



MAGAZÍN  
SPOLOČNOSTI  
KINEKUS  
LETO 2013

*lehná pohoda*

# *grilovanie* na záhrade

- > PREDSTAVENIE ČAROMARKETU ŽILINA / E-SHOP
- > ZÁHRADA V LETE / ZAVÁRANIE

[WWW.KINEKUS.SK](http://WWW.KINEKUS.SK)

# Elektronáradie triedy MASTER

Na slovenskom trhu s elektrickým a ručným náradím sa výrazne začína profilovať stredná trieda náradia v zahraničí nazývaná Master. Prináša so sebou mnoho zaujímavých novinek a riešení pre domáceho majstra a remeselníka, ktorý vyžaduje jeho spoľahlivú funkčnosť.



Trieda Master vyplňa priestor medzi triedou hobby a náradím pre profesionálov. Na trhu je viditeľný nástup nových značiek, alebo nových rád už zavedených značiek, ktoré kladú dôraz na parametre, kvalitu použitých materiálov, technológií a spracovania, dizajn, ergonómiu a servis. Jednou z nich je značka Extol Premium, ktorá je aktívna v oblasti ručného aj elektrického náradia. Extol Premium je zárukou, že užívateľ kupuje kvalitný výrobok vyrobený podľa najnovších technológií a spĺňajúci v mnohých smeroch tie najvyššie očakávania. Náradie kategórie Master vynikajúco poslúži nielen domácim majstrom ale aj remeselníkom.

## Vylepšenia na strojoch Extol PREMIUM

Značka Extol Premium v elektronáradí prináša množstvo zaujímavých vylepšení.

Garantovanú kvalitu vnútornej výbavy všetkých strojov predstavujú napríklad:

- ložiská osadené v patentovanom systéme tlmenia vibrácií
- cementované prevody z ocele legovanej chrómom, niklom a titánom
- tepelne vysoko odolné vinutia rotora a statora
- uhlíky s predĺženou životnosťou
- komutátor s prímiesou striebra pre zvýšenie vodivosti



Aby bolo náradie chránené aj zvonka je štandardnou súčasťou väčšiny strojov masívny kufer s oceľovými zámkami. Nielen pogumované protišmykové rukoväte ale aj špeciálna celková povrchová úprava „Rubber Paint“ tlmí vibrácie a zaručuje istý kontakt so strojom nech ho uchopíte akokoľvek.

Všetky vrtáčky a akumulátorové skrutkovače sú sériovo vybavené so silnými rýchlopínacími skľučovadlami s patentovaným zámkom ClickLock. Zatiahnuť – zamknúť a ani vrtanie s príklepom ho neuvolní. Povolenie otočením zámku je samozrejme úplne jednoduché.

**EXTOL®**  
PREMIUM

NÁRADIE SO SRDCOM  
PROFESIONÁLA

## Ponuka Extol Premium

Sortiment elektronáradia Extol Premium tvorí široký rad vrtáčiek, vrtacích a sekacích kladív, uhlových brúsok, náradia na prácu s drevom, akumulátorových skrutkovačov, brúsok, zväračiek a motorových záhradných strojov.

V ponuke sa nachádzajú produkty, ktoré sú na trhu jedinými zástupcami v triede Master:

- sekacie kladivo s nastaviteľnou energiou úderu až 27J
- tavná lepiaca pištoľ bezšnúrová

## Na záver

Zo všetkých značiek v triede Master si Extol Premium uchováva jeden z najlepších pomerov cena-výkon. Je potešiteľné, že sa po „boome“ lacného elektronáradia na našom trhu začína rozvíjať aj tento segment. Zákazník totiž začína chápať, že neznačková lacná vrtáčka mu neposlúži rovnako ako značková aj keď o čosi drahšia.



[www.extol.sk](http://www.extol.sk)



# OBSAH

## LETO 2013

leťná pohoda

- 04 **PREDSTAVENIE ČAROMARKETU ŽILINA**  
NÁŠ ZÁKAZNÍK JE NÁŠ PARTNER
- 06 **PREDSTAVUJEME E-SHOP KINEKUS**
- 07 AKÝ JE ZÁKAZNÍK KINEKUSU SPOZA PULTU?
- 08 **FRANCHISING**  
V TOPOĽČANOCH SME OTVORILI ŠTVRTÚ  
FRANCHISINGOVÚ PREDAJŇU
- 10 **PREDSTAVUJEME**  
OBCHODNÍ ZÁSTUPCOVIA KINEKUSU
- 11 **NÁŠ TÍM**  
PRE JÁNA SÚKENÍKA JE KINEKUS SRDCOVÁ ZÁLEŽITOSŤ
- 12 **ČISTENIE KOMÍNOV**
- 14 **RADY A TIPY**  
ZÁHRADA V LETE
- 16 **ZÁHRADA**  
DOPLNKY DO ZÁHRADY
- 18 **GRILOVANIE**  
OBLUBUJETE GRILOVANIE? MY V KINEKUSE ÁNO!
- 20 **ZAVÁRANIE**  
SPÔSOB, AKO UCHOVAŤ POTRAVINY,  
UŠETRIŤ, AJ AKO DARČEK
- 22 **PREDAJ**  
50 OTÁZOK PRE LEPŠÍ PREDAJ ZA PULTOM
- 23 **ŽIVOT PO PRÁCI**  
OČARILA ICH VÔŇA BENZÍNU NA DVOCH KOLESÁCH
- 24 **ZÁBAVA**  
VTIPY, SÚŤAŽ, Z POŠTY
- 25 **NÁKUPNÉ DNI**  
LIETANIE POČAS NÁKUPNÝCH DNÍ
- 26 **ZÁBAVA**
- 27 **PRÍRODA**

**K MAGAZÍN** 02/2013

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

**REDAKCIA:** PUBLISHING HOUSE, a. s., J. Milca 6, 010 01 Žilina, **PRODUKCIA:** PART agency, a. s.

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

**VYCHÁDZA:** 1. 6. 2013, **MIESTO VYDANIA:** Žilina

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

## Milí priatelia,



ďakujem vám za pozornosť, s akou ste si prečítali prvé číslo **K magazínu**, (ktoré sa minulo skôr, ako sme čakali). Teraz držíte v rukách druhé číslo, a to môže znamenať len dve veci:

- prvé číslo sa vám páčilo a chcete vedieť, čo je v druhom,
- vidíte **K magazín** prvýkrát a ja dúfam, že vás niečím osloví.

V oboch prípadoch sa budeme snažiť nesklamať Vašu dôveru, lebo dôvera je to najcennejšie, čo môžeme získať.

V tomto čísle vám predstavíme našich ľudí zo žilinského čaromarketu KINEKUS, trošku poodhalíme tajomstvá predajcov veľkoobchodu, ktorí každý deň brádzia slovenské cesty za „našimi“ zákazníkmi. Dozviete sa, prečo kominári nosia šťastie. Skúsený záhradkár poradí nám, menej skúseným, čo treba robiť v záhrade počas leta, aby nám prinášala krásu a úžitok.

Po práci treba relaxovať, a práve na to máme zopár dobrých tipov, ako si oddýchnuť vonku, a prečo majú deti rady „svoj svet“. Profesionáli za pultom sú veľmi cenní, preto pokračujeme v ich odhaľovaní pomocou 50 otázok. Pre tvrdých chlapov z KINEKUSu je najlepším relaxom prekonávanie samých seba v ťažkom teréne. Zima sa skončila len nedávno, ale dobrá gazdiná (aj gazda) vie, že keď si teraz pripraví a zavarí najlepšie plody zo svojej záhrady, tešiť sa a užívať si ich môže celý rok.

Pre našich priaznivcov z topolčianskeho okresu sme pripravili darček v podobe novej predajne, preto sa tešíme spolu s nimi.

O tom, že v každom z nás je jedinečný talent, ktorý treba celý život rozvíjať, aby človek mohol byť šťastný, som sa dozvedel na nezabudnuteľnej konferencii: Podnikanie s ľudskou tvárou. Tu som stretol veľa nadšených ľudí, ktorí žijú nesmierne bohatý a šťastný život, aj keď nemajú na účte milióny. Rád sa delím o svoje zážitky, preto v tomto čísle **K magazínu** môžete spoznať vzácneho človeka, ktorý rozumie prírode a reči vtákov, tak ako nikto iný.

Ako by povedal klasik: „Boli to tie najkrajšie časy, boli to tie najťažšie časy.“ Akými budú tieto časy pre nás a našu budúcnosť, závisí len od nášho postoja k problémom a povinnostiam. Lebo aj prácu mnohí vykonávajú z povinnosti a trápia sa jej množstvom a podmienkami, ktoré nemôžu ovplyvniť, namiesto toho, aby si ju vychutnali ako skutoční profesionáli. Každá práca sa stáva ľahkou, keď ju robíte s nadšením a porozumením odborníka.

**K magazín** robíme pre vás a práve vaše reakcie sú tou energiou, ktorá nás nabíja a posúva ďalej. Preto aj naďalej prosíme o spätnú väzbu (kmagazin@kinekus.sk). Ak sa Vám **K magazín** páči, povedzte to i priateľom a známym.

KDEKOL'VEK IDETE,  
ZOBERTE SI SO SEBOU  
ÚSMEV.



# MARTIN KASANICKÝ: NÁŠ ZÁKAZNÍK JE NÁŠ PARTNER



**Čaromarket Kinekus Žilina je najstaršou a donedávna najväčšou prevádzkou spoločnosti. Už piaty rok jej šéfuje Martin Kasanický. Zvolil si pri tom jednoznačný prozákaznícky prístup.**

## PREDSTAVTE NÁM ČAROMARKET.

Prevádzka je rozdelená na štyri svety – náradie, záhrada, domácnosť a vykurovanie. Je to v súlade s našim novým logom, kde k stredovej ploche s názvom Kinekus smerujú všetky štyri svety. Zákazník by u nás mal nájsť všetko, čo potrebuje.

## NA ČO KLADIETE NAJVÄČŠÍ DÔRAZ? ČO VÁS CHARAKTERIZUJE?

Našou veľkou výhodou, našim know-how je, že disponujeme profesionálnymi predavcami. Tí dokážu nielen doporučiť a pomôcť s výberom tovaru, ale vedia ho aj predstaviť a predviesť. Výrobok, ktorý u nás zákazník kúpi, musí spĺňať všetky požadované kritériá. Každý zákazník totiž prichádza s určitou predstavou. Pokiaľ si chce dať poradiť, vieme ho nasmerovať na správnu cestu.

## MÁTE TAKÝCH PREDAVAČOV?

Áno, máme a vážime si ich za to. Som zástancom toho, že najväčším bohatstvom firmy je vy-

školený a dobre fungujúci personál. Pokiaľ máme za jeden povraz, výsledky sa dostavia.

Predajcov školíme každý rok. Absolvujú školenia predajných techník. Nové výrobky, novinky im predstavujú obchodní zástupcovia našich dodávateľov. No predovšetkým je každý zodpovedný za svoje samoštúdium. Každý z nich chápe, že pokiaľ je mu práca predavača srdcu blízka, a to zistíte takmer okamžite, tak je preňho samoštúdium nevyhnutné. Nesmie totiž zaváhať, zákazníkovi musí poradiť tak, aby dostal to, čo skutočne potrebuje.

## AKÝ JE VÁŠ VZŤAH K ZÁKAZNÍKOM?

Našou výhodou je aj to, že sme rýdzo slovenská spoločnosť a potreby našich zákazníkov sa snažíme pozorne počúvať. Náš zákazník je náš rovnocenný partner. Dnes si už každý vie veľa naštudovať, často však od nás potrebuje výrobok predviesť, aby ho vedel správne použiť. Tým, že pozorne počúvame, vieme okamžite do sortimentu zaradiť presne to, o čo majú zákaz-

PREVÁDZKA  
JE ROZDELENÁ  
NA ŠTYRI SVETY:  
NÁRADIE, ZÁHRADA,  
DOMÁCNOSŤ  
A VYKUROVANIE.

níci záujem. Vieme rýchlo reagovať a robiť zmeny v štruktúre sortimentu. Snažíme sa takto si so zákazníkmi vytvoriť blízky kontakt, aby sme sa stali skutočnými partnermi. Veľmi veľa z nich už poznáme po mene. Vieme, do ktorého oddelenia ten ktorý smeruje a ktorého predavača k nemu nasmerovať.

## > ČAROMARKET ŽILINA



## AKÉ ĎALŠIE BONUSY ZÁKAZNÍKOM PONÚKATE?

Komfort nakupovania, ktorý sa snažíme neustále zvyšovať. Nastavili sme si smer a cieľ, ktorým sa chceme vydať a za ním ideme. Požiadavky ľudí sa neustále menia. Dnes už ľudí nevidíte chodiť cez víkendy na výlety, ale robia si nákupné akcie. Chodia po obchodných centrách a vyberajú si také, ktoré im poskytnú komfort, slušné správanie predavačov, pohodlné parkovanie a široký sortiment tovaru. Preto v minulosti prešlo zmenou parkovisko s našou čerpacou stanicou, ktoré dnes kvalitou postačuje potrebám našich zákazníkov. Zmenou prešli aj skladové priestory, v ktorých máme možnosť robiť aj väčšie zásoby sezónneho tovaru. Stále ešte prebieha aj celková zmena predajne. Dávame jej modernejší vzhľad. Zásadnou zmenou už prešla podlaha. Zmenili sa farby, aj značenie oddelení.

