



MAGAZÍN
SPOLOČNOSTI
KINEKUS
JESEŇ 2013

jesenná pohoda



vykurovanie

- > PREDSTAVENIE ČAROMARKETU RUŽOMBEROK
- > ZÁHRADA V JESENI / KVASENÁ KAPUSTA



THORMA

Viac ako 100 ročná tradícia

www.thorma.sk

THORMA Výroba, k.s. je spoločnosť, ktorá vznikla v roku 1998 a pokračuje vo viac ako storočnej tradícii bývalého výrobného podniku Kovosmalt Fíakovo.

Do povedomia zákazníkov sa zapísala predovšetkým kvalitnými produktmi s dlhoročnou tradíciou, ktoré zodpovedajú aj náročným požiadavkám európskych noriem. Rozhodujúcou výrobnou činnosťou je výroba kachlí, krbových kachlí a sporákov na tuhé palivo, smaltovaných výrobkov, súčiastok pre automobilový priemysel a strojárská výroba.

Firma exportuje viac ako 85% svojej produkcie do zahraničia. Svoje produktové portfólio neustále a aktívne upravuje podľa požiadaviek trhu cez vlastný vývoj, dizajn, konštrukciu a skúšobňu.

Naše výrobky dodávame v mnohých farebných prevedeniach, takisto farebnosť obkladovej keramiky je pestrá a vyberie si každý.

Thorma kvalita - záruka spokojnosti.



Krbové kachle
ALVESTA



Krbové kachle
CREMONA



Krbové kachle
LANDSHUT II Top



Krbová vložka
ALICANTE CM

Krbové kachle
BASEL II



Sporák
ÖKONOM 85/FIKO Excellent



Kachle
PETER





OBSAH

JESEŇ 2013

- 04 **PREDSTAVENIE ČAROMARKETU RUŽOMBEROK**
NAJKRAJŠIE VECI MUSIA BYŤ PREČÍTENÉ SRDCOM
- 07 **ANKETA**
VŠETCI SVORNE PRACUJEME PRE ZÁKAZNÍKA
- 08 **FRANCHISING**
KINEKUS - VAŠE POTREBY PRE BÝVANIE
AJ ZÁHRADU NA DOSAH RUKY
- 09 **FRANCHISING**
MARIAN HURÍK - AKO PRVÝ OTESTOVAL
FRANCHISINGOVÝ KONCEPT KINEKUSU
- 10 **RAVANSON**
TEPLO, TEPLEJŠIE, HORÚCO...!
- 12 **ČISTENIE KOMÍNOV - 2. ČASŤ**
- 14 **CO2**
SKLENÍKOVÝ EFEKT
- 16 **RADY A TIPY**
ZOPÁR RÁD O KÚRENÍ
- 17 **PREDAJ**
50 OTÁZOK PRE LEPŠÍ PREDAJ ZA PULTOM
- 18 **RADY A TIPY**
ZÁHRADKA V JESENI
- 20 **NAKLADANIE KAPUSTY**
PRÍRODNÝ LIEK, KTORÝ SI DOKÁŽETE VYROBIŤ SAMI
- 22 **TIPY NA VÝLET**
SEVERNÁ ČASŤ LIPTOVSKÉJ MARY PONÚKA
MNOHO MOŽNOSTÍ NA ODDYCH
- 23 **ŽIVOT PO PRÁCI**
TURISTA, KTORÝ LIETAL A RÁD FOTOGRAFUJE
- 24 **PRÍRODA**
SYMFÓNIA LETOVEJ FORMÁCIE
SŤAHOVAVÝCH VTÁKOV
- 26 **ZÁBAVA**

K MAGAZÍN 03/2013

VYDAVATEL: 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: 9. 9. 2013, **MIESTO VYDANIA:** Žilina

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

Milí priatelia,



som rád, že vás môžem privítať pri čítaní tretieho čísla K-magazínu, ktoré sa rodilo počas leta. Musím povedať, že pôrod to bol veľmi ťažký. Či bolo príčinou dovolenkové obdobie, počas ktorého je takmer nemožné dostať podklady načas, alebo to spôsobili extrémne horúčavy, ktoré nám chceli dokázať, akí sme krehkí a ľahko omylní „vládcovia sveta“ (ešte na jar nás meteorológovia presviedčali, že bude najchladnejšie leto za posledných 200 rokov). Neviem. Verím však, že aj tento K-magazín si prečítate až do konca a nájdete v ňom inšpiráciu pre každodenný život, aby sme vám ho pomohli trošku uláhčiť a presvetliť aj počas jesene a zimy.

V tomto čísle predstavíme druhý Čaromarket KINEKUS, ktorý sa nachádza v Ružomberku a vedie ho pani Iveta Kerňová. Našli sa v ňom ľudia ochotní dávať zákazníkom nielen profesionálne služby, ale aj svoje srdce. Dôkazom toho je „dobrý duch“, ktorý vládne v predajni a cítia ho nielen zamestnanci, ale aj zákazníci.

Franchising je cudzie slovo s veľkým významom aj pre slovenských obchodníkov – o tom nám porozprávajú tí najkompetentnejší: spolutvorca koncepcie KINEKUS a poradca pán Jiří Lošťák a prvý, tzv. pilotný franchisista Marian Hurík, ktorý otvoril už druhú prevádzku pod značkou KINEKUS.

Prázdniny sa skončili skôr, ako sme si na ne stihli zvyknúť. Preto vám poradíme, ako si pripraviť chalupu, domácnosť a všetky potrebné veci tak, aby ste aj v zimnom období mohli prežiť dni plné tepla a pohody v kruhu svojich najbližších, s ktorými si radi pospomínate na zážitky z leta. O tom, ako vytvoriť príjemné teplo rodinného krbu, sa môžete dočítať v ďalších článkoch o kúrení, údržbe komínov a kachlí, ako aj elektrických ohrievačov, ktorým na to, aby nám bolo príjemne, žiaden komín netreba.

Dozviete sa, ako pripraviť záhradu na jeseň, či ako uskladniť všetky vitamínové dobroty, ktoré sa urodili, aby chutili aj počas dní, keď nebudeme chcieť vonku ani nos vystrčiť.

Správny predavač sa učí celý život, a preto vám prinášame ďalšie praktické rady pre dobrý predaj.

Nielen prácou je človek živý. O tom, ako sa dá čerpať pozitívna energia z prírody, nám porozpráva jeden z „Kinekusákov“ – Ján Zábojník, a tiež profesionál, ktorý má prírodu nielen v náplni práce, ale hlavne vo svojom srdci – pán Miroslav Saniga.

Súčasnú, ako aj predošlé číslo K-magazínu si môžete prečítať na našej stránke www.kinekus.sk.

Chcem sa poďakovať všetkým kolegom a spolutvorcom za dobrú prácu, ktorú odvedli pri príprave tohto vydania. No predovšetkým patrí vďaka vám, našim čitateľom a zákazníkom, za vaše reakcie, nápady a postrehy, ktoré nám posielaťe poštou (KINEKUS, Rosinská cesta 13, 010 08 Žilina) alebo e-mailom (kmagazin@kinekus.sk). Lebo tým sa stávate spolutvorcami. Tvorivú činnosť potrebuje každý, lebo nás nabíja a posúva vpred.

Kamkoľvek idete, zoberte si so sebou úsmev.

Ing. Štefan Súkeník



IVETA KEROŇOVÁ: „NAJLEPŠIE A NAJKRAJŠIE VECI NA SVETE SA NEDAJÚ VIDIEŤ ANI CHYTIŤ – MUSIA BYŤ PRECÍTENÉ SRDCOM.“



VIZITKA >

Meno: **Iveta Keroňová**
Miesto narodenia: **Ružomberok**
Bydlisko: **Liptovská Osada**
Vzdelanie: **Stredná ekonomická škola v Banskej Bystrici**
Stav: **vydatá**
Deti: **2 dospelé dcéry**
Oblíbené jedlo: **šalát s opečeným kuracím mäskom**

HOVORÍ VEDÚCA ČAROMARKETU KINEKUS V RUŽOMBERKU, PANI IVETA KEROŇOVÁ.

PANI KEROŇOVÁ, SKÚSTE NÁM V SKRATKE PREDSTAVIŤ RUŽOMBERSKÚ PREVÁDZKU.

