý hlavný výhonok skrátime o 1/3 dĺžky, čím sa snažíme dať základ budúcej korunkovej, aby kostrové konáre boli dostatočne pevné a rozvetvené. Týmto skracovaním vytvárame len rastové drevo a netvorí sa nám kvetné púčiky, ktoré sa budeme snažiť vytvárať na ovocnom strome od 3 roku pestovania, čo sa dá dosiahnuť správnym rezom, to znamená, že od štvrtého roku pestovania žiadny jednoročný výhonok nesmieme zakrútiť, pretože jeho skrátením by sme podporovali pri jabloniach, hruškách, slivkách a čerešniach len tvorbu rozkonárených nerodiach výhonkov, tzv. „metiel“, ktoré nám nerodia len zahusťujú korunu stromov. Zásadné pravidlo skracovania konárov stromov je to, že v žiadnom prípade neskracujeme jednoročné výhony. Koncom mesiaca vysádzame mladé stromy a kry. Počas suchého počasia nezabúdajme na zavlažovanie vysadených rastlín. Je tu veľké riziko ich zaschnutia.

OKRASNÁ ZÁHRADA

Ak majú vždy zelené dreviny koreňový bal zabalený v jutovej vrecovine, pri výsadbe tento bal neodstraňujeme, voľný priestor v jame okolo koreňového balu naplníme iba do polovice jeho výšky a pevne zašlapneme. Až v tomto štádiu otvoríme

jutový obal a rozprestrieme ho na všetky strany. Potom definitívne zaplníme jamu zeminou a dobre zalejeme. Hneď ako v marci zem rozmrzne odstránime z trvaliek zimné ochranné kryty alebo zem aspoň prekypríme. Pri krikoch ruží rozhrňame v poslednej marcovej dekáde alebo začiatkom apríla nahnutú zeminu. Prikročíme ku každoročnému prerezávaniu ruží. Ak chceme mať mohutné letorasty s nádhernými, veľkými kvetmi, musíme ruže silno zrezať, zrezanie závisí od vzhľadu jednotlivých odrôd. Slabo rastúce režeme na tri dobre vyvinuté očka, silno rastúce na 5 až 6 očíek. Posledné ponechané očko musí smerovať nahor, aby z neho vyrástol silný výhon s veľkým kvetom. Za posledným očkom necháme asi centimetrový čapík, aby očko nezaschlo a odstránime všetky slabé výhony z predchádzajúceho roka. Popínavé ruže presvetľujeme a odstraňujeme niektoré staršie konáre. Dlhé jednoročné výhony vyviažeme čo najviac vodorovne, aby vypučali všetky očka, no neskracujeme ich.

JE VHODNÝ ČAS NA VYSÁDZANIE STROMOV A KROV

> V MARCI NA ZÁHRADE



APRÍL

ZELENINOVÁ ZÁHRADA

Slnčné lúče sú čoraz teplejšie a my sa už nevieme dočkať jarných prác v záhrade.

Začínáme vysádzať letničky do truhlíkov, ktoré nám budú počas celej sezóny spestrovať naše balkóny a terasy. Predpestujeme si sadenice teplomilných zelenín - keď je pôda ohriata okolo 7 stupňov, môžeme začať vysádzať skoré zemiaky.

Na záhony vysádzame otužené sadenice - šalát a skoré hlúboviny a vysievame koreňové zeleniny, cibuľu, hrach, špenát a pór. Pestovanie uhorkiek si vyžaduje čo najlepšie podmienky, uhorky reagujú citlivo na stálu vlhkosť a vyžadujú si teplú, dobre priepustnú pôdu. Tejto požiadavke vyhovieť tak, že do zeme zakopeme maštalný hnoj alebo iný vhodný organický materiál ako listie, odpadovú slamu a pod. Medziriadková vzdialenosť je 100 cm, rozostup v riadku je 40 cm. Do kompostovej zeminy primiešame základné hnojenie a po vysadení ich dôkladne zalejeme. Uhorky pestujeme zásadne len s jednou stonkou. Od polovice apríla sadíme do teplej, humóznej pôdy predklíčené skoré zemiaky. Ak pôda ešte nie je prehriata počkáme radšej do konca apríla. Pestovanie skorých kalerábov sa oplatí iba v prípade, ak máme silné, prepichované alebo kontajnerové sadenice. Hlávková kapusta je veľmi náročná na pôdne pomery, zásobovanie vodou a živinami, podobne ako karfiol. Ak sme skorú kapustu nevysadili už v druhej polovici marca, môžeme ju vysadiť ešte začiatkom apríla. Odrody zimnej kapusty potrebujú približne 5 mesiacov od výsadby po zber, preto nezmeškajme termín výsevu.