## MÁTE AJ VERNOSTNÉ ZĽAVY?

Áno, prostredníctvom zákaznickej karty. Zákazníci, firmy, živnostníci majú prostredníctvom nej odstupňované vernostné zľavy. Výhodou je že držiteľ karty pri nákupoch v KINEKUSE okamžite ušetrí až 10 % z hodnoty svojho nákupu. Registrácia trvá len pár minút. Ďalšou z výhod vernostnej karty je že je prenosná, čiže ju môžu využiť aj vaši rodinní príslušníci, alebo kolegovia. Snažíme sa takto si vytvoriť portfólio zákazníkov, ktorých následne prostredníctvom e-mailu informujeme o novinkách a akciových ponukách.

## ROBÍTE AJ ĎALŠIE AKCIE?

Samozrejme. CELOSLOVENSKÁ AKCIA KINEKUS, je plánovaná 4 krát ročne, ktorú sa snažíme každoročne podporiť promo akciami v obchodných centrách Atrium Dubeň a Aupark. Účelom promo akcie je predstaviť zákazníkom celú akciu a naše sezónne novinky. Všetko je podpore-

né akciami v regionálnych časopisoch, novinách a reklamnou kampaňou v rádiách.

## UŽ TRADIČNE ORGANIZUJETE AJ SÚŤAŽ O ZAUJÍMAVÉ CENY.

Naša letná súťaž Kinekus Pohoda má už sedemročnú tradíciu. Zákazníkov za nákup odmeňujeme bodmi. Po nazbieraní určitého množstva bodov dostane každý z nich darček – kvalitnú nákupnú tašku Kinekus. Nazbierané body zasa okamžite znížia hodnotu nákupu. Okrem toho sú však zaradení do zberovania o hodnotné ceny. Tento rok je hlavnou cenou zájazd pre dve osoby do Egypta a množstvo užitočných výrobkov.

## AKO SA U VÁS PREJAVILA KRÍZA?

Krízou neustále ľudí strašia hlavne médiá. Nevedomujú si však, že pokiaľ sa tok peňazí zastaví, bude to mať dopad na všetky sféry. Firma Kinekus má v osobe majiteľa Štefana Súkeníka výborného motivátora. Na každomesačných poradách nás vie motivovať k tomu, aby sme z tzv. krízy dokázali vyťažiť čo najviac. Šťastie práce pripraveným, určite teda neplačeme, ale vyhrnuli sme si rukávy a tvrdo pracujeme. Naším receptom je mravčia práca. Výrobky uverejnené v CELOSLOVENSKEJ AKCII, regionálnych letádoch sa snažíme mať v dostatočnom množstve, aby každý zákazník odchádzal spokojný. Neúnavne zisťujeme potreby zákazníkov, vyberáme pre nich najžiadanejší artikel a meníme náš sortiment priamo cielený na zákazníka. Hlavným spúšťačom úspechu je veriť tomu, čo robím

a robiť to, ako najlepšie viem. Len tak dosiahneme pozitívny výsledok.

## AKO SI ZÍSKAVATE ZÁKAZNÍKOV?

Naša prevádzka je rodinného charakteru, a rovnako aj vzťahy v nej. Myslím si, že keď sa to dá dohromady s profesionalitou vo vzťahu k zákazníkom, o ktorej som hovoril, dokážeme vytvoriť konkurencieschopnú ponuku. Obchod často nie je totiž len o cene. Pridanou hodnotou je vyškolený predavač, čo je naša výhoda a pre ktorú sa našim zákazníkom vždy oplatí vrátiť do našej predajne.

## ČO SA VÁM NEDARÍ?

Výber správneho človeka do kolektívu, veľa ľudí totiž zastáva presvedčenie že práca v obchode je podradná a môže ju robiť každý. Prepáčte ale asi Vám poviem novinku - nie je tomu tak. Pri pracovných pohovoroch veľa krát počujem, veď to vie každý, to zvlámem v pohode, nasľubujú všetko len aby prácu dostali. Ale skutočný predavač nemusi sľubovať nič, musí mať tu správnu iskru v oku, milovať nadovšetko obchod a zákazníkov v ňom.

## KDE STE PRACOVALI V MINULOSTI?

Vždy ma lákal obchod. Po pracovných skúsenostiach v Anglicku som dostal príležitosť pracovať pre obchodný reťazec, ktorý vtedy prichádzal na slovenský trh. Prešiel som si tvrdou nemeckou školou. Následne som prešiel do finančnej sféry. V tejto oblasti som pôsobil necelé dva roky, ale ťahalo ma to späť k obchodu, k zákazníkom. Pred piatimi rokmi, v roku 2008, som nastúpil ako riaditeľ prevádzky Kinekus v Žiline.

## STE SPOKOJNÝ?

Keď sa obzriem dozadu, tak zisťujem, že som v tejto firme našiel presne to, čo som hľadal. Hľadal som spoločnosť, v ktorej sa budem profesijne rozvíjať. Chcel som sa veľa naučiť od skúsenejších ľudí a tu mám na to dostatok príležitostí. Je to pre mňa veľká škola života a zároveň si vo firme Kinekus plním svoje sny.

## KAM SMERUJE VAŠE SNAŽENIE?

V prvom rade k rodine. Aj vďaka Kinekusu som cítil takú oporu, že som si mohol založiť rodinu. Mám dve krásne deti a chápvavú manželku. Snažím sa byť dobrým otcom, manželom a dobrým šéfom. Pre ľudí chcem vytvoriť niečo krásne, čo za mnou zostane. Viem, že na to je potrebné mať presný cieľ a tvrdo ísť za ním.

## ČO RÁD ROBÍTE VO VOĽNOM ČASE?

Donedávna to bol fitness. Tam som si vedel vybiť, aj doplniť energiu. Teraz už naň toľko času nemám. Maximálne sa snažím venovať sa práci a rodine. <



BONUSOVÁ KARTA

KINEKUS

Čaromarkety:

- ŽILINA
- TRENČÍN
- RUŽOMBEROK
- BRATISLAVA
- PRIEVIDZA
- PÚCHOV
- MARTIN
- TOPOĽČANY

Čaromarket Žilina

Kamenná 4  
 za@kinekus.sk  
 041 / 777 77 77

S touto kartou máte nárok až na 10% zľavu z cien väčšiny sortimentu z ponuky KINEKUS! Na poskytnutie zľavy je potrebné preukázať sa touto kartou pred blokovanim tovaru!

www.kinekus.sk



PROSTREDNÍCTVOM  
INTERNETOVEJ  
STRÁNKY KINEKUSU  
SI MÔŽETE  
OBJEDNAŤ TAKMER  
VŠETKO, ČO  
POTREBUJETE.

# INTERNETOVÝ OBCHOD JE STÁLE POPULÁRNEJŠÍ

**Internetový obchod – e-shop Kinekus je stále populárnejší.**

**Ľudia môžu vďaka nemu nakupovať z pohodlia svojich domovov.**

Už tretí rok vybavuje internetové objednávky Marta Macášková. „Prostredníctvom internetovej stránky Kinekusu si môžete objednať takmer všetko, čo potrebujete. Ponúkame produkty z oddelení: kuchynka, záhrada, vykurovanie, železiarstvo a domácnosť. Na našej hlavnej stránke nájdete aktuálne akciové produkty,“ hovorí Marta Macášková.

„Je to veľmi jednoduché. Otvoríte si našu stránku, objednáte to, čo potrebujete. Tovar dostanete až k vám domov prostredníctvom prepravnej spoločnosti, často aj do 24 hodín, bez toho, aby ste opustili pohodlie svojho domova. Platbu vybavíte prostredníctvom dobierky alebo predfaktúry.

E-shop Kinekus využívajú mnohí ľudia z celého Slovenska 24 hodín denne, ich počet stále rastie. Verím, že je to aj mojou zásluhou.

Snažíme sa každému zákazníkovi poradiť e-mailom, aj telefonicky. Radi s každým komunikujeme, upovedomíme ho, v akom stave je jeho objednávka,“ dodáva Marta Macášková.

## ČO SA VÁM PODARILO, PRÍPADNE NEPODARILO ?

Podarilo sa mi predat aj tovar, ktorý si zákaznička vôbec neobjednala. No po prevzatí zásielky som

mala zaujímavý telefonát. Volala mi milá pani, ktorá nebola spokojná s jej obsahom. Vraj si objednala knihy a mi sme jej poslali žartovné hrnčeky s motívom kulturistov. Keďže objednávka bola vychystaná správne, bola som zvedavá kam náš rozhovor bude smerovať. Po vzájomnej komunikácii sa nám podarilo rozlúštiť záhadu. Hrnčeky objednali jej synovia, ktorí nepredpokladali, že dobierku prevezme a otvorí mama. Nakoniec si tovar nechala a veľmi ma potešilo, keď od dotyčnej pani prišla opäť objednávka.

## A ČO SA MI NEPODARILO?

Najviac ma mrzí, keď sa mi nepodarí skompletovať celú objednávku a zákazník nedostane všetko čo si objednal.

## ČO POVAŽUJEM ZA SVOJ ÚSPECH?

Teším sa z každého nového zákazníka. No najviac ma poteší objednávka od verných zákazníkov, ktorí si objednávajú tovar viac krát práve od nás. Sú spokojní s našim sortimentom a pružným vybavením. Hoci dnes už predávajú všetci skoro všetko. <

## VÝHODY E-SHOPU >

- > nemusíte nikam cestovať,
- > objednávku urobíte z pohodlia domova, v ktorúkoľvek hodinu,
- > pre tovar nemusíte nikam ísť, ani na poštu, ani do predajne,
- > tovar vám doručíme, kam chcete,
- > ak je tovar na sklade, doručíme vám ho do 48 hodín,
- > neplatíte prepravné náklady pri nákupe drobného tovaru nad 200 € s DPH.



# AKÝ JE ZÁKAZNÍK KINEKUSU SPOZA PULTU?

**Skúsená predavačka Janka Bačíková pracuje v Čaromarkete Kinexus**

**od jeho vzniku v roku 2001 už dvanásť rokov. Okrem toho,**

**že sama predáva, vedie aj ľudí na svojej zmene.**

**Hovorí, že zákazníci sú dnes oveľa náročnejší a predavači musia**

**byť často aj psychologovia.**



„**K**eď sme začínali, vôbec nám nedávali šancu. My sme však na sebe tvrdo pracovali, prežili sme a napredujeme,“ hovorí na začiatok skúsená vedúca zmeny. My sme od nej chceli, aby sa z pohľadu predavača spoza pultu pozrela na svojich zákazníkov. „Ako sa menilo ich správanie?“ pýtame sa. „Pred niekoľkými rokmi nebola konkurencia taká ako dnes. Zákazník bol teda spokojný s tým, čo dostal. Dnes sme však už museli výrazne prehodnotiť náš prístup k nemu. Musíme ho mať predovšetkým radi,“ hovorí Janka Bačíková.

Zákazníci sú dnes oveľa náročnejší, majú totiž možnosť výberu. Od predavačov žiadajú rady. Tí musia mať obrovský rozhľad, musia sústavne študovať, hľadať najvhodnejšie riešenia. „Toto je obchod s ľudskou tvárou. Ľudia sa s nami radi pohovárajú, často aj o svojich problémoch. Vládne tu rodinná atmosféra a aj preto k nám radi chodia,“ hovorí skúsená predajkyňa. Predavači vo firme vydržia veľa rokov. Je to preto, že svoju prácu milujú a je to aj vidieť.



## ČO PREDOVŠETKÝM ZÁKAZNÍK OČAKÁVA?

„Predovšetkým to, že mu dokážeme produkt ušit' na mieru. Musíme preňho nájsť cestu, ktorú potrebuje. Naším cieľom nie je len predat', ale nájsť najlepšie riešenie. Zákazník totiž nie je hlúpy. Potrebuje radu a ak by sme mu chceli nasilu niečo predat', už nikdy nepríde, už sa k nám nevráti. Našou snahou je preto zákazníkom vyriešiť ich problém.“

V Kinexuse sa im to darí predovšetkým tak, že si spoločne budujú nadštandardné vzťahy. V počiatkoch dokonca permanentne robili prieskum, čo vlastne zákazník chce a potrebuje. Podľa toho sa menil aj ponúkaný sortiment. „Snažili sme sa zohnať prakticky všetko. Zákazníci boli prekvapení, že sme im zavolali a to, čo sme sprvu nemali, sme dokázali zabezpečiť. Robili sme to od začiatku a robíme to dodnes,“ priznala Janka.