Ružomerský Čaromarket funguje už pomaly 10 rokov, čo ma veľmi teší, pretože som bola pri jeho zrode, keď sa ešte premieňalo škarredé káčatko na peknú labuť. Prešiel mnohými

úpravami až po dnešnú podobu. Spomeniem rekonštrukciu strechy nad skladovými priestormi, rozšírenie predajnej plochy, stavebné úpravy kancelárskych priestorov, až po prístavbu vzorkovne záhradného nábytku a kachlí, ktorá bola kolaudovaná v januá-

ri 2013. Práve touto investíciou získal náš Čaromarket reprezentatívny vzhľad a už zďaleka na seba upozorňuje a púta pozornosť okoloidúcich. Ďalším bonusom pre našich zákazníkov bolo vybudovanie čerpacej stanice PHM priamo v areáli Čaromarketu. Za nákupy u nás

> ČAROMARKET RUŽOMBEROK



NEBOLO LAHKÉ ZÍSKAVAŤ SI STÁLÝCH ZÁKAZNÍKOV A EŠTE DÔLEŽITEJŠIE JE UDRŽAŤ SI ICH DÔVERU.

v predajni môžu tankovať zadarmo. Ako všetkému novému, aj nám trvalo pár rokov, kým sme sa dostali do povedomia blízkeho okolia alebo vzdialenejších miest a obcí. Nebolo ľahké získať si stálych zákazníkov a ešte dôležitejšie je udržať si ich dôveru. Som rada, že sa nám to podarilo a stále darí. Správame sa k nim priateľsky, rozhovory nie sú vždy len o tovare, ale aj o ich problémoch, radoostiach či starostiach.

ČO VÁS PRIVIEDLO K TAKÉMUTO DRUHU PRÁCE? KOĽKO ROKOV TU UŽ PÔSOBÍTE?

Pôvodne som študovala zahraničný obchod a ekonomiku. Osobné dôvody ma naviedli k tomu, že som sa tejto oblasti nevenovala. Pracovala som vo verejnej správe, spočiatku ako zamestnanec, neskôr ako starostka obce. Práca s ľuďmi mi bola vždy veľmi blízka. Ak s nimi chcete úspešne pracovať, musíte predovšetkým vedieť, čo chcú, čo potrebujú a akí sú. A o to som sa snažila. Ja hovorím, že neexistuje zlo alebo dobro. Je to len stav vecí a naša osobná skúška, či to pochopíme a prekonáme. A mne sa to podarilo pred 10 rokmi, keď som v ten istý deň stála medzi dvoma ponukami... a napokon som vhupla do Kinekusu. Stala som sa tak prvým zamestnancom ružomberského Čaromarketu. Ako som už spomenula, prešla som celým tým prerodom od stavby až po dnešnú podobu. A čo ma k tomu priviedlo? Chcela som sa vrátiť späť k tomu, čo som aj študovala a znova ma priťahovala práca s ľuďmi, ktorá je rôznorodá. Som typ človeka, ktorý

nevie vykonávať nejakú jednotvárnú robotu, ktorá ho nenaplní. Na pozícii vedúcej Čaromarketu pracujem od júna 2006, je to už sedem rokov. Táto práca mi dáva energiu, lebo ju robím skutočne s láskou. Také šťastie, bohužiaľ, nemá veľa ľudí. Teší ma, že mi pán Ing. Súkeník ako majiteľ spoločnosti vložil do rúk dôveru a že som ho svojou prácou nesklamala.

VAŠE PREDOŠLÉ ZAMESTNANIE BOLO VEĽMI ZAUJÍMAVÉ – PÔSOBILI STE AKO STAROSTKA V LIPTOVskej OSADE. DOKÁŽETE NIEKTORE SKÚSENOSTI ZO „STAROSTOVANIA“ ZÚROČIŤ AJ PRI TERAJŠEJ PRÁCI?

Áno, bolo to zaujímavé. Skúsenosti z verejnej správy, keď spravujete obec s počtom obyvateľov 1600 – 1700, dajú človeku veľa, či už dobrého alebo horšieho. Ale aj z kritiky, ktorá padla na moje plecia, som sa snažila vždy niečo čerpať, veci napraviť, nie sa uraziť. Práve to nabudilo k nejakým novým aktivitám. Myslím si, že tie skúsenosti sa dajú veľmi využiť aj tu. Napríklad v práci so zamestnancami, ktorých treba neustále formovať. Lebo keď si človek myslí, že už nič netreba, tak práve vtedy musí pridať. A takisto aj vo vzťahu k zákazníkom – je nevyhnutné mať odborné vedomosti, ale aj ovládať psychológiu človeka, aby sme vedeli uspokojiť jeho potreby, pomohli mu vyriešiť problémy, s ktorými tu príde. To platí aj u zamestnancov. Treba im pomôcť, ak majú nejaké svoje osobné ťažkosti, aby to zby-

točne neprenášali ďalej. Vždy sa s nimi treba otvorene porozprávať, lebo keď človek bude len chodiť a nadávať, že ten je taký alebo onaký a nikdy nezistíme pravú príčinu jeho správania, nič sa tým nevyrieši. Treba to len vydoľovať a nájsť riešenie. Žiaden človek nie je zlý, len ho treba uviesť na správnu cestu.

NA TO, ABY FIRMA DOBRE FUNGOVALA, JE TIEŽ NESMIERNE DÔLEŽITÉ VEDIET NAVODIŤ SPRÁVNÚ PRACOVNÚ ATMOSFÉRU. AKO SA TO DARÍ VÁM? MÁTE NA VYTVORENIE „DOBREHO OVZDUŠIA“ NEJAKÝ TAJNÝ RECEPT?

Som rada, že sme aj zvonka posudzovaní ako stabilný kolektív. Za 10 rokov našej existencie máme 9 zamestnancov, ktorí tu pracujú už desiaty rok. Päť zamestnancov je novších. Čiže nebola u nás veľká zmena personálu, ale akosi zdravo sa to vykryštalizovalo. Ktorí chceli a chcú robiť, sú tu. Myslím si a mám odozvy, že je to aj mojou zásluhou, pretože veľa záleží od toho, akú človek zamestnancom vytvorí atmosféru. Nehovorím, že im tolerujem nedostatky, to nie. Ale akosi sa mi podarilo vybudovať si autoritu prirodzeným spôsobom. Nemusím na nich ani kričať, ani zadávať zvláštne príkazy. Práve sa porozprávame a zapojím ich do riešenia problémov, aby aj oni vyslovili nejaký návrh a aby ho vedeli realizovať. A myslím si, že nálada je u nás pozitívna. Snažím sa ich viesť k zodpovednosti za zverený majetok a úcte k zákazníkovi. Oceňujem aj školenie pre zamestnancov, ktoré sme mali a chystá sa ďalšie. Samozrejme, nie sme všetci rovnakí. Niektorí sa obávajú, či na seminári dobre odpovedia, ale snažím sa ich povzbudzovať, že sa treba stále učiť. Človek si veľa krát myslí, že vie všetko, no nevie. Keď počuje niečo nové, zasa si z toho čosi dobré zoberie. Som vďačná, že sa tu dbá na vzdelávanie, je to chvályhodné





voči majiteľovi firmy. Samozrejme, že niekedy sa nám aj nechce, ale aj tak je napokon človek rád, že tam bol.

MÁTE NEJAKÉ VZORY, KTORÉ VÁS INŠPIRUJÚ V PRÁCI ALEBO V OSOBNOM ŽIVOTE?

V pracovnom živote asi Tomáš Baťa. Bol to človek, ktorý si vybudoval autoritu ľudským prístupom, ľudia robili pre neho s radosťou a on im to aj spätne vracal. Nevedel od nich iba brať, ale dokázal im to v určitej forme tiež vrátiť. A to je dobré, lebo človek nesmie len prijímať bez toho, aby existovala spätná väzba, ľudia to zbadajú. A môj vzor v osobnom živote? Snáď moja mama, ktorú nedokáže len tak hocičo zlomiť.

ČO SI NA VAŠICH ZAMESTNANCOCH NAJVIAC CENÍTE A ČO VÁS, NAOPAK, DOKÁŽE ROZČÚLIŤ?