OVOCNÁ ZÁHRADA

V apríli všetkým stromom prospieva dodatočné prihnojenie, pri starších stromoch sa väčšina ko-

reňových vlásočnic, prijímajúcich živiny, nachádza v blízkosti obvodu koruny, preto nemá zmysel dávať živiny ku kmeňu. Plne kombinované hnojivá rozhadzujeme vždy po obvode koruny a len celkom nepatrne smerom von. Na každý meter štvorcový môžeme bez obáv dať 80 g komb. hnojiva, ktoré zapracujeme plytko do pôdy. Ríbezľové a egrešové kríky si môžeme sami rozmnožiť nakopovaním alebo potápaním. Pri plazivých odrodách ostružín sa veľmi ľahko zakoreňujú špičky výhonov. Mrazom poškodené drevo stromov a miesta, kde sa tvoria nádory, musíme starostlivo vyrezať až do zdravého dreva, prípadne kôry a rany dôkladne ošetriť stromovým balzomom a štepárskym voskom. Pozornosť venujeme voškám, húseniciam a iným škodcom a bojujeme proti chrastavosti jabloní a hrušiek, ako aj proti múčnatke a bakteriálnej škvrnitosti vhodnými prípravkami.

OKRASNÁ ZÁHRADA

Ak si chceme založiť trávnik, ktorý dlho vydrží, musíme si obstaráť kvalitnú zmes osiva. Hustý

trávnik získame, keď na každý meter štvorcový vysejeme približne 30 g dobrej klíčovzmesi. Najvhodnejším obdobím na výsev je druhá polovica apríla, za predpokladu, že nie je príliš veľká zima a pôda nie je studená. Apríl je najvhodnejšie obdobie na zakladanie vždyzelených živých plotov. Nádherné živé ploty môžeme vypestovať z týchto vždyzelených drevín: dráč, vtáčí zob obyčajný a vt. zob vajcovitý. Staršie živé ploty z krušpánu vždyzeleného, ktoré začnú rásť nepravidelne, môžeme v apríli ešte zostríhať. Nádherné kríky ako sú rododendrony, vysádzame na tienisté miesta, ak nemáme tú možnosť a vysadíme ich na slnku, musíme sa v lete starať o ich vzdušnú vlhkosť, to znamená, že ich musíme za slnečného počasia stále postrekovať a pôdu udržiavať vlhkú. Rakytník rešetliakový má plody iba vtedy, ak ide o samičiu rastlinu, v blízkosti ktorej rastie samčí jedinec. V prípade priaznivého počasia môžeme koncom apríla preniesť lekná i ďalšie vodné rastliny z miest, kde prezimovali, do vodných nádrží, predpokladom je, že voda je už dobre prehriata. ▶



▶ V APRÍLI NA ZÁHRADE



TORTA S KIWI A JAHODAMI

Korpus: 4 vajcia, 120 g práškového cukru, 1 čajová lyžička vanilínového cukru, 1 čajová lyžička citrónovej šťavy, štipka soli, 130 g polohrubej múky, 60 g masla, tuk a hrubá múka na vymastenie a vysypanie formy.

Krém: 3 čajové lyžičky želatíny, šťava z 1 citróna, 125 ml bieleho vína, 2 žĺtky, 50 g cukru, 1 čajová lyžička vanilínového cukru, 250 ml šľahačky, 4 veľké kiwi, 100 g jahôd, 1 lyžica želatíny, cukrárske piškóty.