Dobrý predajca v Kinexuse by mal byť predovšetkým trpezlivý a musí mať svoju prácu rád. Rovnako aj ľudí, nech sú, akí sú. Nemajú radi nečinnosť, útlm. V kontakte so zákazníkom sa doslova vyžívajú. „Niekedy bývajú obdobia, keď príde útlm. Je to najmä po Vianociach do jari. Všetci sa už však tešíme, kedy príde ten nával, pretože potrebujeme veľa ľudí, potrebujeme im poradiť, usmievať sa. Potrebujeme mať pocit, že nevieme, kde nám hlava stojí, keď si večer môžeme povedať, že sme šťastní, lebo sme mali veľa zákazníkov.“

Samozrejme, sú aj nespokojní zákazníci. Mnohí sú presvedčení, že v Kinexuse dostanú úplne všetko. To však nie je možné. Napríklad náhradné diely sa dnes zháňajú ťažko, lebo dodávatelia ich nemajú. „My sa však aj tak snažíme zohnať pre zákazníkov maximum. Niekedy prídu aj tvrdohlaví zákazníci, ktorí sa chcú iba vyven-

## VLÁDNE TU RODINNÁ ATMOSFÉRA A AJ PRETO K NÁM ZÁKAZNÍCI RADI CHODIA

tilovať. Musíme však aj to zvládnuť. Nevie si predstaviť, že by som niekomu vynadala. Človek sa musí za každých okolností ovládnuť,“ hovorí Janka. Iní sa vraj prídu len porozprávať. Aj takéto situácie však vedia zvládnuť.

Často však zažijú aj úsmevné historky. „Pre mňa je úsmevné, keď prídu zákazníci a hľadáme si cestu k sebe. Napríklad príde zákazník a potrebuje zväračku. Bola som za pultom s dvomi kolegami. Pán, prirodzene, išiel za kolegami. Pýtali sa, či je tu nejaký odborník na zväračky. Odporučili ho na mňa. Ohradil sa, ako môžem byť odbornička na zväračky, keď som žena. No zobrala som to s úsmevom a pán bol nakoniec spokojný,“ hovorí predajkyňa.

S mnohými ľuďmi sa na ulici stretávajú a s mnohými o sebe vedia. Najväčšiu zápravu majú z toho, ak cestujú niekam ďaleko a stretnú sa so zákazníkmi.

Janka Bačíková hovorí, že by svoju prácu nemenila. „Je tu množstvo vecí, práca je zaujímavá, komplikovaná a to ma baví. Práca ma naplňuje. Majiteľ je atypický podnikateľ. Je to človek s veľkým „Č“. Veľmi si ho vážim, dal prácu veľkému množstvu ľudí,“ uzavrela Janka Bačíková. ◀



# V TOPOĽČANOCH SME OTVORILI ŠTVRTÚ FRANCHISINGOVÚ PREDAJŇU – TEDA 8. KINEKUS

**V sobotu 4. mája otvorila spoločnosť Kinekus už svoju štvrtú franchisingovú prevádzku. Po Prievidzi z roku 2010, Púchove (2011) a Martine (2012) sa tešia aj zákazníci z Topoľčian.**

**P**redajňa sa nachádza na ulici Odbojárov 4619 v Topoľčianoch, oproti čerpacej stanici, v menšej priemyselnej zóne mesta. Otvorená je v pracovných dňoch od siedmej rána do piatej podvečer. V sobotu od siedmej do poludnia. V nedeľu majú zatvorené.

„Predajňa má rozlohu 300 m<sup>2</sup> predajného priestoru a 60 m<sup>2</sup> skladových priestorov. Tie sa

však budeme v krátkej dobe snažiť rozšíriť, aby sme boli schopní uspokojiť požiadavky našich zákazníkov,“ hovorí majiteľ franchisingovej predajne Martin Tvarožek.

Nájdete v nej väčšinu sortimentu štyroch svetov Kinekusu – vykurovanie, domácnosť, náradie a záhrada. Veľkosť predajne zatiaľ neumožňuje držať všetok sortiment skladom, dodávku požado-



## > OTVORENIE PREDAJNE V TOPOĽČANOCH





vaného tovaru však vedia zabezpečiť v čo najkratšom čase, vrátane donášky priamo k zákazníkovi.

„Naša pobočka v snahe čo najviac vyhovieť požiadavkám zákazníkov ponúka možnosť rozvozu tovaru priamo k nim, aj s doplnkovými službami, ako sú zloženie a nastavenie výrobku či vysvetlenie používania tovaru a jeho údržby,“ dodal Martin Tvarožek. Pre fyzické i právnické subjekty je poskytovaný vernostný program, ktorý po registrácii týchto subjektov umožňuje nákup tovarov až s 10 % zľavami. Tovar tu môžete uhradiť v hotovosti, platobnou kartou, ale aj zakúpiť ho na splátky prostredníctvom spoločnosti Quatro.

Tak ako vo všetkých ostatných pobočkách a franchisingových prevádzkach Kinekusu, kladú maximálny dôraz na personál, ktorý prichádza do styku so zákazníkom. „Verím, že aj v našej predajni nájdu zákazníci obetavý, ochotný a odborný personál s ľudským prístupom. Samozrejme, aj u nás pracujú len ľudia, a nie sme neomylní. No budeme sa snažiť, aby chýb bolo čo najmenej, a aby sme vedeli poskytnúť kvalitné produkty a profesionálny prístup,“ vyjadril presvedčenie p. Tvarožek.

Rokovania Kinekusu s Martinom Tvarožkom sa konali už v januári. „Dohodli sme sa a rozhodli sme, že spoluprácu zrealizujeme. Pozitívne bolo, že vzhľadom na široký sortiment bol majiteľ budovy ochotný pristaviť sklad, ktorý je nevyhnutnou súčasťou predajne. Pred budovou sa dá dobre zaparkovať, nakoľko je to jedno z hlavných kritérií pri výbere priestorov na predajňu Kinekusu,“ povedal Karol Klacko, manažér pre franchisingové predajne Kinekusu.

Martin Tvarožek si franchisingový koncept Kinekusu pochvaľuje. Ako podnikateľ, ktorý pod-

niká v týchto ťažkých časoch, totiž už dlhšie uvažoval o maloobchodnej predajni s podobným sortimentom.

„Naše podnikateľské zameranie bolo orientované predovšetkým na výrobu jednoúčelových strojov a technologických celkov, taktiež na automatizáciu priemyselných technológií. Avšak táto podnikateľská sféra si vyžaduje dlhodobé, časovo náročné projektové plánovanie jednotlivých projektov a nezanedbateľný vstupný kapitál,“ hovorí p. Tvarožek.

Jeho spoločnosť spolupracuje aj s ďalšími dodávateľmi, preto privítal možnosť pracovať so silným, na trhu overeným a akceptovaným partnerom. „Po zrelej úvahe a prieskume trhu v topolčianskom regióne a okolí sme sa rozhodli využiť možnosť franchisingového konceptu firmy Kinekusu, ktorá má na našom trhu stabilné miesto. Dôvodom, prečo sme sa tak rozhodli, je niekoľko. Oslovila nás najmä jednoduchosť konceptu franchisingu, koncept šitý na slovenský trh, sortiment tovaru, presne nastavené podmienky a pravidlá postupu nákupu, distribúcie a predaja tovaru, prístup k zákazníkovi a zamestnancom, centrálny nákup tovaru a služieb, centrálny marketing, reklama a podpora predaja,“ uviedol Martin Tvarožek.

Počas slávnostného otvorenia prichystali pre zákazníkov rôzne darčeky, program zabezpečil profesionálny moderátor. Zákazníci mohli vyhrať automobil Kia na víkend, pripravené mali aj občerstvenie.

„Chcel by som poďakovať všetkým dodávateľom, ktorí svojím profesionálnym prístupom priložili ruku k dielu, čo pomohlo k otvoreniu novej predajne,“ povedal Karol Klacko. ◀



**KINEKUS**<sup>®</sup>

**ÔSMA PREDAJŇA KINEKUS JE V MESTE TOPOĽČANY.**

ul. Odbojárov 4619  
(oproti ČS Benzinol),  
955 01 Topoľčany

**Otváracie hodiny:**  
Pondelok – piatok: 7:00 - 17:00  
Sobota: 7:00 - 12:00

**Kontakty:**  
Mobil: 0907 108 182  
E-mail: info.to@kinekus.sk

## NAŠA POBOČKA V TOPOĽČANOCH SA TEŠÍ NA VAŠU SKORÚ NÁVŠTEVU.





# OBCHODNÍ ZÁSTUPCOVIA KINEKUSU

Na obchodnom oddelení pracujú piati páni. Ich úlohou je denný osobný kontakt so zákazníkmi.

Slovensko majú pekne podelené. Od západu na východ a od severu na juh.

**S**ú v prednej línii. Možno sa s nimi denno-denne stretávate. Aj vďaka ich usilovnosti dostanú zákazníci po celom Slovensku tovar, ktorý si žiadajú. Je vidieť, že svoju prácu milujú. Baví ich komunikovať a zákazníci sú ich priateľmi. Dnes vám ich prostredníctvom šiestich otázok predstavíme.

1. Koľko rokov pracujete pre Kinekusu a prečo?
2. Aký je váš región a čo je na ňom zaujímavé?
3. Ako najradšej relaxujete?
4. Kedy ste v práci šťastný a čo máte na nej najradšej?
5. Ako by ste jednou vetou charakterizovali svojho šéfa?
6. Čím vás vedia zákazníci najviac prekvapiť?

**RICHARD POSPĚCH, SENEC, pôvodom z Moravy**

1. V Kinekuse pracujem 9 rokov. A prečo? Lebo len z lásky sa vyžiť nedá, škoda. Vždy som „závidel“ tým ľuďom s „brýlkami“, ktorí sa celý deň hrabú v nejakých číslach alebo zachraňujú veľryby, žaby, a pod. Oni si našli spôsob ako spojiť koníček s prácou. Niečím podobným sa mi stala práca v Kinekuse.

2. Na starosti mám západné Slovensko. Tento región zahŕňa veľa rôznych jazykových skupín, ta-

kže sa mám stále čo učiť. Jedni mi pripomínajú rodný jazyk, a kúsok južnejšie mám zas trochu exotiky. Je tu veľa srdečných ľudí, s ktorými je radosť pracovať.

3. Pri športe, najradšej si užívam windsurfing na Seneckých jazerách. Keď všetci nadávajú na vietor a škaredé počasie, ja si pobalím svoje „hračky“ a idem na vodu. Je to jeden z mála dôvodov, ktorý ma dokáže vytriahnuť do prírody. Častejšie ale oddychujem s rodinou, len tak pozorovať našich dvoch synov ako sa hrajú je úžasný relax.

4. Šťastný je človek vtedy, pokiaľ je medzi ľuďmi s ktorými sa cíti dobre a ktorých prácu si váži. Za tých 9 rokov som sa s mnohými zákazníkmi spriatelil a to ma teší. Občas vyskúšam ich trpezlivosť, napríklad keď namiesto 24 ks ceruziek nahodím 244 ks ... poťahy na žehliace dosky sa mi tiež podarili preklepnúť a dostali o 70 ks navyše. Ako sa hovorí – kto nič nerobí, nič nepokazí. Dôležité je, aby si človek dokázal priznať chybu a bol k zákazníkovi priamy. Ak ľudia vidia, že sa nesnažíte hodiť vinu na iného, prepáčia vám to – teda väčšinou.

5. Jednou vetou dokážem opísať maximálne lopotu. S človekom je to ťažšie a najmä, keď je to váš

šéf. Pán Súkeník je človek, ktorý na sebe neustále tvrdo pracuje a snaží sa posúvať ďalej aj nás. Aby sme sa neuspokojili s tým, čo sme dosiahli, ale mali neustály hlad po nových zručnostiach a znalostiach.

6. Laxným prístupom a nezaujmom o vlastného zákazníka. Niekedy úsmev a ústretovosť robia zázraky. Mám aj niekoľko milých prekvapení od zákazníkov, ktorí objednali tovar odo mňa i keď konkurencia mala možno lepšiu cenu. Vtedy si človek uvedomuje, že za takých ľudí proste musíte byť Bohu vďační. To ma vždy milo prekvapí.

**HENRICH LUPTÁK, BRATISLAVA**

1. Štyri roky. Predtým som pracoval na marketingu a v obchodných prevádzkach. Baví ma práca so zákazníkmi.

2. Pracujem na južnom Slovensku od Šiah po Šaľu a od Komárna po Topoľčany, kde je prevažne záhradkárov a záhradkárske potreby.

3. Doma s rodinou. Mám doma osemmesačné dvojčičky. Je to veľa starostí, ale aj radosť.

4. Šťastný som každý deň, keď zažijem niečo nové. Nikdy nie je deň rovnaký ako predtým.