Je nás trinásť zamestnancov, so mnou štrnásť. Sú to rôznorodé povahy. Aby som ich hlbšie spoznala, absolvovala som pred pár mesiacmi s každým osobný rozhovor, ktorý sa niesol v priateľskom duchu. Zistila som, čo ich priviedlo k tejto práci, či ich zamestnanie naplňuje alebo sem chodia len preto, že musia. A môžem povedať, čo ma najviac teší: že máme zanietých ľudí, ktorí sa snažia robiť si svoju prácu s láskou a plnou zodpovednosťou... ale stále ich treba formovať! Čo ma hnevá? Asi taká ich nevíšavosť, prehliadnutie nedostatkov, akási „profesionálna slepota“. Skôr si nejaké nedostatky všimnem ja pri pravidelných kontrolách predajne, ako človek, ktorý je na svojom úseku stále a prehliadne, že

mu chýba cenovka alebo má neutretý prach... Preto im vždy zdôrazňujem, aby sa na svoj úsek dívali očami zákazníka a aby sa k zákazníkovi správali tak, ako by to oni sami privítali od predavača v inom obchode. Aby vždy robili tak, ako by to privítali od iných. Myslím si, že máme zdravé jadro kolektívu, nepanuje tu nenávisť... sem-tam poklebetia jeden na druhého, ale žeby si vedeli ublížiť? To nie. Som rada, že ich mám.

NAPLŇA VÁS PRÁCA, KTOREJ SA TERAZ VENUJETE ALEBO MÁTE VYSNENÉ NEJAKÉ INÉ POVOLANIE? ČÍM STE SA CHCELI STAŤ V DETSTVE?

Z môjho pohľadu ma táto práca naplnila asi najviac z toho, čo som doteraz v živote robila. Pretože jednak som prišla z prostredia, v ktorom som strávila 17 rokov a to, že vidíte všetko, sa stávalo už neúnosným. A z druhej strany, čo sa týka hľadiska profesionálneho – veľmi som sa v takejto práci našla. Oceňujem možnosť neustáleho odborného vzdelávania, lebo dnes už celkom neplatí výrok: náš zákazník – náš pán. My sa musíme snažiť urobiť zo zákazníka nášho priateľa. Pre priateľov však nemôžeme ľutovať námahu a treba im dať aj niečo navyše – pekné slovo, úsmev, dobrú radu, ochotu. Práve tento prístup nás odlišuje od konkurencie. Lebo zákazník nenakupuje od firmy, ale od ľudí. Toto mi dáva pocit slobody, je to priestor na kreativitu a nápady. Stále niečo vylepšujeme, skrášľujeme, či už kvôli nám, ale hlavne kvôli zákazníkovi, aby sa u nás dobre cítili. Aha, ešte som nespočetne, čím som chcela byť. Prialo som si stať

sa archeologičkou, no ocko mi to vyhovril, vraj čo sa budem hrabať voľakde v hline. Ale veľmi som na archeológiu túžila ísť. Vždy ma lákalo robiť niekde v zahraničí, o tom som snívala. Preto som aj šla na ekonomickú školu študovať zahraničný obchod. No potom to dopadlo tak, ako to dopadlo – vydala som sa... ale možno to tak všetko malo byť, jedno s druhým súvisí. Teraz už nebanujem. Našla som sa tu a dúfam, že ešte pár rokov budem pracovať v prospech tejto firmy, aby fungovala čo najlepšie.

AKO RADA TRÁVITE VOLNÝ ČAS?

No, toho voľného času už teraz nie je toľko, dni sú akési kratšie, keď sme tu do večera. Ale keď mám trochu voľna, rada si prečítam dobré knihy z profesijnej oblasti – o predaji a podobne. V zime sa trošku venujem lyžovaniu, v lete, ak je čas, ideme s rodinou do prírody alebo na dovolenku. A doma? Ako doma na dedine – také ženské práce okolo domu. Stále je čo vylepšovať.

ČO POVAŽUJETE ZA HYBNÚ SILU SVOJHO ŽIVOTA? ČO VÁS „DRŽÍ NAD VODOU“?

Zažila som vo svojom živote veľa ťažkých chvíľ, ale vždy ma podržala moja viera. Človek sa nesmie vzdať tak, že by upadol aj duševne. Držala ma viera, že idem ďalej, že nič nie je také zlé, aby sa to nedalo prekonať. Som prosto človek, ktorý, keď padne na kolená, vstane a ide ďalej. Asi je to taká chuť žiť. Mám radosť zo života. A myslím si, že tie najlepšie a najkrajšie veci na svete sa nedajú vidieť ani chytiť – musia byť precítené srdcom. <



NAJMLADŠÍ AJ NAJSTARŠÍ, VŠETCI SVORNE PRACUJÚ PRE ZÁKAZNÍKA

Najväčším pokladom Čaromarketu Kinekus v Ružomberku sú jeho zamestnanci. Až deväť zo štrnástich tu pracujú celých 10 rokov. Ako to vydržali? Snažili sme sa zistiť od dvoch dám. Naproti tomu, služobným benjamínom je Ľubomír Radúch, ktorý má zmluvu len od decembra minulého roku. Zaujímal nás aj jeho pohľad.

➤ ČAROMARKET RUŽOMBEROK



EDITA ŠTASTNÁ, REKLAMANTKA (10 ROKOV VO FIRME):

Začínala som na pozícii pokladníčky, neskôr som prešla na reklamantku. Túto prácu mám veľmi rada a veľmi si ju vážim. Je to práca s ľuďmi a o ľuďoch. Snažím sa neustále zdokonaľovať sa a vyvíjať, rovnako, ako celá prevádzka. Od samého začiatku sa mení vzhľad predajne, aj ľudia v nej sa menia k lepšiemu. Sme ako jedna rodina, veľmi dobre sa nám spolupracuje. Aj zo zákazníkov sú už naši známi. Cítia to aj tí noví, ktorí sa k nám radi vracajú. Som tu veľmi spokojná, pracujem s ľuďmi, práca ma baví.

MARTINA MULLEROVÁ, PREDAVÁČ-POKLADNÍK (VO FIRME 10 ROKOV):

Je vidieť, že naša firma celkovo napreduje. Je očividné, že sa rozrastáme. Robota ma baví. Je všestranná, veľa komunikujem s ľuďmi, snažím sa zistiť ich potreby. V tom je to iné ako v ostatných obchodoch. Máme tu navyše také rodinné prostredie. Sme výborný kolektív. Prácu vnímam tak, ako keby som pracovala vo svojej vlastnej firme.

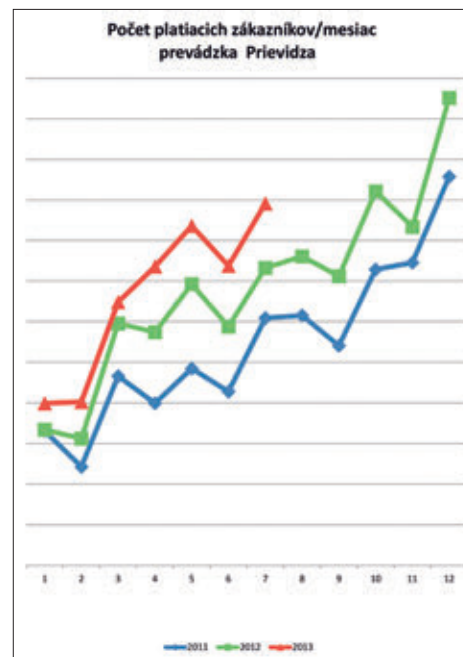
ĽUBOMÍR RADÚCH, PREDAVÁČ-SKLADNÍK (VO FIRME 8 MESAICOV):

Táto firma ma veľmi zaujala. Baví ma práca s ľuďmi a baví ma predávať sortiment, ktorý ponúkame. A ten je skutočne veľmi široký, zákazník si má z čoho vyberať. Dôležitý je aj prístup, ktorý tu majú zamestnanci k zákazníkom. V budúcnosti by som sa veľmi chcel rozvíjať, stúpať a rásť, ak to bude možné. ◀

KINEKUS

– VAŠE POTREBY PRE BÝVANIE AJ ZÁHRADU NA DOSAH RUKY

**Alebo franchisingový projekt, ktorý prináša
radosť zákazníkom a spokojnosť majiteľom
- prevádzkovateľom (franchisantom).**



Najznámejším franchisingovým projektom je McDonald's. Päťdesiatdvaročný obchodný cestujúci Ray Kroc prišiel v roku 1954 ponúknuť prístroje na mliečne koktaily dvom bratom McDonaldovým do stánku s rýchlym občerstvením v meste San Bernardino. To, čo uvidel, prirovnal k zázraku – všetko fungovalo ako švajčiarske hodinky. Hamburgery vyrábali rýchlo, efektívne, nenákladne, a pritom boli jeden ako druhý. Presvedčil bratov, aby mu poskytli licenciu a podľa ich pokynov otvoril v roku 1955 svoju prvú reštauráciu. Neskôr, po dvanástich rokoch a niekoľkých miliónoch predaných hamburgerov, odkúpil ich podiel a vytvoril najväčšiu maloobchodnú distribúciu hotových jedál na svete – McDonald's.