Žĺtky oddelíme od bielkov a vyšľaháme s 2 lyžičkami cukru, vanilínovým cukrom, citrónovou šťavou a soľou do krému. Z bielkov a zostávajúceho cukru vyšľaháme sneh, vmiešame žĺtkovú zmes, preosiatu múku a zmäknuté maslo. Cesto rozotrieme do vymastenej a vysypanej tortovej formy a pečieme 40 minút v predhriatej rúre na 180 stupňov. Vychladnutý korpus pozdĺžne prekrájame a spodný diel dáme späť do formy. Želatínu necháme vo vode pučať. Pri príprave krému zmiešame citrónovú šťavu, biele víno, cukor, žĺtky a vanilínový cukrom a ohrievame vo vodnom kúpeli. Potom pridáme rozpustenú želatínu a vyšľahanú šľahačku. Polovicu vychladeného krému rozotrieme na spodný diel korpusu vo forme, priklopíme vrchným dielom a naň rozotrieme zvyšok krému a dáme na 90 minút stuhnúť do chladničky. Po stuhnutí ozdobíme plátkami jahôd a kiwi, polejeme želatínou a dáme na 20 minút späť do chladničky. Potom uvoľníme bočnú časť formy a po stranách obložíme cukrárskymi piškótami.

IVETA ČREPOVÁ, DOLNÝ KUBÍN

ZÁZRAČNÁ TORTA

6 vajec, 300 g práškového cukru, 250 g polohrubej múky, 150 g orechov, 1 vanilínový cukor, ½ balíčka prášku do pečiva

Plnka: 5 vajec, 10 polievkových lyžíc kryštálového cukru, 2 maslá, 1 vanilínový cukor

Žĺtky vyšľaháme s cukrom dopenista, pridáme orechy, vanilínový cukor, trochu vody, múku s práškom do pečiva a nakoniec tuhý sneh. Upečieme vo vymastenej a vysypanej forme. Po upečení korpus pokropíme kávou a rumom.

Plnka: Žĺtky cukrom vymiešame nad parou do zhutnutia. Do vychladnutej masy pridáme vyšľahané maslo.

KATARÍNA ŠEFFEROVÁ, ŽILINA

ORECHOVO-ČOKOLÁDOVÁ TORTA

250 g masla, 150 g orechov, 150 g mandlí, 2 čokolády, 100 g cukru, 6 vajec

Dno tortovej formy vystelieme papierom na pečenie a trochu potrieme maslom. Orechy rozmišujeme na prášok, pridáme čokoládu a aj tú v mixéri s orechmi rozomelieme a vysypeme do misy. Maslo s práškovým cukrom a žĺtkami vyšľaháme. Spojíme s orechmi a čokoládou, premiešame a pridáme tuhý sneh so štipkou soli. Vylejeme do formy a upečieme pri 190 stupňoch asi 1 hodinu.

KATARÍNA ŠEFFEROVÁ, ŽILINA

BIELKOVÝ CHLEBÍČEK

5 vajec, 5 lyžíc kryštálového cukru, 5 lyžíc mletých orechov, 5 lyžíc polohrubej múky, 1 lyžica čerstvého masla, citrónová kôra, 2 lyžice kakaa

Z 5 bielkov ušľaháme tuhý sneh. Vymiešame cukor, orechy, múku, maslo a citrónovú kôru. Zľahka vmiešame sneh. Formu vymastíme a pomôžeme a polovicu cesta vlejeme do formy. Do druhej polovice pridáme kakao, vylejeme na prvé cesto a dáme piecť. Po upečení posypeme práškovým a vanilínovým cukrom.