5. Je to človek, ktorý vie, kam smeruje, vie, čo chce a ide si za svojím cieľom.

6. Nereálnymi požiadavkami. Keď tovar nakoniec zoženieme, ukáže sa, že to v skutočnosti nechcú.

#### LUKÁŠ DANIK

1. V auguste to budú dva roky. Začal som hneď po škole, kedy sa toto miesto uvoľnilo.
2. Región hornej Nitry, stredné Slovensko a od Považskej Bystrice po Trenčín. Zaujímavé je, že kým sa dole opaľujete, v Považskej ešte odhrňate sneh.
3. Najradšej ležím doma, nikam sa mi nechce chodiť. Celé dni jazdím, vybavujem objednávky. Cez víkendy to teda nevyhľadávam.
4. Keď sa darí mojim zákazníkom a následne aj mne.
5. Je to dobrý a ústretový človek.
6. Tým, že mi tlmočia požiadavky, ktoré si vymyslia ich zákazníci, ale pritom vedia, že to nie je možné zohnať.

#### PETER PANOUŠEK, ŽILINA

1. Osem rokov. Predtým som robil v iných firmách obchodného zástupcu. Moji zákazníci sú aj moji kamaráti, baví ma, keď vzájomne rozvíjame náš vzťah.
2. Mój región je Orava, Kysuce, Liptov. Sú tam skromnejší, ale dobrí ľudia. Rozumiem si s nimi.
3. Najradšej s mojimi tromi deťmi na záhrade.
4. Keď sú ľudia spokojní, keď im dám to, čo potrebujú. Keď prídem k nim a pozhovárame sa, často aj o súkromných veciach. Máme kamarátsky vzťah.
5. Je to typ človeka, ktorý niečo v živote dokázal a je čestný človek.
6. Poznáme sa už dlho, takže ma prekvapujú čím ďalej, tým menej.

#### MIROSLAV BIROŠ, ŠEMŠA PRI KOŠICIACH

1. Vo februári uplynulo už 14 rokov. Baví ma práca so zákazníkmi, práca, kde môžem rozvíjať nové vzťahy, spoznávať nových ľudí a baví ma štýl práce, kde som pánom svojho času.
2. Pracujem na východe Slovenska. Je to dosť rozsiahly región, ale kúpnu silou je trochu slabší, aj hustota osídlenia je menšia, takže je to náročné na cestovanie.
3. Pri športe, pri dobrom filme, s rodinou, s priateľmi.
4. Určite vtedy, keď sa darí, keď je dobrá odozva u zákazníkov. Keď viem zistiť potreby zákazníka a naplniť ich.
5. Je veľmi cieľavedomý, vytrvalý, má zmysel pre humor.
6. Po tých rokoch už ani veľmi ničím. ◀

## PRE JÁNA SÚKENÍKA

# JE KINEKUS SRDCOVÁ ZÁLEŽITOSŤ

**Oddelenie veľkoobchodného predaja vo firme Kinekus vedie Ján Súkeník.**

**Vo firme pôsobí s dvojročnou prestávkou od roku 1993. Na starosti má riadenie**

**veľkoobchodu, obchodné oddelenia, nákup, sklad, obchodných zástupcov, šoférov.**

#### PREČO JE KINEKUS PRE VÁS TÁ SPRÁVNA VOĽBA?

S firmou som spojený od samého začiatku. Je to bratova spoločnosť a v začiatkoch sme ju rozbiehali spoločne. Je to teda moja srdcová záležitosť. Videl som, ako rástla, ako sa vyvíjala, s akými problémami sa borila a stále sa zlepšovala. Videl som postupnosť rastu a cenu tvrdej práce.

#### ČO JE PRE VÁS ŤAŽŠIE, RIADIŤ DIEVČATÁ NA VEĽKOOBCHODNOM ÚSEKU ALEBO PÁNOV V TERÉNE?

Nerozlišujem to. Nerozlišujem zamestnancov, všetkých beriem podľa ich povinností a funkcií. Mojou úlohou je ich kontrolovať, aby pracovali a plnili úlohy tak ako majú, aby všetko klapalo, a aby sme spolu dosahovali výsledky, ktoré chceme.

#### VYMENILI BY STE ICH?

Sú situácie, kedy za nič na svete, no sú aj také, kedy áno. Vyskytujú sa aj problémy, ale je to skôr výnimočné. Som rád, keď problémy riešime hneď od začiatku. Meniť by som ale svojich ľudí nechcel. Skôr by som tím v teréne rozšíril.

#### ROBIA VÁM RADOSŤ SKLADNÍCI?

Ako ktorí. Sú skladníci, ktorí tu robia dlhšie, vedia, aká je to práca a dosahujú veľmi dobré výsledky, čo do objemu tovaru. Iní zase majú svoje tempo a ťažšie sa ich presviedča, aby zrýchlili. Niektorí sa opakovane dopúšťajú chýb, čo nie je dobré. Všeobecne, niektorí mi radosť robia, s inými je práce viac.

#### AKÚ NAJKURIÓZNEJŠIU REKLAMÁCIU STE DOTERAZ RIEŠILI?

Prišli niektoré výrobky, na ktorých sme sa dobre zasmiali. Napríklad vodováha bez bublinky alebo lieviek bez otvoru, kde ho zabudli vyrezať. To

sú úsmevné príhody. Pre mňa sú kuriózne tie, keď zákazník nahlási, že nedostal tovar, my vieme, že určite odišiel, ale pátrame, kde sa mohla stať chyba. Po troch – štyroch dňoch nakoniec zavola, že ho našiel.

#### AKO RELAXUJETE?

Pre mňa je najväčším relaxom spánok. Mám rodinný dom a veľmi ma baví aj práca okolo neho a v záhradke. Samozrejme, aj voľné chvíle s rodinou. Po psychickom vypätí v práci sú tieto chvíle vzácné. Napríklad v aute nepočúvam rádio. Užívam si pokoj a ticho. ◀





# KOM-KOM-KOMINÁR, KEDY SI SA UMÝVAL? POZNÁTE TO, VŠAK?

**Kedysi úplne bežný pokrik malých detí, keď pobehávali okolo zašpineného usmiateho mužíčka v čiernej uniforme s kominárskou kefou na pleci. Chytali si gombíky, prípadne sa dotkli kominára, ved' kominár nosí šťastie, nie?**

**P**ravidelný rituál, keď do dediny zavítal kominár, bola malá slávnosť. Každý gazda, gazdinka radi privítali doma kominára, ktorý vyčistil komíny, kachle, „Petrička“, sporák. Vedeli, že komín ako neoddeliteľná a nenahraditeľná súčasť ich domu musí byť v poriadku. Musel slúžiť, ved' varilo sa na sporáku každý deň a spaliny museli bezpečne a spoľahlivo vyústiť von. Po veľkej plynofikácii miest a dedín sa však stal kominár nepotrebným.

Po neustálom zvyšovaní cien plynu a elektriny začali ľudia masovo prechádzať naspäť na tuhé palivá a svojpomocne si zapájať piecky, krby, kachle do starých a nevyužívaných komínov. Tieto komíny, ktoré sa dlho nepoužívali, treba pred zapojením spotrebičov preskúšať a skontrolovať, či vyhovujú bezpečnému odvodu spalín, pretože môžu byť upchaté zvetranou tehlou, hniezdami vtákov, pavučinami.



#### VÝMENNÍK TEPLA

Rúrkový teplovzdušný výmenník na zvýšenie účinnosti sporákov a kachlí.



#### SPORÁK GULIVER

Kvalitný liatinový sporák s prestaviteľným roštom (zima/leto), presklené ohnisko aj rúra, pravé a ľavé vyhotovenie, vývod na dymovod hore a vzadu.



POZOR! Nielen vyhláška č. 401/2007 Z. z., ale i zákon o ochrane pred požiarmi striktno vymedzujú, že pred každým zapojením nového spotrebiča do komína je nutné, aby bolo vykonané tzv. preskúšanie komína a následne vydané potvrdenie o preskúšaní komína oprávnenou osobou (revízny technik komínov). Skúsenosti kominárov a hasičov však hovoria o tom, že sa to nedeje a je neustály nárast požiarov, kde bol príčinou neodborne zapojený spotrebič a následné zapálenie sadzí v komíne. Počet požiarov neustále rastie a bohužiaľ i počet usmrtených osôb.

Aj preto sa v dnešnej dobe moderných úsporných spotrebičov stáva kominár opäť dôležitý, nakoľko sa zmenili požiadavky na komíny a spotrebiče. Dnes kominár nepotrebuje len kominársku kefu, lopatku, kominársky kľúč a „čimperlík“. Dnes je nutnosťou mať špeciálnu komínovú kameru, prístroj na meranie komínového ťahu, analyzér spalín, počítačový program na tepelné a hydraulické výpočty komínových ťahov. Tepelné spotrebiče sú rôznorodé a rovnako rôznorodé sú požiadavky na komíny. A najmä - na každý typ spotrebiča je vhodný iný komín. Dnes pri navrhovaní komína je nutnosťou vedieť, aký spotrebič bude do komína zapojený. Univerzálne komíny jednoducho neexistujú.

Dôležité je si uvedomiť, že kontrola, čistenie a preskúšanie komína je finančne oveľa menej náročná záležitosť ako následné odstraňovanie škôd po požiari. I poisťovne vyžadujú pri poisťných udalostiach potvrdenie od kominára o kontrole a čistení komína.

► Podľa vyhlášky č. 401/2007 Z. z. sú lehoty na čistenie komína nasledovné:

Komín sa musí udržiavať v dobrom technickom stave a musí byť zabezpečená jeho pravidelná

kontrola a čistenie. Komín sa musí počas prevádzky čistiť a kontrolovať, ak sú na komínové teleso pripojené spotrebiče s celkovým výkonom do 50 kW (bežné rodinné domy) najmenej raz za 4 mesiace, ak sú doňho pripojené spotrebiče na tuhé alebo kvapalné palivá. Najmenej raz za 6 mesiacov, ak sú pripojené spotrebiče na plynne palivá a ide o komín bez vložky. Najmenej raz za 12 mesiacov, ak sú do komína pripojené spotrebiče na plynne palivá a ide o komín s vložkou.

Pri bežných domoch, kde je komín na plynový kotol a komín na tuhé palivo (krby, kachle, pece), by mal prísť kominár aspoň 2x ročne. Cena kontroly a čistenia komína, vybratie sadzí a vydania potvrdenia sa pohybuje v rozsahu 8 – 15 eur, podľa náročnosti a vzdialenosti stavby.

Ak sa rozhodnete zavolať kominára, aby zistil, „čo je s komínom a určil jeho diagnózu“, musí byť zaistený bezpečný prístup ku komínu, k všetkým kontrolným otvorom a do všetkých priestorov, ktoré bezprostredne súvisia s komínom. Kominár musí skontrolovať celú „spalínovú cestu“, to znamená od spotrebiča, cez dymovod zapojený do komína, komín, až po jeho vyústenie nad strechou. Musí byť zaručený bezpečný prístup k ústiu komína, pretože i kominár je len človek, lietať nedokáže. Bezpečnosť práce je prvoradá.

Staré ľudové príslovie hovorí: „Kde nechodí slnko, tam chodí lekár.“ Pretransformovaním do kominárskeho žargónu môžeme povedať: Kde nechodí kominár, môžu prísť hasiči. Kominári nosia šťastie a určite aj pocit pohody. Najmä keď vieme, že ten náš komín je v poriadku a bez obáv si môžeme užívať teplo svojho domova.

ING. ROMAN KLIEŠTIK



**KACHLE HAPPY**

Malé kachle s preskleným ohniskom a s horným vývodom dymovodu, červené, krémové alebo šedé.

KDE NECHODÍ  
KOMINÁR, MÔŽU  
PRÍSŤ HASIČI.



**NOŠA CUBO**

Jednoduchá a praktická noša na drevo.



**NÁRADIE BAROK**

Elegantné kované náradie ku krbu.



# Záhrada V LETE

Prinášame vám rady skúseného záhradkára, ktorý píše o tom, ako sa treba starať o záhradku v júni, júli a auguste.

## JÚN

Ak nezačneme bojovať proti burinám prasličke roľnej a pupencu roľnému, stanú sa tieto buriny nadhlo metlou našej záhrady. Najlepšie sa ich zbavíme tak, že budeme sústavne odrezávať niekoľko centimetrov pod povrchom pôdy každý výhonok aj s koreňom alebo jeho časťou, ktorý sa objaví v našej záhrade.

### ZELENINOVÁ ZÁHRADA

Ak chceme skleníkovým uhorkám umožniť, aby dobre rástli, musíme dbať na pravidelné zavlažovanie a na reguláciu teploty vzduchu. Všímame si vonkajšiu teplotu a keď svieti slnko, dôkladne vetráme. Za trvale slnečného počasia vetráme hneď ráno, aby sa skleník stihol dostatočne ochladiť.