ZA ÚSPEŠNÝM FRANCHISINGOM STOJÍ OSOBNOSŤ

Za každým úspešným franchisingom stojí osobnosť, ktorá dokáže odhadnúť potreby ľudí a prispôbiť im celý proces svojej ponuky tak, aby bola prehľadná, cenovo prijateľná, rýchlo dostupná a pritom ekonomicky efektívna. Za konceptom McDonald's stál Ray Kroc, za OBI Manfred Maus, za konceptom KINEKUS Ing. Štefan Súkeník. Pán Súkeník dokázal zrealizovať svoju víziu a od roku 1991 vybudoval veľmi dobre fungujúcu obchodnú firmu, od roku 2001 aj vlastnú sieť predajní/Čaromarketov s domácimi potrebami, náradím a potrebami pre záhradu a vykurovanie. V roku 2008 prišiel s myšlienkou rozšíriť sieť predajní Kine-

kus do ďalších miest Slovenskej republiky. Pán Súkeník dôkladne sledoval a sleduje obchodné trendy v Európe, a tak mu neunikol veľký nárast popularity franchisingu a vytvárania obchodných sietí. Môžeme to nazvať populárnym slovom – „globalizácia“. Princíp je veľmi jednoduchý: opakovať na inom mieste úspešnú myšlienku. V tomto prípade predajňu Kinekus, ktorú bude prevádzkovať podľa návodu samostatný podnikateľ vo svojom regióne. Podnikanie v sieti prináša mnoho výhod pre prevádzkovateľa aj pre zákazníkov. Prevádzkovateľ lacnejšie nakupuje, využíva spoločný marketing, dostáva cenné informácie a rady z centrál, je školený a vedený k neustálemu vylepšovaniu predajného konceptu. Zákazník získava možnosť nakúpiť v blízkosti svojho bydliska, má kontakt s preškolenými predavcami, dostatočne široký, kvalitný a preverený sortiment, istotu servisu a záruky, vernostný program, možnosť dopravy tovaru a mnoho iných výhod. Pre samostatného živnostníka je udržanie sa na trhu v takejto konkurencii veľmi problematické. Preto je o franchisingový koncept Kinekus záujem. Pán Súkeník si ale svojich franchisistov dôkladne vyberá a preveruje. Predsa len, je to jeho projekt, ktorý nesie jeho meno a preto neposkytne licenciu každému. Prvú predajňu si franchisingovým spôsobom otvoril 2. 11. 2009 p. Hurík v Prievidzi, ďalšiu p. Lokaj v Púchove, neskôr pribudli ďalšie predajne v Martine a Topoľčanoch a určite budú pribúdať nové. V budúcnosti možno nájdete predajňu Kinekus aj v iných krajinách. O úspešnosti konceptu sa môžeme presvedčiť jednoduchým porovnaním počtu platiacich zákazníkov u franchisingovej prevádzky po treťom roku činnosti.

Naša poradenská kancelária sa špecializuje na vývoj a rozvoj franchisingových sietí v Čes-

kej a Slovenskej republiky. Máme za sebou desaťročnú prax s aplikáciou franchisingu v mnohých odboroch podnikania a je za nami celý rad úspešných projektov. Z najznámejších si dovoľím spomenúť Švejk restaurants, predajne čaju a kávy Oxalis, mobilné domy Marvel, lekárne Benu/Pharmaland a viacero ďalších.

Slovenský koncept Kinekus svojou prepracovanosťou a prístupom k zákazníkom patrí medzi veľmi úspešné projekty, ktoré sú prispôbené slovenským zákazníkom. Rozumejú im – a to je ich veľká výhoda pred ostatnými nadnárodnými spoločnosťami s trochu neosobnými konceptmi predaja. Veríme, že čoskoro budú mať možnosť nakúpiť v predajniach Kinekus aj ľudia z ďalších miest Slovenska. <



VIZITKA >

RNDr. Jiří Lošťák,
franchisingový poradca,
člen Správnej rady Českej asociácie
franchisingu a člen zboru konzultantov
Slovenskej franchisingovej asociácie

Mgr. MARIAN HURÍK : AKO PRVÝ OTESTOVAL FRANCHISINGOVÝ KONCEPT KINEKUSU



Žilničan Marian Hurík ako prvý otestoval v praxi franchisingový koncept spoločnosti Kinekusu. A nevie si ho vynachváliť.

PREČO STE SA ROZHODLI PRÁVE PRE SPOLUPRÁCU SO SPOL. KINEKUS FORMOU FRANCHISINGU?

Bola to do istej miery náhoda. V období, keď som podnikal s textilným tovarom, sa vedľa mojej predajne uvoľnil obchodný priestor. Poznal som sortiment Kinekusu a preto som oslovil pána Súkeníka. Práve vtedy dokončovali svoj franchisingový koncept. Dohodli sme sa a ja som bol ich pilotný projekt v Prievidzi.

ČO VÁS VIEDLO K TOMU, ŽE STE SORTIMENT S TEXTILOM VYMENILI ZA SORTIMENT S DOMÁCIAMI POTREBAMI?

Najskôr to bežalo súbežne. Kvalitný textil sa na Slovensku predával čoraz ťažšie, konkurovať Číňanom v cene je nemožné. Vlni v lete som zavrhol poslednú prevádzku s textilom a venujem sa najmä Kinekusu.

ČO VŠETKO ROBÍTE?

Prevádzkujem dve predajne Kinekusu - v Prievidzi a v Martine. Okrem týchto predajní v Prešove otvárame druhú posilňovňu a v Prievidzi sme zriadili kaviareň, cukráreň a pizzeriu, ktorú marketingovo prepájame s Kinekusom

ČO JE VÁŠ NAJVÄČŠÍ ŽIVOTNÝ A PROFESIONÁLNY ÚSPECH?

Mojím najväčším životným úspechom je rodina. Za profesionálny úspech považujem práve Kinekusu a rovnako považujem za úspech, že mi doteraz žiadna firma neskrachovala a môžem sa všetkým bývalým aj súčasným zamestnancom pozrieť do očí.

PREČO STE SI VYBRALI PRE PODNIKANIE PRÁVE MESTÁ AKO MARTIN A PRIEVIDZA?

V Prievidzi som mal prvý obchod s textilom. Na-

skytla sa mi možnosť spolupráce s Kinekusom, tak som tam zostal. Neskôr mi boli ponúknuté priestory v Martine. Urobili sme prieskum trhu a na základe zaujímavých výsledkov sme sa rozhodli „ ísť do toho“. Prevádzka funguje ne celý rok, takže stále máme čo robiť.

V ČOM VIDÍTE NAJVÄČŠIE VÝHODY SPOLUPRÁCE SO SPOLOČNOSŤOU KINEKUS?

Spolupráca je marketingovo perfektne zabezpečená. Máme vypracovaný postup, marketingový plán. Ak sa nimi obchodník riadi, mal by sa dopracovať k pozitívnym výsledkom. Značka Kinekusu má meno. Budovať dnes na trhu novú značku nie je vôbec jednoduché.

ČO VIDÍTE AKO POZITÍVNE A ČO AKO NEGATÍVNE PRI PODNIKANÍ? ČO BY STE NAJRADŠEJ ZMENILI A AKO?

Pozitívom je to, že ma podnikanie baví a naplňa. K negatívam patrí najmä katastrofálna situácia na úradoch a v štátnej správe - profesionalita úradníkov je slabá, vymožitelnosť práva je v stave v akom je, vláda strpčuje život živnostníkom a podnikateľom byrokraciou na každom kroku. Dôraz by som ja kládol na podporu ekono-

mických aktivít občanov, dôležitá je podľa mňa tvorba legislatívy na základe odborných rozhodnutí a kvalita verejných služieb - aby štát za vyberané dane poskytoval adekvátnu protihodnotu. Myslím si, že kým nepochopíme, že iba naša aktivita môže vytvoriť zdroje na zabezpečenie nás a našich rodín, že iba my - slobodní občania - môžeme vytvoriť hodnoty, zásadná zmena sa neudeje.