ELENKA JANČUŠOVÁ, LIPTOVSKÝ ONDREJ

SANQUIKOVÁ TORTA

Korpus: 8 vajec, 180 g práškového cukru, 160 g polohrubej múky, šľahačka, 100 ml sanquiku, čokoládová poleva

Plnka: 500 ml mlieka, 1 Zlatý klas, 2 lyžice hladkej múky, 15 g práškového cukru, 250 g masla, šťava z 2 pomarančov

Žĺtky vymiešame s práškovým cukrom do peny. Striedavo vmiešame preosiatu múku s tuhým snehom, upečieme. Vychladnutý korpus pozdĺžne prekrájame na dve časti a jednu polejeme sanquikom. Natrieme plnku, prikryjeme druhým plátom, ktorý sme natreli džemom a necháme stuhnúť. Polejeme čokoládovou polevou a ozdobíme kúskami pomaranča a šľahačkou. **Plnka:** Z mlieka, Zlatého klasu a hladkej múky uvaríme kašu. Do vychladnutej vmiešame šťavu z pomarančov a prišľaháme maslo, vymiešané s práškovým cukrom.

IVETA ČREPOVÁ, DOLNÝ KUBÍN

FORMY



FORMA TORTOVÁ DVOJSRDCE 26x44cm
Pocínovaný plech, zdravotne nezávadný **7,64 €**



FORMA TORTOVÁ SRDCE
Pocín. plech, rozmer 20x18cm, tvar srdce, pevné dno **4,57 €**



FORMA TORTOVÁ BARAN
Pocínovaný plech, zdravotne nezávadný, dĺžka 26 cm **6,97 €**



FORMA NA TORTU 113/26
Pocínovaný plech, priemer 26 cm, so sponou **5,86 €**



FORMA SRNČÍ CHRÁT 123/30
Pocínovaný plech, dĺžka 30 cm **3,28 €**



SÚ NIELEN
ŠETRNEJŠIE
K ŽIVOTNÉMU
PROSTREDIU,
ALE AJ K VAŠIM
PEŇAŽENKÁM.

VÝHODA LED ŽIAROVIEK

Klasické žiarovky postupne zmiznú z pultov predajní. Európska únia zakázala klasické vlákňové žiarovky a iniciovala prechod na hospodárnejšie osvetlenie, ktoré je šetrnejšie k životnému prostrediu.

Energeticky neefektívne žiarovky sa postupne sťahujú z európskeho trhu a nahradia ich úsporné a LED žiarovky.

Číslo hovorí, že sú nielen šetrnejšie k životnému prostrediu, ale aj k vašim peňaženkám. Urobme si malé porovnanie. Kým klasická žiarovka má priemernú životnosť 1200 hodín, úsporná už 8000 hodín, no a LED žiarovka 30 000 hodín. Rozdiel v spotrebe elektriny je tiež ohromujúci. Kým klasická žiarovka za rok spotrebuje 109,5 kWh, úsporná už len 25,55 kWh a LED žiarovka dokonca iba 12,78 kWh. Čo samozrejme pocítite najmä pri platení účtov, pretože náklady na elektrickú energiu za jeden rok sú potom pri klasickej žiarovke 16,42 eura, no u úspornej iba 3,83 eura a pri LED žiarovke je to prakticky zanedbateľných 1,91 eura.

LED žiarovka má pomerne dosť výhod aj oproti úspornej žiarovke. Na rozdiel od nej nie je

citlivá na nízke teploty ani na vlhkosť, ba dokonca ani na časté zapínanie a vypínanie, pričom to úspornej žiarovke výrazne skracuje životnosť. Úsporná žiarovka, na rozdiel od LED žiarovky, potrebuje určitý čas na zahriatie a na rozdiel od veľmi odolnej LED-ky sa môže ľahko rozbiť.

Zhrňme si teda výhody a nevýhody LED žiaroviek. Medzi **najdôležitejšie výhody** patrí najmä ich vysoká životnosť, nízky príkon – vysoká úspora energie, odolnosť voči nárazom a vibráciám, malá produkcia nežiaduceho tepla, farebná rozmanitosť, rôzne vyžarovacie stupne, rýchlo sa rozsvieti a neobsahuje ťažké kovy, takže je ekologická.