Druhá polovica júna je najvhodnejšie obdobie na výsev čakanky šalátovej listovej. Ak chceme mať zelený hrášok ešte aj v letných mesiacoch, môžeme ho postupne vysievať až do konca júna. Až do polovice júna môžeme vysievať kučeravý kel, aby sme získali sadenice. Výsadba potom prípadne na druhú polovicu júla. Uhorky vysadené v prvých júnových dňoch dávajú často lepšiu úrodu ako uhorky z priamych májových

výsevov. Na urýchlenie rastu uhoriek sa odporúča použiť mulčovaciu fóliu. Rajčiaky prihnojujeme plným hnojivom, obsahujúcim všetky tri hlavné živiny (dusík, fosfor, draslík) v rovnakom pomere. Plody kríčkových rajčiakov podložíme slamou alebo iným vhodným materiálom, napr. smrekovou čechinou. Pri tyčkových rajčiakoch treba dbať na vylamovanie postranných výhonov a vyvážovanie hlavných výhonov k opore.

### OVOCNÁ ZÁHRADA

Na vretenách jabloní a hrušiek začíname v júni zaštipovať vrcholy výhonov. Zaštipovanie sa robí preto, aby sa spodné očka tohtoročných výhonov vyvinuli čo najlepšie a nezakrpateli. Zaštipovanie nemožno vykonať naraz, pretože výhony sa nevyvíjajú rovnomerne. Zaštipovanie vrcholov výhonov v júni, prípadne ešte v júli, je lepšie, ako keby sme letný rez vykonali naraz v auguste. Broskyne a marhule, ktoré zhadzujú príliš veľa plodov, trpia väčšinou nedostatkom vápnika. Túto skutočnosť by sme si mali zapamätať a na jeseň by sme mali do pôdy každý druhý rok zapracovať 3 kg mletého vápenca na každých 10 m<sup>2</sup>. Na stromoch jadrovín by sme pri bohatom nasadení úrody nemali nechať všetky plody. Niektoré preberieme ešte v čase, keď dorastú do veľkosti lieskových orieš-

kov. Dosiahneme tým kvalitné ovocie. Čerešne trháme zásadne so stopkou, pri višniach sa, naopak, odporúča trhanie bez stopky. Pri všetkých tvaroch stromov našich ovocných drevín by sme mali neustále dbať na to, aby z podpníka, resp. od koreňov nevyrastali nijaké vlky (výmladky). Na viniči vylamujeme predčasné výhony alebo ich skraccujeme na 2 až 5 listov. Pri postreku ovocných stromov nesmú chemické prípravky zasiahnuť podplodiny, ktoré majú bezprostredne dosiahnuť zberovú zrelosť.

### OKRASNÁ ZÁHRADA

Stromčekové ruže priebežne kontrolujeme, najmä či sú dostatočne zabezpečené pred zlomením konárov. Ak chceme, aby ruže po prvej vlne kvitnutia mohli zakrátko začať kvitnúť druhýkrát, musíme pri strihaní kvetov viac skraccovať výhony. Predovšetkým nesmieme odrezáť celý letorast. Stonky s kvetmi režeme len také dlhé, aby na ruži zostalo prvé dobre vyvinuté očko v dolnej tretine výhonu. Druhú vlnu kvitnutia ruží urýchlíme, ak každú ružu výdatne prihnojíme dávkou živín. Viaczložkové hnojivo rozhodíme v suchom stave okolo rastlín a ľahko zapracujeme do pôdy. Koncom júna začíname strihať živé ploty z opadavých drevín, nestriháme do starého dreva, skraccujeme iba špičky nových výhonov.

## > V LETE NA ZÁHRADE



**HNOJIVO ORGANIK**  
100 % organické hnojivo,  
kombinácia kravského +  
konského + slepačieho hnoja  
v granulovanej forme.



Zo všetkých kvitnúcich krov, kde plody neslúžia na okrasu, treba po odkvitnutí odstrániť zvyšky kvetenstiev. Plochy trávnikov, ktoré sme založili neskoro na jar, je dobré pokosiť, len čo mladé stebľá dosiahnu výšku 10 cm a po každom kosení dodajme trávniku živiny a v obdobiach sucha aj dostatočné množstvo vody.

## JÚL

Kým nastane horúce leto, je potrebné myslieť na dostatočnú zásobu dažďovej vody. V horúcom období patrí kyprenie povrchu pôdy k najdôležitejším pestovateľským prácam v záhrade.

### ZELENINOVÁ ZÁHRADA

Pri pestovaní stopkového zeleru nezanedbávajme popri zalievaní a kyprení pôdy ani hnojenie. Používame hnojivo s vysokým obsahom dusíka, hnojíme každé dva týždne. Posledná júlová dekáda je posledným termínom na výsadbu neskorého karfiolu a je aj priaznivým obdobím na výsev čínskej a pekinskej kapusty na jesenný zber. Kríčková fazuľa z neskorého výsevu dá plnohodnotnú úrodu len vtedy, ak ju vysadíme do 15. júla.

### OVOCNÁ ZÁHRADA

Záhradným jahodám treba ihneď po zbere odstrániť odnože pre lepšiu úrodu v nasledujúcom roku. Veľké záhony jahôd ponechávame na jednom mieste dva až tri roky. Od tretieho roka sa na jahodách objavujú nevyliciteľné virózy. Sadenice na novú výsadbu berieme len z jednoročných jahodovísk a pripravíme si ich už v júli. Letný rez tvarovaných drevín (aj vretien), ktorý sa obmedzuje predovšetkým na zaštipovanie koncov konárikov, pokračuje aj v júli. Júlové prihnojenie jadrovín a kôstkovín podporuje tvorbu pukov v budúcom roku. Prihnojiť treba už v júni, aby

boli v júli prihnojené všetky ovocné stromy. Čerešne potrebujú letný rez, ktorý začíname ihneď po zbere. Broskyne, ktoré dozrievajú v júli a auguste, neoberáme príliš skoro, pretože tým utrpí ich vôňa a chuť. Letné odrody hrušiek, napr. Diana, Clappova alebo Wiliamsova sa musia zberať tesne pred dosiahnutím konzumnej zrelosti. Pri zbere sliviek si rebrík opatrne opierame o strom z dôvodu krehkosti dreva, ktoré sa ľahko láme.

### OKRASNÁ ZÁHRADA

V júli naposledy prihnojujeme všetky ruže, aby výhony do jesene dobre dozreli. Je najvhodnejšie obdobie na delenie a rozsádzanie kosatcov. Niektoré živé ploty z listnatých drevín, ktoré nebolo možné strihať z dôvodu hniezdenia vtákov, je možné strihať v tomto čase. Odkvitnutým trvalkám nesmieme nechať odkvitnuté semenníky, pretože rastliny výrazne oslabujú. Snežienky, šafrany, hyacinty, bledule a narcisy nechávame na jednom stanovišti viac rokov, aby sa mohli rozrastať.

## AUGUST

Hadicu na vodu nesmieme nechať na slnku, pretože by skrehla a popraskala. Horúce a suché dni v prvej polovici augusta využijeme na natieranie kôlní, besiedok, altánov.

### ZELENINOVÁ ZÁHRADA

Všetky druhy hlúbových zelenín vysadených v júli a skôr (aj kvaka a kaleráb) treba v auguste výdatne zavlažovať a prihnojuvať. Ak pri zbere kapusty, kalerábu a pod. objavíme na koreňoch aj celkom nepatrné znaky prítomnosti hlúzovitých útvarov, musíme všetky hlúby spáliť, ide o nádorovú chorobu koreňov. Pozornosť venujeme plesni zemiakovej, ktorá napácha vo vlhkých

rokoch obrovské škody na listoch a plodoch zemiakov. Pri pestovaní lahôdkovej tekvice dbáme na to, aby sa na každej rastline vyvíjali len 2 až 3 plody. Ak zistíme, že spodné listy rajčiakov napadli nejaké choroby, ihneď ich odstránime.

### OVOCNÁ ZÁHRADA

Zo všetkých druhov drobného ovocia sú najobľúbenejšie jahody. Zaslúžia si preto, aby sme ich pestovali v každej záhrade. Teraz je najvhodnejší čas na výsadbu jahôd, ktoré sadíme koncom júla a začiatkom augusta a tak sa dočkáme vysokej úrody už v budúcom roku a menej práce s okopávaním budeme mať vtedy, keď zasadíme jahody do otvorov v netkanej textílii. Presvetľujeme ihneď po zbere staršie kríky ríbezlí a egrešov. Výhonky malín, ktoré už poskytli plody, odstránime zároveň so slabými a nadbytočnými konármi tesne pri zemi čo najskôr. Po odrezaní odrodového malinčia dáme do poriadku drôtenú oporu rastlín. Lepové pásy, ktoré sme priviazali na stromy v júli, v auguste spálime a nahradíme novými. Od začiatku augusta môžeme pod stromy vysievať zelené hnojivo, najvhodnejšie sú bôbovité rastliny a horčica.

### OKRASNÁ ZÁHRADA

V auguste je najvhodnejší čas na presádzanie väčších exemplárov tisov, všetky mladé ihličnaté dreviny môžeme od konca augusta pokojne vysádzať a tiež presádzať, ale je potrebné presádzať len mladé rastliny s dobrým koreňovým balom. Do konca augusta delíme a presádzame odkvitnuté trvalky. Ľaliu bielu treba presadiť skôr, ako znova vypučí, čo býva približne koncom augusta. Cibule bledúľ, modríc, kosatcov sa musia v auguste sadiť do hĺbky 7 až 10 cm. August so sebou môže priniesť ešte veľmi teplé dni, preto nezabudnime klásť pri všetkých okrasných drevinách veľký dôraz na polievanie.

JAROSLAV LYSÍK

#### PIŠTOĽ NA POLIEVANIE

Súprava na polievanie so 6 funkciami, spojkami, pre pripojenie hadice 1/2".



#### SUD NA VODU

Praktický zásobník vody na polievanie, objem 200 alebo 300 l, s ventilom a vekom, možnosť dokúpiť podstavec.





## DOPLNKY DO

# záhrady

Letný čas s dlhými dňami je obdobím, keď sa ľudia vo zvýšenej miere navštevujú a trávajú spoločne čas na terasách, chatách, záhradách.

### SLNEČNÍK BANANA

Praktický bočný slnečník priemeru 300 cm, bordovej alebo zelenej farby.



### LEHÁTKO VANDA

Polohovateľné drevené lehátko s výsuvným stolíkom, s poduškou a s kolieskami pre jednoduchú manipuláciu.

K takémuto posedeniu nepochybne patrí najmä dobrá spoločnosť, pohodlné posedenie, chutné jedlo, pohárik dobrého vína a príjemné aktivity. Či už je to typické slovenské varenie gulášu, grilovanie alebo iba porozprávanie sa o bežných radoostiach i starostiach. Praktické doplnky dokážu atmosféru danej aktivity spríjemniť.

Medzi obľúbené patria záhradné hojdačky. V ponuke Kinekusu sú rôzne druhy najmä z kovu a dreva. Na trhu je mnoho modelov, ktoré sa líšia veľkosťou, nosnosťou, vlastnosťami použitých materiálov, doplnkovými funkciami. Medzi vyhľadávané patrí hojdačka De Lux 200. Je to pevná kovová hojdačka s nosnosťou

240 kg a doplnkovými funkciami. Po bokoch má pripevnený praktický držiak na nápoje, navyše umožňuje sklopenie do vodorovnej polohy, takže sa z nej dá vytvoriť lôžko. Samozrejmosťou je nepremokavá strieška. Pre milovníkov tradičného vzdušného leňošenia máme v ponuke hojdacie siete aj závesné hojdacie kreslá.

V ponuke výrobkov nesmie chýbať ochrana pred slnkom. V horúcich letných dňoch určite viacerí privítajú rôzne druhy slnečníkov, markíz, altánkov, ktoré poskytujú vyúžtený tieň a chránia pred priamym slnečným žiarením. V našej ponuke nájdete ako klasické slnečníky so stredovou tyčou s rôznymi priermi, tak i čoraz obľúbenejšie bočné slnečníky, ktoré sú

## LETNÉ SLNENIE SA NEZAOBÍDE BEZ POHODLNÉHO LEHÁTKA.

## > LETO NA ZÁHRADE



### HOJDAČKA DE LUX

Osvedčená pevná konštrukcia s držiakom na nápoje, nepremokavá strieška, s možnosťou rozložiť na lôžko.

### HOJDAČKA EXCLUSIVE

Elegantná kovová konštrukcia, plátená sedacia časť s delenou textilnou poduškou.



### LEHÁTKO DETSKÉ DISNEY

Polohovateľné lehátko s kovovou konštrukciou, s plátnom s veselým detským motívom.







**ŠMÝKAČKA TUKI**  
Detská plastová šmýkačka.



**KONÍK PONY**  
Plastový hojdací koník  
v pestrých farbách.

PRE DETSKÉ  
„VYSTRÁJANIE“  
DO PONUKY PRIBUDLA  
ŠMÝKAČKA TUKI.

praktickejšie nielen v prípadoch, keď stôl nemá otvor na slnečník. Výborný komfort poskytujú aj rôzne typy altánkov. Okrem klasickej verzie je v ponuke pre ľudí, ktorí potrebujú altánok častejšie rozkladať a skladať, verzia so skladacím hliníkovým harmonikovým rámom, ktorý tieto činnosti výrazne uľahčuje.