PREZRADÍTE NÁM SVOJE NAJBLIŽŠIE PLÁNY DO BUDÚCNOSTI?

Veľké plány nemám, predovšetkým musím stabilizovať prevádzky, ktoré mám. Do budúcnosti by som chcel zriadiť cukráreň v Žiline.

VIETE PO PRÁCI AJ ODDYCHOVAŤ? ČO RÁD ROBÍTE?

Najradšej oddychujem v rodinnom kruhu. Sloboda spojená s podnikaním ide ruka v ruku so zodpovednosťou, preto je voľného času málo. V lete sa snažím predovšetkým vynahradiť rodine čas, ktorý s nimi nie som počas roka. Aktívne sa potápam, v zime lyžujem.

AKÚ STE MALI DOVOLENKU? KAM NAJRADŠEJ CESTUJETE?

S rodinou sme boli tento rok týždeň autom v Chorvátsku. S kolegami potápačmi som bol na Korzike.

STE RODINNE ZALOŽENÝ ČLOVEK? TOLERUJE VÁM RODINA VYSOKÉ PRACOVNÉ NASADENIE?

Zvykli si, ja som bol vždy pracovne vyťažený. Než som začal podnikáť, pracoval som na polícii. Podnikaniu zrejme venujem o čosi viac času, ale môžem svoj čas pružne manažovať a prispôbiť sa tak aj rodine. <



TEPLO, TEPLEJŠIE, HORÚCO...!

Takýmto heslom propaguje začiatok vykurovacej sezóny jeden z popredných poľských výrobcov a importérov vykurovacích zariadení – Grupa Grass – majiteľ značky RAVANSON.

RAVANSON®

O ZNAČKE RAVANSON

Značka RAVANSON, vytvorená v roku 2003, ponúka zákazníkom široký výber sezónnych zariadení a veľkých aj malých domácich spotrebičov. Základnou myšlienkou značky je dostupnosť pre každého, široký a rôznorodý sortiment a zaujímavý dizajn v spojení s výhodnou cenou. Zariadenia značky RAVANSON sú ekonomické a estetické. Je pre ne typická vysoká akosť vyhotovenia aj kvalitný dizajn a pritom ich môžeme kúpiť za výhodnú cenu a radosť sa z ich používania dlhé roky.

RAVANSON NA ZIMU

Široká paleta ponúkaných výrobkov umožňuje, aby si každý zákazník našiel taký, kto-

rý vyhovuje jeho predstavám. Od termovenilátorov s kompaktnými rozmermi a tvarmi, cez konvektory s elegantnou koncovou úpravou a neobvykle účinné olejové radiátory, po plynové kotly a priemyselné ohrievače. Ponuku dopĺňujú aj zvlhčovače vzduchu.

Pre výroby značky RAVANSON je typická jednoduchá konštrukcia, čím je na minimum obmedzená ich poruchovosť. Vysoký výkon vykurovania v spojení s nízkymi prevádzkovými nákladmi zefektívňujú používanie týchto





zariadení. Tieto zariadenia majú nielen moderný dizajn, ale sú vybavené aj držadlami a kolieskami, vďaka ktorým sú mobilné a ergonomické, a tak sú veľmi praktické a ich používanie je pohodlné. Je možné ich umiestniť skoro v každom interiéri, nebudú rušiť jeho atmosféru, ale priam dokonale splynú s ostatným vybavením.

Každý rok je portfólio značky RAVANSON obnovované a rozširované o nové, ešte viac inováčné modely.

ČO RAVANSON PONÚKA ĎALEJ

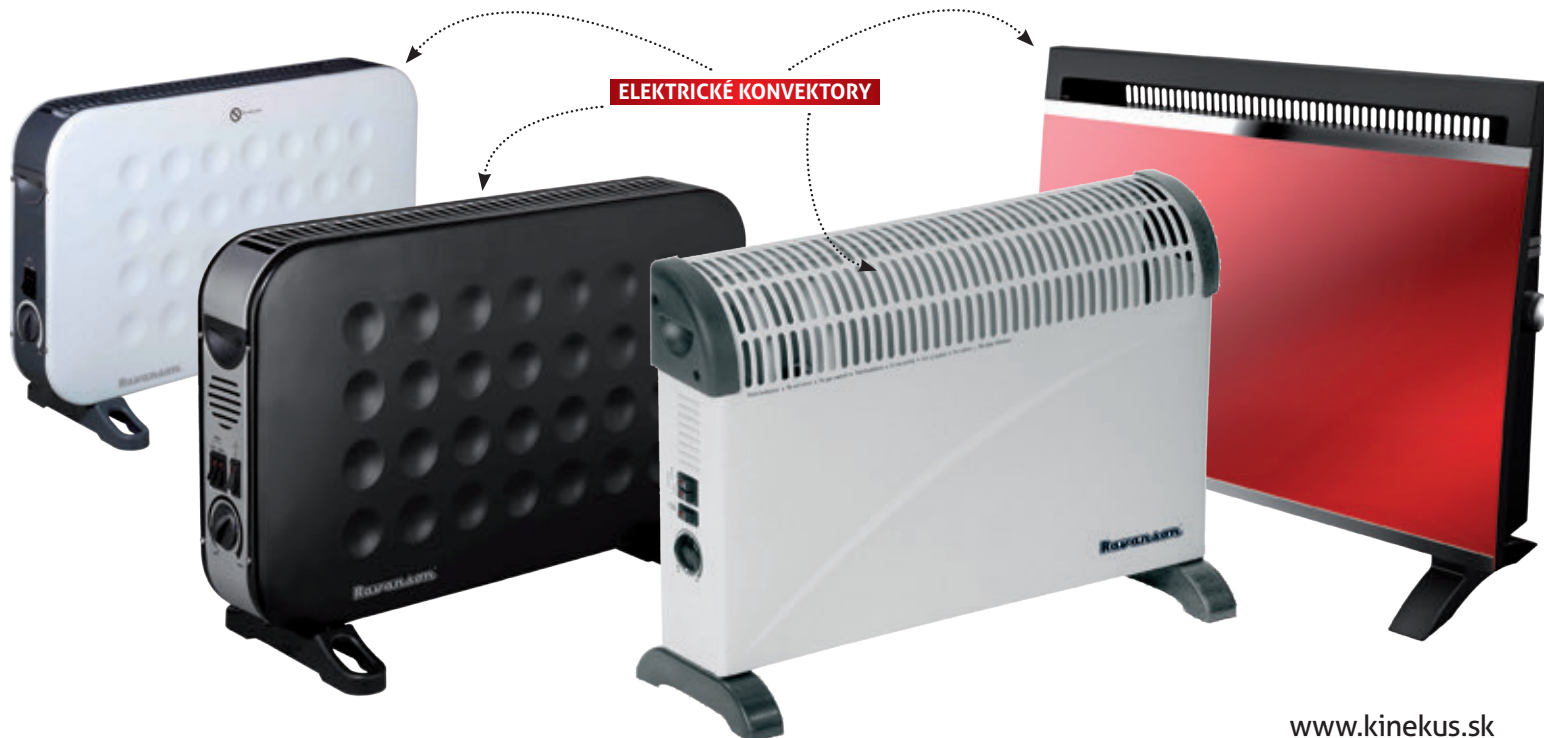
V ponuke sezónnych zariadení určených na letné obdobie nájdú zákazníci ventilátory, klimatizačné jednotky a mobilné klimatizá-

cie. Pre tieto výrobky sú, rovnako ako pre vykurovacie zariadenia, typické predovšetkým ich funkčné vlastnosti zabudované do zaujímavo naprojektovanej konštrukcie, takže sa používanie spotrebiča stáva čistou radosťou. Postavené v miestnosti sa stávajú jej ozdobou a vnášajú do interiéru atmosféru. Vedľa sezónnych zariadení ponúka značka RAVANSON aj veľké a malé spotrebiče pre každú domácnosť. Táto ponuka zahŕňa okolo 60 rôznych zariadení: od elektrických kanvíc, cez raňajkové sety, odšťavovače, kuchynské roboty, žehličky až po práčky, kuchynské kombinované sporáky a chladničky kombinované s mrazničkami. Od uplynulého roku bola kategória bielej techniky pre

domácnosť rozšírená o sériu BEAUTY, ktorá ponúka fény a kulmy.