Nevýhod je podstatne menej, vlastne len dve. Vyššie obstarávacie náklady a nutnosť ich chladieť (nad 1 W), pretože sú zvyčajne väčšie ako klasické. <

VÝPOČET NÁVRATNOSTI A ÚSPOR	Klasická žiarovka	LED žiarovka
Príkon (watt)	40 W	5 W
Prevádzková doba (hodín/deň)	5	5
Spotreba za rok (kWh)	73	9,1
Cena za 1 kWh (sadzba DD2 pre rok 2012)	0,15	0,15
Spotreba za rok (€)	10,95	1,36
Ročná úspora	0	9,59 €
Návratnosť (rokov)	0	1
Nákupná cena žiarovky (€)	0,40	10 €
Životnosť (hodín)	1.000	30.000
Náklady za dobu životnosti 30 000 hodín	180 €	22,5 €
Úspora za životnosť 30 000 hodín	0	157,5 €

VÝBER ŽIAROVKY – ZÁVIT >



E27

E14



MR16

GU10

VÝBER ŽIAROVKY – TVAR >



Šetrite dôsLEDne

<p>Možno nemáme všetko,...</p> <p>(záver je v tajničke krížovky)</p> <p>Správne znenie tajničky pošlite na adresu kmagazin@kinekus.sk alebo pošlite poštou na adresu KINEKUS, s.r.o., Rosinská cesta 13, 010 08 Žilina. Päť úspešných riešiteľov bude odmenených hodnotnými cenami.</p>					Pomôcky: Olav, ala, Alamos, it, kapa, em,	Prevažujú	Posielal (bás.)	Pulz	Rozum	Sliedil		Druh písomnej skúšky	To, po anglicky	Predložka			
					Vstupovanie							Odhad výsledku					
													Mračno				
					1. časť tajničky												
					Chyť						Chumáč trávy					Niečo	Mesto v Mexiku
											Dravé zviera						
					Rímskych 49		Pevná niť										
					Skratka slečny		Údajne (časť.)										
Autor: Jozef Blaho	Grécke písmeno	Koralový ostrov	Pomoc (hovor.)	Zvratné zámeno		Stoskotaná loď					Otravné látky(skr.)						
				Skratka okresu		Vojenská jednotka					Značka hektolitra						
Mušské meno						Čistil pránim					Aha, ľaľa						
						Obaja					Sloní zub						
Útok					Meno nór. kráľov					Podvod							
					Citoslovce varovania					Tam							
3. časť tajničky											2. časť tajničky						
Kridlo (odb.)				Tibetský párnokopytník			Skratka pre kalóriu				Symetrála						

> Milí priatelia turisti

S potešením by sme vás chceli informovať o spolupráci so spoločnosťou Kinekus, ktorú sme začali na jeseň roku 2012 a veríme že v našom turistickom klube **KST Stavbár - Kinekus Žilina** privítame aj nových priateľov turistiky z radov vašej spoločnosti. Členovia nášho klubu sa aktívne zúčastňujú nielen pravidelných podujatí pešej turistiky, lyžiarskej turistiky (bežkári), cykloturistiky, vodnej turistiky, ale aj turistiky vysokohorskej a v poslednej dobe aj aktivity na in line korčuľoch. O všetkých našich aktivitách sa môžete dočítať na internetovej stránke www.kst-stavbarzilina.sk, kde informujeme o aktualitách,

plánoch pravidelných podujatí, o bohatej histórii klubu. Nájdete tu aj pravidelne dopĺňanú fotogalériu z realizovaných akcií.

Našou najstaršou a medzi členmi KST Stavbár – Kinekus veľmi obľúbenou akciou je Zimný prechod roklinami Slovenského raja. V jarných mesiacoch chodíme symbolicky otvárať „Diery vo Vrátnej“, v máji veľkou viacdňovou akciou je pobyt s poznávaním Kremnických vrchov na Hostinci – v útulnej chate v strede hôr, na jeseň najvýznamnejšia akcia s celoslovenským dosahom je Žilinská 50-tka, diaľkový turistický pochod okolím Žiliny. V zime medzi veľmi populárne akcie

s bohatou históriou patrí Výstup na Sivý vrch – vrch v Západných Tatrách a Silvestrovský výstup na Rozsutec. Tesne pred vianočnými sviatkami sa stretávame na výstupe na Straník spojenom s posezením pri vianočnom punči a kapustnici.