Letné slnenie sa nezaobíde bez pohodlného ležadla. Medzi elegantné a pohodlné lehátka rozhodne patrí model Vanda. Toto lehátko je polohovateľné, s pohodlnou poduškou, vysúvateľným stolíkom na odloženie občerstvenia a s kolieskami pre pohodlnejšiu manipuláciu. V ponuke nechýbajú ani cenovo dostupnejšie a rokmi overené lehátka z plastu či pohodlné skladacie lehátka v kombinácii kovového rámu so vzdušným textilným poťahom.

K večernému posedeniu určite prídu vhod rôzne druhy osvetlenia. Rôzne druhy solárnych lúčok na osvetlenie chodníkov, kempingových LED svietidiel, pre milovníkov klasiky petrolejové lampáše a fakle.

Nezabúdame ani na najmenších. Pre deti sme do ponuky pripravili rôznofarebné detské plastové stoličky a stoly, jednofarebné alebo s potlačou s rozprávkovými motívmi, detské ležadlá, hojdacích koníkov, ako aj detskú súpravu nábytku Garden Disney, ktorá obsa-

huje okrúhly stôl, 2 skladacie stoličky a slnečník s motívom obľúbených detských rozprávok. V ponuke nechýba klasická detská drevená hojdačka, ani hojdačka pre menšie deti, plastová s bezpečnostným pásmom. Pre detské „vystrájanie“ do ponuky pribudla šmýkačka Tuki. Je to malá plastová šmýkačka s výškou 75 cm určená pre malé deti. Aj napriek malým rozmerom pomáha deťom pri rozvoji priestorovej orientácie, odhadu a rovnováhy.

Tieto aj ostatné doplnky na spríjemnenie oddychu po práci, ako napr. podušky na sedenie, stojany na slnečníky, tieniace siete či kotlíky na guláš s príslušenstvom, nájdete v obchodoch Kinekus. Takže užívajte si leto a relaxujte.

ZDENO GRONSKÝ



**NÁBYTOK GARDEN DISNEY**  
Príťažlivý detský nábytok s motívmi  
obľúbených rozprávkových postaviek.



# OBLUBUJETE GRILOVANIE? MY V KINEKUSE ÁNO!

**Grilovanie patrí k obľúbeným oddychovým činnostiam počas voľných letných chvíľ. Vôňa grilovania dráždi chuťové poháriky. Navyše, takáto príprava jedla je vyhľadávaná pre svoju špecifickú chuť.**

**N**a grile sa dajú pripravovať jedlá zo zeleniny, z húb, ovocia, no najmä z mäsa akéhokoľvek druhu. Správnou prípravou dochádza k zvýrazneniu chuti najmä hovädzej sviečkovej, bravčovej panenky a krkoviče, mäsa z kurčiat, morčacích prs, rýb.

## AKÝ GRIL SI VYBRAŤ?

Možností na grilovanie je veľa. Okrem tradičných grilov rôznych tvarov, veľkostí, materiálov, s doplnkami či bez, kde sa spaľuje drevené uhlie, prípadne grilovacie brikety lisované z prachu dreveného uhlia, či zo zuhoľnatých šupiek kokosových orechov, ktoré dodajú pri-

pravovanému jedlu špecifickú chuť, sa vyrábajú grily elektrické a plynové. Pri plynových griloch sa na akumuláciu a rozvod tepla používajú lávové kamene, prípadne špeciálne tvarované rošty, ktoré sú jednoduchšie na údržbu.

## SPÔSOBY GRILOVANIA

Rovnako ako je k dispozícii množstvo grilov, tak poznáme aj veľa spôsobov grilovania. Grilovať môžeme priamo aj nepriamo. Priame grilovanie používame najmä na menšie porcie. Využíva sa pôsobenie vyššej teploty, ktorá na povrchu grilovaného mäsa uzatvorí póry a mäso ostane vo vnútri šťavnaté, pričom na



**GRIL RONDO**  
Uzatvárateľný gril na drevené uhlie s odkladacou plochou a kolieskami na ľahšiu manipuláciu.



**KOKOSOVÉ BRIKETY**  
Skvelé grilovacie brikety, ktoré jedlu dodajú špecifickú prichuť.

**GRIL WOOD**  
Praktický gríl s odkladacími plochami a kolieskami.

povrchu sa nám vytvorí chutná prepečená kôrka. Pri priamom grilovaní rozprestrieme rozpálené drevené uhlie rovnomerne po celej ploche grilu, takže všetok žiar z rozžeravených uhlíkov prechádza priamo na mäso. Ideálna teplota v grilovacej časti sa pohybuje okolo 300 °C.

Nepriame grilovanie používame pri väčších porciách, kde sa griluje pomocou nižšej teploty, ale dlhší čas. Takto sa aj väčšie kusy mäsa dostatočne vo vnútri prepečú a nedochádza k „spáleniu“ povrchu. Postupujeme tak, že rozpálené drevené uhlie rozprestrieme po okrajoch grilu, mäso uložíme na stred grilu, gril privrieme a necháme horúci vzduch cirkulovať vo vnútri. Pri tomto spôsobe grilovania sa využíva teplota nižšia ako 200 °C. Postup pri-

meho a nepriameho grilovania sa dá využiť okrem klasických grilov aj pri plynových. Pri priamom grilovaní zapneme všetky horáky, pri nepriamom iba krajné horáky. Tomu prispôbime aj rozloženie potravín na rošte.

Netreba zabúdať na vhodné pomôcky. Správne zvolené grilovacie náradie nám zjednoduší obsluhu. Pri grilovaní mäsa používame kliešte a zásadne sa vyhýbame vidličkám. Na tepelnú úpravu zeleniny je vhodné použiť špeciálnu dierovanú panvicu. Pri mäse netreba zabúdať na jeho „oddýchnutie“ – po zložení z grilu ho necháme približne 5 minút odstáť v keramickej miske – mäso do seba vtiahne chute, ktoré zostali na povrchu. Môžeme ho aj zľahka potrieť maslom, chuť mäsa sa tým zjemní.

ZDENO GRONSKÝ



## RECEPTY >



### HAMBURGER

#### SUROVINY

600 g hovädzieho pliecka, 4 žemle, 4 plátky syra, bylinkové maslo, 2 paradajky, 1 väčšia cibuľa, soľ, korenie, kečup alebo majonéza

#### POSTUP

Dobre odležané pliečko nahrubo pomelieme (ak máme k dispozícii iba čerstvé pliečko, pomelieme ho 2-krát), primiešame hrubú morskú soľ a jemne mleté čierne korenie, vytvarujeme 4 placky o kúsok väčšie ako je priemer žemlí a položíme na dobre rozpálený gril. Prstom alebo lyžicou pritlačíme na vrch placky a vytvoríme malú priehlbnu – mäso sa počas pečenia „vyrovná“. V polovici pečenia mäso otočíme a krátko pred dopečením položíme na vrch plátky syra. Po upečení necháme mäso odležať. Zatiaľ si pripravíme ostatné suroviny. Plátky paradajky a cibule 2 - 4 minúty domáčka ogrilujeme, nakoniec zľahka opečieme rozpolené žemle, ktoré na reze potrieme bylinkovým maslom. Nakoniec hamburger navrstvíme – mäso patrí na dolnú časť žemle – dochutíme kečupom, príp. majonézou a môžeme podávať.

### GRILOVANÁ KUKURICA

#### SUROVINY

4 ks cukrovej kukurice, 1 dl olivového oleja, 2 kávové lyžičky vegety, petržlenová vňať, 3 strúčiky cesnaku, sušené chilli

#### POSTUP

Kukuričné klasy rozdelíme na tri časti. Olej, vegetu, petržlenovú vňať, prelisovaný cesnak a rozdrvené chilli (množstvo podľa chuti) zmiešame, potrieme kukuričné klasy a dáme ich na gril. Kukuricu postupne otáčame, aby sa prepekla po celom obvode. Po ugrilovaní ju necháme krátko oddýchnuť a podávame. Dobrú chuť.



# Zaváranie

– SPÔSOB, AKO UCHOVAŤ POTRAVINY, UŠETRIŤ A VHODNÉ AJ AKO DARČEK

Zaváranie má svoju históriu. Poznatky hovoria o prvých pokusoch začiatkom 19. storočia, kde sa skúšali zavárať potraviny v plechových konzervách varom. Vedecký základ konzervácii položil francúzsky chemik Louis Pasteur, po ktorom sa čiastočná sterilizácia volá pasterizácia. V minulosti sa určite viac uchovávali potraviny týmto spôsobom ako v dnešnej dobe. No napriek tomu si zaváranie nájde svojich priaznivcov aj dnes.

**T**ento spôsob využívame hlavne z praktickej stránky pre uchovanie potravín.

V dnešnej dobe to môže byť aj dôvod šetrenia, pretože v sezóne kúpime ovocie a zeleninu lacnejšie ako mimo nej. Nakoniec, domáca zaváranina je niečo iné ako kupovaná, a tiež môže byť aj vhodným darčekom.

## AKO ZAČAŤ

Na zaváranie potrebujeme zavárací hrniec s teplomerom, poháre, viečka a samozrejme potraviny, ktoré ideme spracovávať. Hrniec sa používa najčastejšie, ale je možné zavárať aj v rúre na pečenie, a dokonca je možné využiť aj moderný spôsob – umývačku riadu, pri vysokej teplote a dlhom programe.

Zavárací hrniec môže byť pozinkovaný alebo smaltovaný. Štandardne sú dve veľkosti. Pre jednu vrstvu pohárov objem 20 l, pre dve vrstvy objem 30 l. Pokrievka je s otvorom, do ktorého sa vkladá teplomer na zaváranie. Použitie teplomera nie je nutné, ale je vhodné, aby sme vedeli správnu teplotu. Používajú sa dva druhy teplomerov. Kratší a dlhší pre jednotlivé veľkosti hrncov. Súčasťou hrncov je dierovaná vložka, ktorá bráni priamemu kontaktu pohárov s dnom. V praxi sa na dno používa aj utierka, pokiaľ nie je poruke originál vložka. Poháre sú sklenené, buď so závitom alebo bez neho. Objemy sú rôzne, od malých až po 4 l poháre. Najčastejšie sú 0,7 l a 0,3 l. Viečka sú teda tiež dva druhy, so závitom a tzv. zatlačiacie bez závit.





Ovocie umyjeme a pripravíme podľa druhu (očistíme, nakrájame ako potrebujeme). Podľa receptu pre daný druh ovocia si pripravíme nálev, ktorým zalievame naplnené poháre. Základom nálevu je voda a cukor. Poháre uzavrieme viečkami. Viečka pred použitím stačí umyť horúcou vodou, prípadne nechať postáť v horúcej vode. Nie je potrebné sterilizovať varením. Poháre vložíme do hrnca na podložku. Zalejeme vodou 1 – 2 cm nad poháre, ale postačí, keď voda dosiahne len do 2/3 pohára. Výhodnejšie bude, keď je voda teplá (30 – 40 stupňov Celzia), skôr dosiahneme požadovanú teplotu. Dáme pokrievku a vsadíme teplomer. Po dosiahnutí teploty (v recepte) necháme ešte poháre podľa potreby (10 – 15 min) pri danej teplote. Potom nenechávame vychladnúť v hrnci, ale poháre vyberieme a dáme chladnúť voľne, prípadne zakryjeme utierkou. A môžeme sa tešiť na ovocie v chladných dňoch roka.

Zavárať môžeme takmer všetko ovocie a zeleninu. Obľúbené sú kombinácie viacerých druhov ovocia. Chute aj šťavy z rôznych kombinácií sú veľmi zaujímavé. Zavárané ovocie, samozrejme neslúži len na priamu kon-

zumáciu, ale aj ako prísada, plnka do koláčov a múčnikov.

Samozrejme, nesmieme zabudnúť na výrobu džemov z ovocia. Ich príprava je odlišná. Nie je potrebná sterilizácia v hrnci, ale po naliatí do pohárov sa poháre uzatvoria a prevrátia hore dnom, nechajú sa vychladnúť. Tým, že sa poháre plnia horúcim džemom, viečko pri chladnutí sa uzatvorí. ◀

## NA ZAVÁRANIE POTREBUJEME ZAVÁRACÍ HRNIEC S TEPLOMEROM, POHÁRE, VIEČKA A SAMOZREJME POTRAVINY...

### BRUSNICE NA DIVOKO ▶

**Pripravíme si brusnice, cukor, celú škoricu, klinčeky, citrón, biele víno.**

Brusnice dobre očistíme od nečistôt a necháme v chlade a tme postáť podľa zrelosti. Pred vložením do zaváracích pohárov ich na sitku prepláchneme. Takisto si dobre umyjeme citrón, ktorý nakrájame na približne 5 mm široké plátky. Do čistých pohárov postupne vrstevíme brusnice, ktoré prekladáme vrstvou cukru. Pomer by mal byť asi 300 g cukru na 1 kg brusníc. Keď máme poháre navrstvené približne do 2/3, vložíme do nich plátok citrónu, jeden klinček a kúsok celej škorice. Poháre doplníme brusnicami, zasypeme cukrom a zalejeme do jednej polovice vínom, zvyšok dolejeme čistou vodou. Poháre dobre uzavrieme a dáme sterilizovať na 15 min. pri teplote 80 °C. Po tejto dobe poháre vyberieme, prekryjeme navlhčenou utierkou a necháme vychladnúť. Zavarené brusnice do seba postupne vtahujú chuť pridaných prísad, preto je najlepšie nechať ich odstáť aspoň 3 mesiace.