O GRUPA GRASS

Grupa Grass je solídny obchodný partner s viac ako 20-ročnou tradíciou. Spoločnosť patrí ku firmám obchodného sektora s poľským kapitálom. Je výrobcou a importérom širokej palety domácich spotrebičov (RAVANSON, KAGE), kúpeľňových armatúr a sanitnej keramiky (IMPERIAL, LIVENO) a exteriérového nábytku a vybavenia (HOUSE&MORE, MILOO). Grupa Grass ponúka tento široký sortiment a výber z mnohých značiek, aby si každý mohol nájsť riešenie vhodné pre svoje potreby, požiadavky a možnosti. ◀



KOMINÁRI – 2. ČASŤ

Letné dovolenky sa skončili. Oddýchli sme si a pripravili sa na ďalšie fungovanie. Či už v rámci našej práce, rodiny, povolania. Cítíme sa lepšie, zdravšie, sme plní energie. Ale jeseň a zima sa blíži, treba myslieť i na vykurovanie a chladnejšie obdobie nášho roka. Pripravili sme na zimu spotrebiče, od ktorých bude závisieť naša tepelná pohoda v chladných mesiacoch roka? Bude nám komín s krbom alebo kotlom na tuhé palivo fungovať? Či sme naň ako vždy zabudli?

KAM NECHODÍ KOMINÁR, MÔŽU PRÍSŤ HASIČI

Nebezpečnosť požiarov spôsobených zanedbaním údržby komína je vysoká. Každodenne sledujeme v správach, že zhořel dom a príčinou bol neudržiavaný komín. Pri vznietení sadzí v neudržiavanom komíne je teplota viac ako 1100 °C a trám v blízkosti komína, krokva v komíne sa veľmi ľahko vznietia. Strecha je hneď v plameňoch a nešťastie je na svete. Stojí nám to za to?!

Zo štatistiky Ministerstva vnútra SR vyplýva, že pri porovnaní rokov 2011 a 2012 prišlo k nárastu požiarov o 736, súčasne ale k nárastu priamych škôd o takmer 8 miliónov eur. Medzi najčastejšie príčiny vzniku požiaru pri tepelných spotrebičoch jednoznačne patrí vyhorenie sadzí v komíne, nasleduje chyba obsluhy vykurovacieho telesa a opotrebenie, prípadne porucha dymovodu alebo komína.

Predchádzajme takýmto nešťastiam pravidelnou údržbou komína osobou na to najpovolanejšou – kominárom. Nechajme si skontrolovať a vyčistiť komín a tiež vystaviť potvrdenie o kontrole a čistení komína. Vyhnime sa týmto nebezpečenstvám a prežime nasledujúce chladnejšie a mrazivé dni v pohode v bezpečnom teple nášho domova.

V minulej časti magazínu K sme písali o kominároch, komínoch a udržiavaní komína. Dnes si pripomeňme termíny čistenia komínov a telefónne čísla na kominárov vo vašom okolí. Pripravme v predstihu počas tejto jesene naše komíny, kotly, piecky, sporáky, kachle na zimnú prevádzku a vyhnime sa strate nášho piliera – strechy nad hlavou! <

VYHLÁŠKA >

Podľa vyhlášky Ministerstva vnútra Slovenskej republiky č. 401/2007 Z. z. sú lehoty na čistenie komína nasledovné:

§ 20

(1) Komín sa musí udržiavať v dobrom technickom stave a musí byť zabezpečená jeho pravidelná kontrola a čistenie.

(2) Komín sa musí počas prevádzky čistiť a kontrolovať najmenej v týchto lehotách: a) ak sú na komínové teleso pripojené spotrebiče s celkovým výkonom do 50 kW (bežné rodinné domy), raz za

1. 4 mesiace, ak sú do komína pripojené spotrebiče na tuhé palivá alebo spotrebiče na kvapalné palivá,
2. 6 mesiacov, ak sú do komína pripojené spotrebiče na plynné palivá a ak ide o komín bez vložky,
3. 12 mesiacov, ak sú do komína pripojené spotrebiče na plynné palivá a ak 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 € podľa náročnosti a vzdialenosti stavby.



VEĎ PREDSA KOMINÁRI
NOSIA ŠŤASTIE



ZOZNAM KOMINÁROV

OKRES TREŇCÍN

Marian Ďurina
derkopa@gmail.com | 0905 435 053
Atíla Losonský
kominar@centrum.sk | 0907 630 118
Marcel Lintner
marcellintner@inmail.sk | 0908 198 238
Miroslav Daniel
mirodaniel@zoznam.sk | 0905 252 344
Peter Murko
0907 788 375

OKRES PŮCHOV

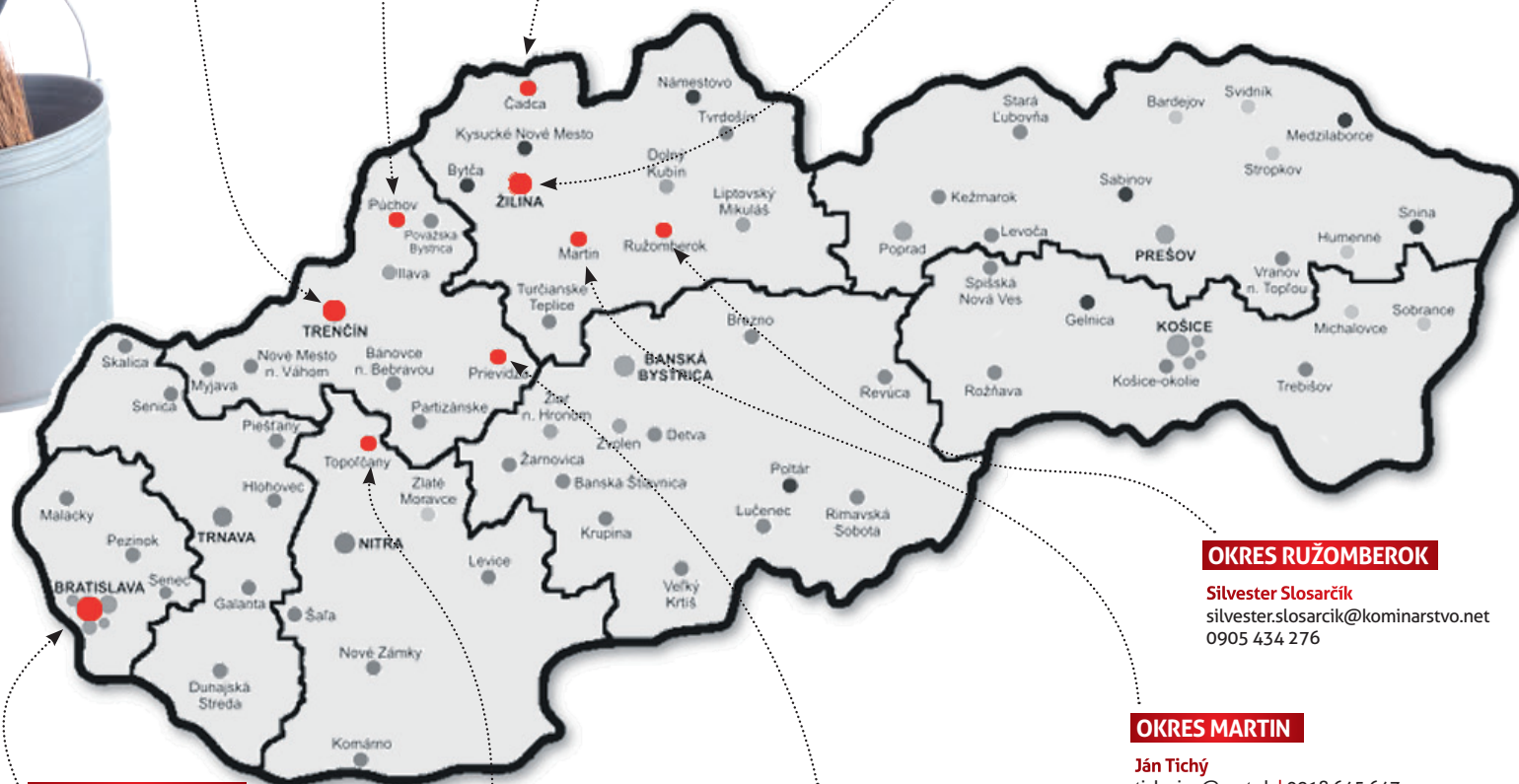
Viera Martinková
vierkamartinkova@gmail.com | 0905 932 492
Vlastimír Martinko
rekoma@stonline.sk | 0905 203 237
Miroslav Zuzík
0903 219 743