Veľkým lákadlom pre členov klubu, ale aj pre ich neregistrovaných priateľov sú každoročné akcie „na vode“. Akcie vodnej turistiky, či už na našej najväčšej rieke Dunaj a jej ramenách, na „domácej“ rieke Váh, na Dunajci či Hrone sú veľmi obľúbené.

Tešíme sa na ďalšiu spoluprácu a na nových priateľov z vašich radov. IGOR KOŠNÁR





Uvedené ceny sú koncové vrátane 20% DPH a sú garantované počas akcie v trvaní v mesiaci marec - apríl 2013 alebo do vypredania skladových zásob. Použité obrázky môžu mať ilustračný charakter. Za tlačové chyby predajca nezodpovedá.

**KOVOVÉ DETSKÉ NÁRADIE
K DETSKÉMU FÚRIKU ZDARMA**



FÚRIK DETSKÝ
kovová konštrukcia, plastová korba, pevné koleso, dĺžka 88 cm, výška 37 cm, váha 2,5 kg + detské náradie 3d ZDARMA

9,90

PERGOLA ZÁHRADNÁ
kovová, rozmer 240x140x38 cm, na popínavé rastliny, skladacia



16,90

BAMBUS ŠTIEPANÝ
viazaný drôtom, výška 1,5 m, dĺžka 5 m, odolný, vhodný na tienenie

9,90

POSTREKOVAC ZÁHRADNÝ
objem 8 l, na plece, s príslušenstvom



20 ks ELEKTROD ZDARMA



199,-

ZVÁRAČKA -INVERTOR
150 + 20 ks elektród zdarma, 230 V, rozmer 28x13x21 cm, s príslušenstvom, kufrík, váha 5,8 kg, na elektródy rutilové aj bázické, priemer 1,6-4 mm

3,99

HRABLE ŠVÉDSKE
kovové, násada 120 cm, nastaviteľná šírka hrablí

299,-

MIEŠAČKA SPÁDOVÁ LS-165
objem 130 l, výkon 700 W, váha 63 kg, liatinový veniec

19,50

REBRÍK ALW
hliníkový, 3 stupňový, jednostranný s plošinkou vo výške 60 cm

169,-

KOTLINA SMALTOVANÁ 60 L
výkon: 5 kW, priemer 500 mm, dymovod ø 120 mm, vrátane 60 l kotla - s pokrievkou, palivo: drevo, slovenský výrobok



17,90

POSTREKOVAC ZÁHRADNÝ
objem 12 l, na chrbát, nadstavec a popruhy

4,99

DEMIŽÓN
sklenený, objem 5 l, plastový obal, s ušami

7,70

SEKERA
kovová, hmotnosť 1000 g, s drevenou násadou



14,99

DEMIŽÓN
sklenený, objem 15 l, plastový obal, s ušami

KARTAGO Tours
www.kartago.sk

1. Cena
VYHRAJ DOVOLENKU
Súťažte o skvelú dovolenku v Egypte

2. Cena
Dvojkraslo **KARIN otoman**

3. Cena
Nábytok záhradný **AMADEUS**

4. Cena
60l **KOTLINA**

5. Cena
Vozík univerzálny **4-kolesový XL**

7x6. Cena
Piknik sada **CARINO**
30 dielna, v izolovanom batohu

Čo kupón, to 20 centov na váš nákup ...

Ak máte aspoň 24 kupónov môžete kartu odovzdať, znížiť si cenu svojho nákupu a hrať o 42 x 35€ poukážku, po nazbieraní plného počtu kupónov (48) kartu odovzdajte a ste v žrebovaní o fantastické ceny. Okrem toho získavate aj špeciálnu prémii jutu tašku.