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

# 50 OTÁZOK PRE LEPŠÍ PREDAJ ZA PULTOM

POKRAČOVANIE Z MINULÉHO ČÍSLA

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

**Prilbližime Vám ich vo forme  
zaujímavých otázok. Až budete  
môcť na všetky tieto otázky  
odpovedať „áno“, stanete sa  
dobrým predavačom za pultom,  
ktorý bude mať vždy úspech  
v akomkoľvek obchode.**

**Vyskúšajte, ako by ste odpovedali  
na tieto ďalšie štyri otázky.**

## 7. MÁM PRÍVETIVÚ TVÁR A SPRÁVANIE, AJ KEĎ SOM VEĽMI ZAMESTNANÝ?

Je dosť predavačov, ktorí pri návale stratia hlavu. A je ešte viac tých, ktorí úplne stratia prívietivosť. Ich tvár vyjadruje nepokoj a pre svojich kolegov, ako aj pre zákazníkov, majú len britké odpovede. Myslia si, že majú nedotknuteľné právo obsluhovať len jedného zákazníka a nechať sa ničím rušiť. Zabúdajú preto byť zdvorilí.

Aj keď je predavač akokoľvek zaneprázdnený, môže podať nejaký tovar zákazníkovi, ktorý čaká, aby si ho prezrel. Môže sa na neho aspoň vlúdne pozrieť a povedať mu: „Za okamih vás obslúžim.“

Nie je to toľko námahy a sú to len štyri krátke slová, avšak rozhodnú, či zákazník nepôjde preč.



## 8. DÁVATE SI POZOR, ABY STE SA NEO- CITLI SO ZÁKAZNÍKOM V SPORE?

Zákazníci nie sú anjeli a majú tiež svoje názory. Preto prednesú občas nejakú sťažnosť alebo nepriaznivý posudok o tovare. Môže to byť zrejme nepravda. Čo robiť?

**➤ Pravidlo znie:** Zákazník nemusí mať vždy pravdu, ale nikdy sa mu to nemá povedať. Predavač má mať aj takt a má vedieť, že žiadny zákazník nemá rád, keď mu predavač odporuje. Preto sa môže predavač pokojne zahrať na diplomata a povedať: „Som vám veľmi vďačný, milostivá, že ste mi to povedali. V našom obchode chceme vždy vedieť, čo si zákazníci myslia.“

Len potom môže predavač preskúšať pred zákazníkom celú vec a nechať ho, aby sám dospel k názoru, že sa mýli. Zákazník bude po týchto slovách ochotnejší k preskúšaniam a hlavne nebude už vopred urazený a zaujatý, ako by sa isto stalo nejakým nevyváženými slovami typu: „To sa asi ráčite mýliť“, pri nich ani to „ráčite“ nepomôže.

## 9. VIEM SA OVLÁDAŤ, AK MÁM DOČINENIA S HRUBÝM ALEBO POPUDLIVÝM ZÁ- KAZNÍKOM?

Chápeme vás, ste tiež len človek a často veľmi unavený. Ale každé zamestnanie má svoje úskalnia, ktoré sa musia prekonať, ak v ňom chcete vyniknúť.

Ani v živote, a tým menej pri predávaní, nemôžeme povedať vždy veci, ktoré si myslíme. K životnej dokonalosti patrí naučiť sa prehltnúť nepríjemné veci a netrapiť sa pre ne. Patrí to k dokonalosti i v obchodnom konaní a zvlášť pri predávaní za pultom.

Občas príde zákazník, nad ktorým by človeku vstali vlasy na hlave. Obsluhovať ho je isto

veľmi nepríjemné. Avšak bude to pre vás dvojnásobne nepríjemné, ak sa nenaučíte ovládať sa. Nezostane vám isto dlhý odpoveď, ohovori váš obchod, kde sa dá, a možnože sa pôjde aj sťažovať k majiteľovi obchodu.

Pri predávaní neplatí „na hrubé vrece hrubá záplata“, ale skôr „záplata hodvábná“. Ak budete stále viac prívietivý a zdvorilý, tak aj zákazník tohto druhu zistí, že sa asi správa nevhodne, a od svojej hrubosti a popudlivosti upustí.

## 10. NIE JE NA MNE VIDIEŤ ROZTRPČE- NIE, KEĎ ZÁKAZNÍK NEKÚPI?

Je to však značné sklamanie, ak ukazujete tovar desať minút či ešte dlhšie, poznášate, čo sa dá, a zákazník vám potom povie „nič sa mi nepáči“ či „pôjdem sa pozrieť ešte inde“. Ako to robíte, ak si kupujete nový klobúk? Kúpíte prvý, ktorý uvidíte vo výklade alebo si najskôr prezriete výklady viacerých modistiek? Ako vy prezeráte výklady, tak niektorí zákazníci prezerajú tovar priamo v obchode, zvlášť, ak ide o tovar drahší alebo o nejakú tú paradu.

Preto sa na takéhoto zákazníka nehnevajte a naučte sa športové umenie „vedieť prehrať“. Ak nebude zákazník u vás vidieť žiadne roztrpčenie, že nekúpil, ale skôr len vlúdnosť a prívietivosť, bude veľmi pravdepodobné, že prejde síce niekoľko ďalších obchodov, ale potom sa k vám vráti a kúpi. Ak vám však stuhne naraz tvár a ak len nezdvorilo poviete „ako myslíte, milostivá pani“, tak sa už sotva objaví pri vašom pulte.

Prečo nepovedať radšej s vlúdnym úsmevom: „Zaiste, milostivá, pozrite sa tiež ešte aj inde, a potom, pretože máte taký dobrý vkus, isto sa k nám vrátite.“?

*Pokračovanie nabadúce*

# OČARILA ICH VÔŇA BENZÍNU A JAZDA NA DVOCH KOLESÁCH

Život nie je len práca. Medzi zamestnancami Kinekusu sa nájdu aj takí, ktorí sa venujú netradičným, ba až nebezpečným záľubám.



Skladníkovi Ladislavovi Súkeníkovi a vodičovi Lubomírovi Súkeníkovi učarovala jazda na dvoch kolesách. Založili Enduro Team Devils a zúčastňujú sa pretekov.

„Náš tím vznikol v roku 2007. Založila ho partia nadšencov, ktorí majú pozitívny vzťah k motocyklovému športu. Máme približne 15 členov, vlastnú Enduro trať v Lietavskej Svinej, kde chodievame pravidelne trénovať. Môžem povedať, že skoro vždy sa vraciame z pretekov s pohárom do 3. miesta,“ hovorí Ladislav Súkeník. Jeho slová potvrdzuje skutočnosť, že v tíme jazdí aj vicemajster Slovenska v Countrycrosse a Endure.

Ladislav Súkeník je v tíme už 6 rokov. Motoriku však vlastnil už dávno predtým. „Niekoťo hovorí, že svet je najkrajší z konského chrbta. Pre mňa je však najkrajší zo sedla motorky,“ prezradil.

Pretekári milujú vôňu spáleného benzínu a oleja. Sem-tam sa, samozrejme, pritrafí aj nejaký ten pád, zlomené zápästie či kľúčna kosť. „Naj-

mä mladí často chodia na plný plyn. My, čo už máme rodinu, jazdíme viac s rozumom,“ smeje sa Laco Súkeník „Najviac ma baví, že pri jazde v teréne človek nemyslí na všetko negatívne, je to pre mňa forma relaxu po strese, ktorý zažívam celý týždeň v práci. Po jazde je človek tiež unavený, ale je to príjemná únava,“ doplnil Lubomír.

Okrem času venujú pretekári svojmu koničku aj množstvo peňazí. Motocykle totiž rozhodne nepatria k tým lacnejším športom. Motorika, prilba, oblečenie, chrániče, no a v neposlednom rade aj benzín stojí veľa peňazí. Ale stojí to za to. Bohužiaľ, obaja motocyklisti z Kinekusu sa však môžu jazde venovať len cez víkendy.

„Pracujem často do večera, takže víkendy sú jedinou možnosťou. Manželka ma musí často oželiť, ale vie, že si zajazdiť jednoducho musím. Vozil som už aj dcéru, ktorá bude mať 12 rokov. Dokonca teraz túži po štvorkolke. Som rád, že má tiež k motorom vzťah,“ uzatvára Ladislav Súkeník. ◀

„NIEKTO HOVORÍ, ŽE SVET JE NAJKRAJŠÍ Z KONSKEHO CHRBTU. PRE MŇA JE VŠAK NAJKRAJŠÍ ZO SEDLA MOTOROKY.“

## ▶ ENDURO TEAM DEVILS



## &gt; PÁR VTIPOV

Ako sa za cenu jedného poukazu na dovolenku môže zrekreaovať celý kolektív?  
Poukaz sa daruje vedúcemu!

Reportér sa pýta pracovníka: „Myslíte, že za neúspechom vašej firmy sa skrýva nevedomosť alebo nezáujem pracovníkov?“  
„Neviem a keď mám pravdu povedať, ani ma to nezaujíma“ odpovedá zamestnanec.

V práci vždy zo seba vydajte 100 %!

- 12 % v pondelok,
- 23 % v utorok,
- 40 % v stredu,
- 20 % vo štvrtok,
- 5 % v piatok.

## &gt; SÚŤAŽ

## ODFOŤTE SA S TAŠKOU KINEKUS A VYHRAJTE

Vážení čitatelia,  
podelte sa s nami o zaujímavé miesta našej vlasti. Veď Slovensko v sebe ukrýva toľko krásy na takom malom území, že by sme na to mali byť hrdí a ukázať aj ostatným prírodné, architektonické a historické zaujímavosti či ukážky života na Slovensku. Budeme radi, ak nám pošlete svoje fotografie z miest, ktoré ste navštívili. Ak na nich bude ekologická jutová taška Kinekus, najlepšie vo vašich rukách, zvýšite svoje šance na uverejnenie a najmä na výhru hodnotnej ceny.

Fotografie posielajte na adresu  
**kmagazin@kinekus.sk**, maximálne v počte  
3 ks a celkovej veľkosti max. 2 MB.



## &gt; Z POŠTY



Dobrý deň, do rúk sa mi dostalo vaše jar-né číslo K magazínu. Je veľmi zaujímavé. Gratulujem k jeho vydaniu a držím vám palce vo vašom podnikaní. Rád sa pozieram a nakupujem práve v obchodoch podobného typu. Možno z nostalgie, ale určite toľko krásnych a užitočných vecí na jednom mieste nenájdete nikde inde a už vôbec nie v obchodných reťazcoch.

*Ing. Ježo, Bratislava*

Dobrý deň, toto vylúštenie (Možno nemáme všetko, ale máme to, čo potrebujete) sa na vás úplne hodí. Už neraz som sa o tom presvedčila a kúpila som u vás tovar, ktorý mi v domácnosti a hlavne na záhrade veľmi poslúžil a slúži dodnes. Za to vám patrí veľká vďaka.

*Ing. Bulková, Veľké Bierovce*

Časopis sa mi veľmi páčil, vaše predajne navštevujem v Prievidzi a v Ružomberku. S bohatým sortimentom som spokojná. Teším sa na ďalšie číslo časopisu.

*Pani Balážová, Kanianka*





# LIETANIE POČAS NÁKUPNÝCH DNÍ

V dňoch 21. - 23. mája sa vo veľkoobchode Kinekus konali Nákupné dni.



Zúčastnili sa ich veľkoobchodní odberatelia, ktorí mali možnosť prezrieť si ponuku nových produktov z oblasti záhradného nábytku, domácnosti a železiarstva. Ozvláštnením Nákupných dní bola akcia **Pozrite sa na svet zhora**. Napriek počiatocným obavám niektorých zúčastnených najmä z vývoja počasia, keď sa v okolí Žiliny menila oblačnosť a miestami aj výdatne pršalo sa príjemná atmosféra nenarušila. Po pristátí všetci vystupovali z lietadla s nadšením, a mnohí aj s novými zážitkami. Prelet nad Žilinou bol príjemným sprestrením Nákupných dní veľkoobchodu Kinekus.

Aj týmto spôsobom by sme chceli poďakovať za spoluprácu našim odberateľom, z ktorých mnohí s nami spolupracujú 10 - 20 rokov.