OKRES ČADCA

Ing. Roman Klieštík
klikon@klikon.sk | 0905 889 993

OKRES ŽILINA

Peter Hutíak
sadza@kominyzilina.sk | 0905 487 874
Milan Rúfus ml.
cleanbau@gmail.com | 0903 643 195
Jozef Putyra
kominar@naex.sk | 0905 276 204
Róbert Komárek
kominar@keramok.sk | 0917 483 099
Milan Rúfus, Ing.
kominarstvoza@post.sk | 0903 107 157



OKRES BRATISLAVA

Ludovít Inczédi
0905 253 860
Jozef Fodor
0903 205 214
Jozef Gála
galajozef@zoznam.sk | 0903 759 774
Jozef Róža
0903 434 553
Ludovít Dohorák
0905 110 702
František Molnár
0903 750 186
Peter Korytár
p.korytar@chello.sk | 0903 536 643

OKRES TOPOĽČANY

Anton Kl'áčanský
0908 776 560

OKRES PRIEVIDZA

Marian Ďurina
derkopa@gmail.com | 0905 435 053
Jozef Hlinka
0903 215 348
Peter Žilka
komiva@komiva.eu | 0905 362 901

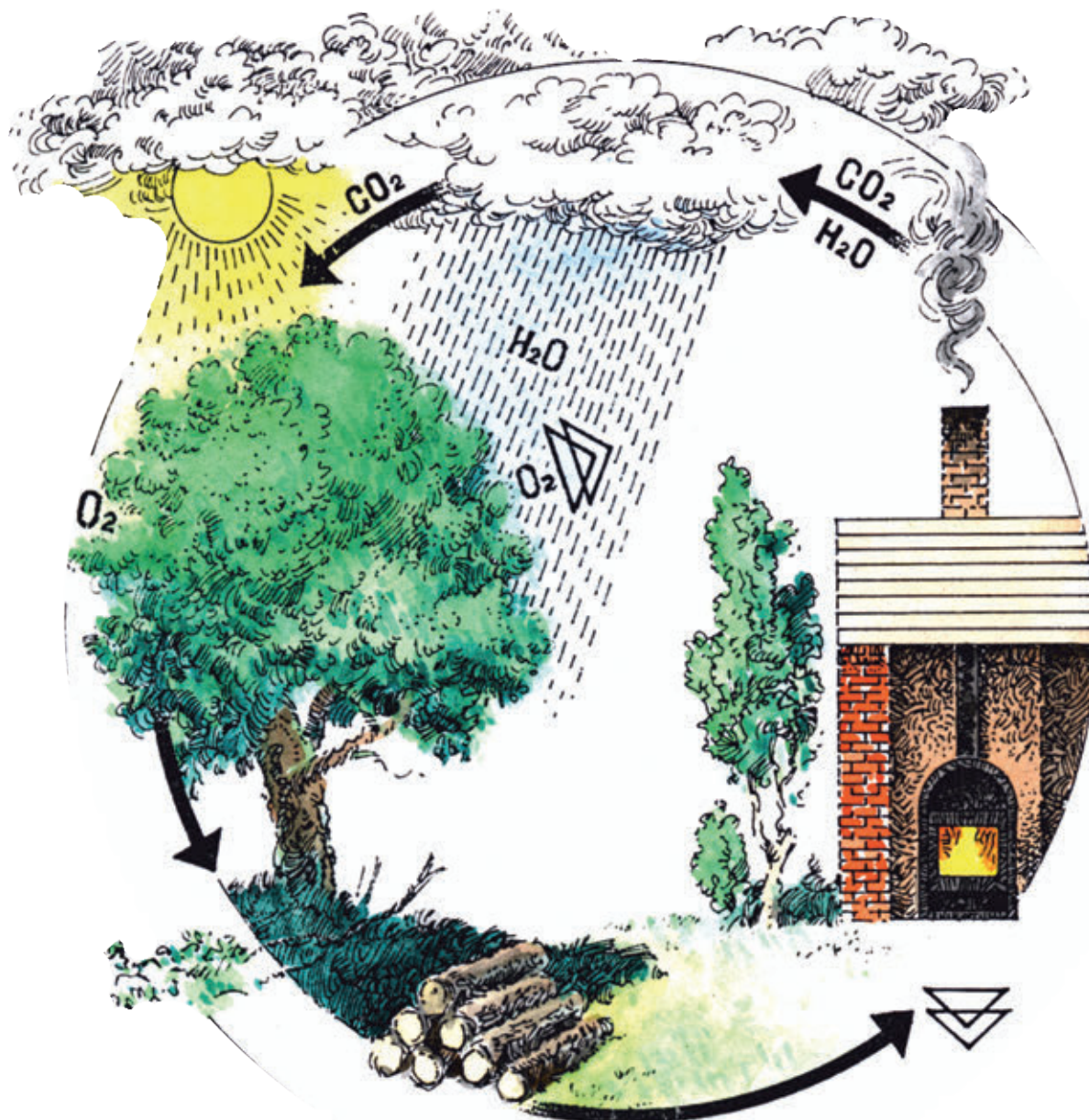
OKRES RUŽOMBEROK

Silvester Slosarčík
silvester.slosarcik@kominarstvo.net
0905 434 276

OKRES MARTIN

Ján Tichý
tichy.jan@azet.sk | 0918 645 647
Jozef Karak
jazefkar@stonline.sk | 0905 606 562
Jozef Koša
0907 852 767
Jozef Karak ml.
jazefkar@stonline.sk | 0908 936 290

Kontakty na ostatných kominárov vo vašom okolí nájdete na www stránke Komory Kominárov Slovenska www.kks-sr.sk.



CO₂

V krajinách EÚ sa v roku 2008 dohodli nové klimatické ciele na zníženie emisií plynov spôsobujúcich skleníkový efekt a pripravujú sa ďalšie, ešte prísnejšie opatrenia.

Medzi hlavné zdroje tvorby skleníkových plynov pri ľudskej činnosti patrí spaľovanie fosílnych palív – či už v priemysle, v domácnostiach, v preprave alebo pri výrobe tepla a elektrickej energie. Týmito činnosťami sa rapídne navyšuje obsah CO₂ v atmosfére. Kľúčom úspechu k minimalizácii navyšovania tohto plynu je zvýšené využívanie obnoviteľných zdrojov energie. Spaľovaním dreva pritom do ovzdušia uniká iba toľko CO₂, koľko ho drevo pri svojom raste spotrebu-

je. Stromy pri svojom raste pohlcujú oxid uhličitý a pomocou fotosyntézy ho premieňajú na kyslík, pričom uhlík zostáva uchovaný v dreve pre ďalšie využitie. Keď sa drevo, prípadne výrobky z neho, blíži ku koncu životnosti, je uhlík prostredníctvom spaľovania alebo iných prirodzených procesov uvoľnený späť do ovzdušia. Odtiaľ je potom opätovne odoberaný rastúcimi stromami a rozkladaný na kyslík a uhlík, čím sa zabezpečuje chemická rovnováha v ovzduší. Dôležité pri spaľovaní drevnej hmoty je do-

siahnutie čo možno najvyššej účinnosti spaľovacích jednotiek – sporákov, krbov, krbových kachlí, kotlov. Spaľovaním dreva v moderných vykurovacích zariadeniach vzniká neutrálne CO₂. Drevo z domácich lesov je k dispozícii a výroba poľného dreva nevyžaduje žiadnu dodatočnú energiu.