KINEKUS HRA 20	7	13	19	25	31	37	43
2	8	14	20	26	32	38	44
3	9	15	21	27	33	39	45
4	10	16	22	28	34	40	46
5	11	17	23	29	35	41	47
6	12	18	24	30	36	42	juta taška prémia

každý nalepený kupón šetrí vaše peniaze

v KINEKUSE vyhráva každý

KUPÓN na zľavu

tu odstrihnite



čaromarket ŽILINA

Kamenná 4, 041 / 777 77 77

čaromarket TRENČÍN

Soblahovská 3161, 032/640 12 95

čaromarket RUŽOMBEROK

Bystrická cesta 2159, 044 / 435 39 10

čaromarket BRATISLAVA PETRŽALKA

Fedinova 14, 02 / 638 11 447

Kinekus PRIEVIDZA

Nábřežná 11, 046 / 54 14 412

Kinekus PÚCHOV,

Okružná 1746/74, 042/471 03 03 - 5

Kinekus MARTIN

Jilemnického ulica, 0907 999 600

Uvedené ceny sú koncové vrátane 20% DPH a sú garantované počas akcie v trvaní v mesiaci marec - apríl 2013 alebo do vypredania skladových zásob. Použité obrázky môžu mať ilustračný charakter. Za tlačové chyby predajca nezodpovedá.

WWW.KINEKUS.SK

549,-

NÁBYTOK ZÁHRADNÝ VERONIKA

7 dielny, polyratan+kov, stôl 150x90x72 cm, kreslo stohovateľné 58x48x87 cm, vrchná doska stola drevoplast, jednoduchá údržba, odolný voči poveternostným vplyvom



NÁBYTOK ZÁHRADNÝ SOFIA

7 dielny, polyratan + kov, stôl so sklom 160x90x72 cm, 6x kreslo 57x58x83 cm, podušky zelené alebo červené



549,-

NÁBYTOK ZÁHRADNÝ TAMARA

7 dielny, polyratan, stôl doska drevoplast 200x100x74 cm, 6 x kreslo 60x60x90 cm, ľahký pre prenos, jednoduchá údržba, odolný voči poveternostným vplyvom



899,-

549,-

NÁBYTOK ZÁHRADNÝ LAURA

7 dielny, tropické masívne drevo, rozkladací stôl 154/200x90 cm, výška 75 cm, 6x stolička 61x77x106 cm, polohovateľná, skladacia, povrchová úprava teakový olej, vrátane 6 ks podušiek



299,-

NÁBYTOK ZÁHRADNÝ AMADEUS

5 dielny, polyratan+hliník, stôl o 83 cm, 4x kreslá



119,-

LAVICA DIANA

drevená, 93x120x65 cm, so sedákom, s praktickým úložným priestorom tu odstrihnite



Pri odovzdávaní karty nezabudnite vyplniť svoje kontaktné údaje

Meno, priezvisko:

Adresa:

Telefón:

e-mail:

Bez vyplnených kontaktných údajov nemôže byť kartička zaradená do zberovania.

Žilina Kamenná 4 tel./fax: 041/777 77 77 - 8 tel.: 0905 324 647

Trenčín Soblahovská 3161 (COOP Jednota) tel./fax: 032/640 12 95

Ružomberok Bystrická cesta 2159 tel./fax: 044/435 39 10 - 12 tel.: 044/43 27 981

Bratislava Fedinova 14 - Petržalka tel./fax: 02/6381 14 47, mobil: 0918 378 463

franchisové predajne

Prievidza Nábřežná 11 (bývalá BILLA) mobil: 0907 999 225

Púchov Okružná 1746/74 tel.: 042/471 03 03 - 4

Martin Jilemnického ulica 8851 (bývalá BILLA) mobil: 0907 999 223

www.kinekus.sk

PRÁVIDLÁ HRY
Platnosť hry „DO EGYPTA s KINEKUSOM“
 Hra platí vo všetkých predajniach Kinekus na Slovensku, od 13.03.2013 do 4.10.2013.

Zapojenie sa do hry:
 Pri nákupe nad 10€ dostanete túto hračku kartu, čím sa automaticky zapojíte do hry „DO EGYPTA s KINEKUSOM“.