## OSEMSMEROVKA

**Správne znenie tajničky pošlite do 20. augusta 2013** na adresu [kmagazin@kinekus.sk](mailto: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.

Výhercovia tajničky z minulého čísla:

- p. Hanuliak, Bratislava - smaltovaný hrniec 2,5 l;
- p. Konštiak, Topoľčany - osobná digitálna váha;
- p. Krkošková, Žilina - príbor - sada 24 ks;
- p. Hollý, Dubnica nad Váhom - kuchynská digitálna váha;
- p. Konečný, Nosice - vedro 1,5 l s dekorom;

T	I	D	U	A	E	C	I	V	A	H	O	N	M	P	A	P	Y	R	U	S	I	R
A	E	P	O	K	L	E	S	P	A	L	Á	C	I	R	O	T	K	A	R	T	S	A
K	A	R	A	S	R	A	R	S	Y	I	N	L	E	K	O	L	O	S	E	U	M	D
T	R	A	A	E	K	E	F	N	V	K	O	M	Ô	A	O	S	A	D	O	H	A	J
Í	E	V	V	I	Š	A	I	A	A	T	A	R	T	S	E	T	A	M	K	A	T	S
Ž	Č	D	Í	R	L	N	P	V	N	K	K	V	V	L	I	N	Í	R	E	T	E	M
A	E	A	A	T	D	U	I	A	O	A	O	R	P	R	I	E	Z	N	I	L	R	R
P	V	M	A	Z	A	Á	K	H	L	R	E	A	A	D	A	N	V	Ý	L	A	I	A
K	P	Á	Á	P	R	G	Ú	O	C	T	K	O	E	A	H	O	T	Á	M	U	Á	D
A	A	R	L	A	C	T	E	A	E	S	R	D	C	E	A	P	A	O	A	M	L	O
I	P	M	Á	S	A	I	P	N	Á	B	Y	T	O	K	A	O	R	A	N	E	T	S
L	M	O	P	T	N	P	O	L	Č	A	S	O	A	P	V	A	O	A	I	N	E	K
U	O	U	T	A	S	T	L	R	L	K	A	K	A	D	U	A	T	V	L	I	L	O
H	L	G	T	S	Ň	E	I	M	O	A	O	G	L	Ó	B	U	S	I	H	E	E	K
E	R	I	I	Á	B	E	C	K	V	P	Á	A	G	E	L	O	K	E	G	D	S	A
N	V	T	C	K	D	E	A	V	E	J	Á	R	L	A	N	É	A	R	N	E	O	B
S	K	U	A	A	N	S	C	K	T	R	O	V	A	R	B	L	A	L	I	R	A	
O	R	D	I	N	Á	C	I	A	T	E	K	A	R	É	I	R	A	B	A	L	E	T

ABSTRAKT – ASFALT – ASTRA – AUDIT – BALET – BARIÉRA – BLESK – CESTÁR – CLONA – ČLOVEK – ČRIEDA – DARCA – DÁTUM – DEDINA – DILEMA – DOSKA – DOSKOK – DVERE – ENZÝM – GLÓBUS – HLINA – HRTAN – JAHODA – KAKADU – KAKAO – KAMERA – KAMPAŇ – KARAS – KAVIÁR – KLENBA – KOALA – KOHÚT – KOLEGA – KOLOSEUM – KOPEC – KÔRKA – KRYSÁ – KVASENIE – LÁSKA – LEBKA – LIKÉR – LOGIKA – MATERIÁL – MÁTOHA – METER – MLIEMO – MRAMOR – NEGATÍV – NIKOTÍN – NOHAVICE – ODTOK – OHAVA – OKULIARE – Oponent – ORDINÁCIA – PALÁC – PAPAGÁJ – POPYRUS – PASTA – PAVIÁN – PAŽÍTKA – PILOT – PLESO – PODKROVIE – POKLES – POLČAS – POLICA – PRALES – PRAVDA – PRÁZDNINY – RAKETA – RAMPÁ – SATIRA – SITKO – SKALA – SKOKAN – SLÁVA – SMRAD – SNEHULIAK – SONAR – SRDCE – STENA – STOPA – STRATA – STUHA – SVITANIE – ŠERPA – TABAK – TAROT – TELESO – TIGER – TIKET – TRAKTOR – TRIESKA – TROVA – TVORCA – ULICA – UMENIE – VALUTA – VEČERA – VEJÁR – VIERA – VNADA – VREteno

## &gt; Milí priatelia turisti

Všetci sa už v blížiaci sa letnej turistickej sezóne tešíme na akcie na vode. Splavovanie riek patrí k obľúbeným formám letnej relaxácie po náročných dňoch v práci. Rieky na Slovensku majú svoje čaro

a v spojení s prekrásnou prírodou okolo nich v nás dokážu zanechať nezabudnuteľné dojmy.

Medzi najčastejšie splavované slovenské rieky patria Hron, Orava, Váh, Malý Dunaj, no aj viaceré menšie či väčšie úseky iných sloven-

ských riek. Rozmanitosť Slovenska na takom malom území je predpokladom, že si na svoje prídu milovníci lužných lesov, rovnako ako aj milovníci skalnatých brál a hôr.

Nežiaduci vplyv na splavnosť väčšiny našich riek má budovanie vodných elektrární, v poslednej dobe najmä tých malých, kde sa na potreby vodákov, ale aj migračné potreby rýb zabúda a budujú sa nebezpečné, kolmo na riek stojace hate, ohrozujúce životy ľudí a zabraňujúce ťahu rýb bez toľko žiadaných prieplovov. Pre nás, milovníkov prírody a riek, sú napriek tomu splavy príjemnou relaxáciou, kde si výborne oddýchneme, načerpáme nové sily a najmä utužíme staré a nadviažeme nové priateľstvá.

Náš klub v lete organizuje splav „našej“ rieky Váh, takisto splav Oravy a Mošonských ramien na Malom Dunaji. Viac o činnosti nášho klubu nájdete na stránke [www.kststavbarzilina.sk](http://www.kststavbarzilina.sk), kde v sekcii aktuality nájdete program akcií na celý rok 2013. Radi vás privítame medzi nami.



IGOR KOŠNÁR



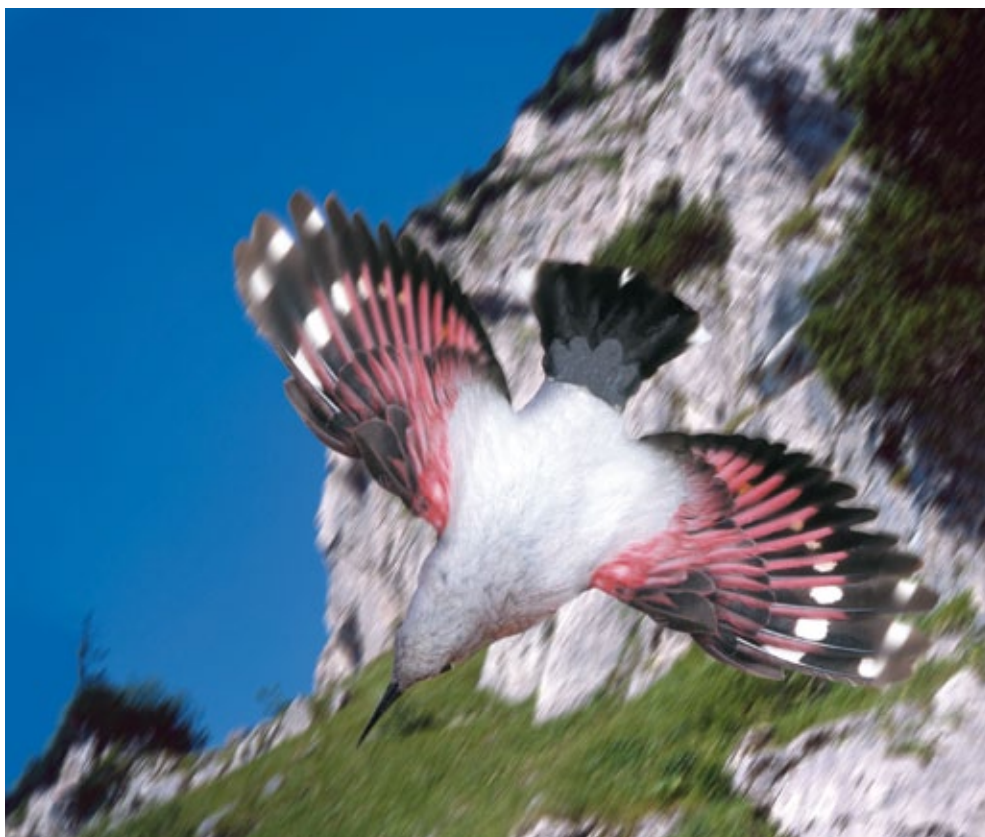
## AKO SOM SA PRVÝKRÁT ZAMILOVAL

**K**eď som ako malý sedemročný chlapec zažil „nadprirodzené zjavenie“ murárika červenokrídleho na múre domu v mojej rodnej dedine Liptovské Revúce, nevedel som, do akého opereného stvorenia som sa to vlastne zamiloval. V knihe, ktorú som mal vtedy doma, sa tento vzácny operenec nenachádzal. Ani pani učiteľka, ktorá ma učila ako prváčika, nevedela, akého vtáčika sme to vlastne počas hokeja videli. Ba ani učiteľ môjho staršieho brata, ktorý navštevoval už piatu triedu, nemal vedomosť o tom, s akým vtáčikom sme to v onen deň Troch kráľov 1971 mali dočinenie. Len po uši zamilovaný človek sa vie vcítiť do mojich pocitov, ktoré som vtedy ako malé chlapčiatko z dediny prežíval.

Keď sa zamilujeme do nejakej osoby, ktorá sa nám stratí niekde v neznámom prostredí, je nám clivo na duši. Milujeme niekoho neznámeho a nemôžeme mu to povedať a nevieme ho ani v širšom svete nájsť. To je taký „srdcabôľ“, že je to na hranici znesiteľnosti. No a aký len veľký smútok v srdci som prežíval ako malý sedemročný chlapec, ktorému sa neznámy milovaný operený objekt stratil. Boli to očistcové muky, ktoré som vtedy podstupoval. Pátral som po onom operencovi vo všetkých možných knihách, avšak márne. Po „nadprirodzenom zjavení“ akoby sa bola v prírode zem zľahla a ani v knihách nebola o tomto obdivuhodnom operencovi nijaká zmienka.

Celé štyri roky som žil v nevedomosti, do akého Božieho stvoreniatka som sa to vlastne zamiloval. Len kresby, ktoré mi murárika červenokrídleho sprítomňovali, mi pomáhali prežiť bôľ srdiečka za týmto zvláštnym „opereným zjavením“. Keď som raz na jeseň v časopise Život našiel obrázok operenca, ktorý ma uriekol, potešil som sa mu ako malý chlapec vytúženej hračke... Z krátkeho článku som sa dozvedel základné informácie o živote tohto vtáčieho druhu. Celkom zreteľne si na tento okamih pamätám. V tom momente sa moje telo rozochvelo nekonečným šťastím. Prečo? Nuž preto, lebo som sa po dlhých štyroch rokoch dozvedel nielen meno mojej najväčšej celoživotnej lásky, ale, čo bolo pre mňa oveľa dôležitejšie, aj miesto, kde ju mám ísť hľadať.

*Príroda okolo nás – pokračovanie nabadúce*  
doc. Ing. Miroslav SANIGA, CSc.,  
Ústav ekológie lesa SAV





Náš sortiment je široký (30.000 tovarov),

**máme všetko čo potrebujete!**

Kompletnú ponuku nájdete na [www.kinekus.sk](http://www.kinekus.sk)

**čaromarket ŽILINA**

Kamenná 4, 041 / 777 77 77  
za@kinekus.sk

**čaromarket TRENČÍN**

Soblahovská 3161, areál COOP Jednoty  
032/640 12 95, tn@kinekus.sk

**čaromarket RUŽOMBEROK**

Bystrická cesta 2159  
044 / 435 39 10, rk@kinekus.sk

**čaromarket BRATISLAVA PETRŽALKA**

Fedinova 14, 02 / 638 11 447  
ba@kinekus.sk

**Kinekus PRIEVIDZA**, franchisova predajňa

Nábrežná 11 (vedľa JUST PLAY)  
pd@kinekus.sk, 0917 933 399

**Kinekus PÚCHOV**, franchisova predajňa

Okružná 1746/74, pri ČS Slovnaft  
info.pu@kinekus.sk, 042/471 03 03 - 5

**Kinekus MARTIN**, franchisova predajňa

Jilemnického ulica (bývalá Billa)  
veduci.mt@kinekus.sk, 0907 999 600

**Kinekus TOPOĽČANY**, franchisova predajňa

Odbojárův 4619, Továrniky  
info.to@kinekus.sk, 0907 108 182



# Nábytok záhradný

# Kuchynka



# Domácnosť



# Záhrada



# Železiarstvo