Získavanie kupónov:
 Kupóny hry získate pri každom nákupe nad sumu 10€ v ktorejkoľvek predajni KINEKUS na Slovensku. Za každých 10€ nákupe získate jeden kupón.

Uplatnenie kupónov:
 Nazbierané kupóny je možné použiť ako platidlo za ľubovoľný tovar nakúpený v predajniach Kinekus. Pre výpočet zľavy platí: 1 kupón = 0,20€. Pre uplatnenie kupónov je potrebné nazbierať minimálne 24 kusov. Suma nákupe musí prevyšovať súčet nazbieraných bodov. Platbu kartou hry „DO EGYPTA s KINEKUSOM“ nahliadte pokladničke vopred. Odovzdané karty s uplatnenými zľavami postupujú do záverečného zberovania.

Premia:
 Po nazbieraní 48 kupónov, dostanete špeciálnu prémii - jutu tašku.

Bonus od KARTAGO tours:
 Každý zákazník po odbrání kartičky si môže uplatniť 50€ zľavu na zájazd spoločnosti KARTAGO tours podľa podmienok uvedených na kupone.

Zaradenie do zberovania:
 Pre zaradenie do zberovania je potrebné odovzdať karty s nalepenými kupónmi a správne vyplnenými identifikačnými údajmi účastníka hry najneskôr do 4.10.2013 v niektorej predajni KINEKUS na Slovensku. Pri zberovaní hlavných výhier budú v osudi kartičky so 48 nalepenými kupónmi. Pri zberovaní o Stýndsaťdva kusov 35€ poukážok budú do osudia vložené kartičky s minimálne 24 ks nalepenými kupónmi. Zberovanie o poukážky budú prebiehať priebežne počas celej súťaže. Raz za mesiac na každej prevádzke bude vyžrebovaná jedna kartička s nalepenými minimálne 24 kupónmi. Vyhercovia budú o výhre upovedomení telefonicky, e-mailom alebo poštou.

Zberovanie:
 Záverečné zberovanie prebehne pod verejným dohľadom, a za účasti nádvstevníkov v čaromarkete KINEKUS v Žiline dňa 8.10.2013 v utorok o 14,00 hod. Vyhercovia budú upovedomení telefonicky, prípadne e-mailom. Podmienky prevzatia výhry a jej zdanenia budú predmetom preberacieho protokolu.

Upozornenie:
 Kupóny sú vydávané pri zaplatení nákupe. Spoločnosť KINEKUS má právo neprijať kupóny a karty, ktoré sú nečitateľné alebo boli poškodené, odcudzené, získané podvodom alebo iným nekalým spôsobom. Spoločnosť KINEKUS si vyhradzuje právo zmeniť tento program kedykoľvek bez náhrady. Zákazníci spoločnosti KINEKUS sa zúčastňujú hry „DO EGYPTA s KINEKUSOM!“ na základe slobodnej vôle a súhlasu so zaradením osobných údajov do databázy spoločnosti Kinekus. Osobné údaje klienta nebudú sprístupnené tretej osobe, podľa zákona č. 428/2002 Z.z. Na výhru nie je právny nárok.

Za súťažou sú vylúčení zamestnanci spoločnosti Kinekus a spolupracujúce osoby. Poskytnutú zľavu nie je možné kombinovať s inými zľavami ani so zákazníckou kartou KINEKUS.

KINEKUS vám želá veľa šťastia v hry.

KARTAGO tours
 www.kartago.sk

od 13.3.2013 do 4.10.2013

VYHRAJ DOVOLENKU
 Súťažte o skvelú dovolenku v Egypte

Kupon platí na 1 objednanú na zájazdy z katalógu Leto 2013, na katalógové, špeciálne a lastminuteové cesty. Kupóny nie je možné kumulovať, z kupónu sa nevydáva, výmena za hotovosť nie je možná. Platí len na pobočkách Kartago Tours, a.s.

50€
KUPÓN na zľavu

KINEKUS
 POHODA 2013