Ak by sme to spriemerovali, bežný strom absorbuje približne 1 tonu oxidu uhličitého na 1 meter kubický svojho rastu, pričom súčasne vyprodukuje zhruba 700 kg kyslíka. ◀



THORMA

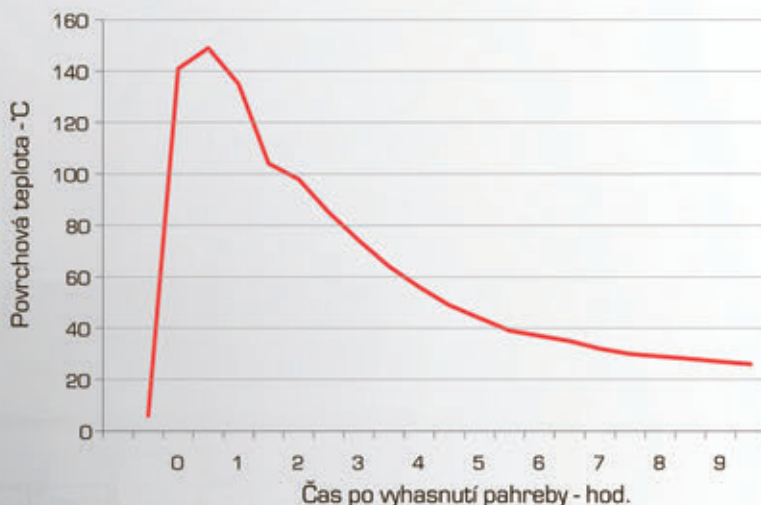
Viac ako 100 ročná tradícia

www.thorma.sk

ŽIAROBETÓNOVÝ PROGRAM

Naše kachle a krbové kachle môžu byť vybavené akumuláčnými žiarobetónovými tvarovkami, ktoré možno montovať aj dodatočne. Akumulačný žiarobetón je špeciálny materiál, schopný akumulovať teplo a toto teplo vyžarovať mnoho hodín po vyhorení paliva v ohnisku, čím sa zvýši komfort pocitu tepla. Naše výrobky môžu byť vybavené dvomi druhmi žiarobetónových tvaroviek a to okrúhlymi polprstencovými, alebo obdĺžnikovými bočnými tvarovkami. Možnosťou vybavenia žiarobetónovými tvarovkami disponujú len vybrané druhy našich výrobkov.

KRBOVÉ KACHLE SO ŽIAROBETÓNOM



Krbové kachle
DELIA Serpentino



Krbové kachle
CADIZ



Krbové kachle
RODANO



Kachle
BRIXEN





ZOPÁR RÁD O KÚRENÍ

KACHLE DYMIA PRI OTVORENÍ DVIEROK NA KACHLIACH

Prikladat palivo je vhodné až po úplnom zhorení dreva na uhlíky. Dvierka opatrne pootvorte, aby sa vyrovnal vzduch v miestnosti a ohnisku. Potom otvorte dvierka, priložte palivo a zatvorte. Dym z kachlí môže spôsobiť aj zlý ťah komína, tu sa už treba poradiť s odborníkom pre danú oblasť (kominárom).

SKLO NA DVIERKACH SA RÝCHLO ZADYMÍ

Určite chceme, aby sklo na kachliach bolo čisté čo najdlhšie. Pri spaľovaní sa sadze usadzujú na skle dvierok. Môžeme tomu zabrániť tak, že používame suché tvrdé drevo (vhodná vlhkosť pod 20 %), primerane veľké polená (priemer 10 cm) a dostatok vzduchu na kvalitné spaľovanie. Pokiaľ nie je dostatok vzduchu, spaľovanie nie je dokonalé a sadze sa vo zvýšenej miere „lepia“ na sklo, ale aj na steny kachlí a dymovodu. Na čistotu skla vplýva aj ťah komína. Slabý, ale aj silný ťah nie je dobrý a spôsobuje zanášanie skla. Regulácia sekundárneho spaľovania tiež bráni znečisteniu skla. Na odstránenie sadzí zo skla používame prípravky na to určené (napr. DRANA krb).

PRASKNUTÝ ŠAMOT

Šamotové obloženie ohniska chráni steny kachlí pred vysokými teplotami. K poškodeniu šamotu môže dôjsť najčastejšie mechanicky (pri prikladaní dreva). Pokiaľ je šamot prasknutý, nie je potrebné ho hneď meniť. Poškodenie nesmie byť také (medzera), cez ktoré by bolo vidieť steny kachlí. Vtedy treba pristúpiť k výmene šamotových dielov.

ROZKUROVANIE

Pre správne spaľovanie je dôležité aj založenie ohňa.

1. Krížom cez seba poukladáme triesky (z mäkkého dreva) a na ne 5 - 6 polienok z tvrdého dreva.
2. Namiesto papiera na zakúrenie používame pevné podpaľovače a krbové zápalky, zakúrenie bude jednoduchšie. Otvoríme prívod vzduchu (komínovú klapku) a necháme rozhorieť.
3. Po zhorení prvého dreva priložíme ďalšie a čiastočne uzatvoríme prívod vzduchu (klapku). Nie je vhodné nechať dlho úplne otvorený prívod vzduchu.

Pri prikladaní dbáme na primerané množstvo dreva. Pri malom množstve nie je vytvorená dostatočná prevádzková teplota, pozor na tlenie paliva, spôsobuje najviac



spodín. Pri väčšom množstve paliva teplota spôsobuje prehrievanie a uniká teplo do komína, čím sa znižuje účinnosť kachlí, tiež môže dôjsť ku vznieteniu dechtu v komíne.

SPRÁVNE USKLADNENÉ DREVO

Drevo určené na kúrenie je vhodné nechať 2 roky uložené, dostať vlhkosť pod 20 %. Najlepšie je tvrdé drevo.

Ukladáme ho napílené na potrebnú dĺžku na vzdušnom priestranstve tak, aby mal vzduch prístup z každej strany. Vlhké drevo spôsobuje znečistenie komína kachlí. <

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.
Priblížime 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.**

11. SNAŽÍM SA BYŤ ZDVORILÝ AJ KEĎ MA BOLÍ HLAVA ALEBO MÁM ZLÚ NÁLADU?

Niekedy je pre predavača za pultom skutočne veľmi ťažké, aby bol usmievavý a zdvorilý. Má svoje choroby a starosti. Môže to byť nielen bolesť hlavy, ktorá býva častejšie viac u dievčat, ale i nejaký rozbroj v rodine alebo iný citový otras. Tu veru nie je ľahké predávať veselo a s úsmevom na tvári. Nie je to ľahké, ale ak to musí byť, je potrebné sa skúsiť aspoň ovládať. Sú to obdobia, keď predavač musí byť ako herec, ako ten pajác, ktorý sa smeje na obecnosť, aj keď vie, že stráca svoju Kolumbínu.

Aj predavač sa musí vedieť v takomto období ovládnuť. Má sa snažiť zostať voči zákazníkom vládny a zdvorilý, aj keby mu bolo vo vnútri neviem ako zle.

Zákazníci za jeho problémy nemôžu a nie je sám, ktorý musí silou vôle vynucovať si na tvári pretváрку úsmevu. Takmer každý človek musí tak občas robiť. Taktiež aj pán šéf na daňovom úrade.

12. NIE JE NA MNE VIDIEŤ NETRPEZ- LIVOSŤ PRI PREDÁVANÍ, AK SA MÁ UŽ ZATVÁRAŤ?

Je to opäť taká skúška skutočnej zdvorilosti a sebaovládania. Nie je to nijako príjemné, ak príde zákazník na poslednú chvíľu, keď sa má obchod už zatvárať. A obzvlášť to nie je príjemné, keď vieme, že dievča či chlapec bude čakať na známom rohu.

Avšak vždy si musíte aj v takomto prípade pripomenúť, že nákup zákazníka pridá tiež niečo k vášmu obratu i k obratu obchodu. Ochotnou alebo neochotnou obsluhou urobíte na neho dobrý alebo zlý dojem a z oneskoreného prichádzajúceho sa stane u vás stály zákazník alebo už nikdy do obchodu nepríde. Zákazník má možno tiež svoje dôvody, prečo prišiel neskoro. Trpezlivosť a ochotnou obsluhou urobíte z neho priateľa pre seba aj pre svoj obchod.

13. PÝTAM SA VHODNE, ABY SOM ZISTIL, ČO SI ZÁKAZNÍK PRAJE?

Umenie predávať za pultom sa začína umením dokázať zistiť čo najrychlejšie a pre zákazníka najpríjemnejšie, čo si vlastne praje.

Niektorí predavači si myslia, že všetko vedia, a netreba sa pýtať. Prinesú ihneď tovar a začnú ho ukazovať. Obvykle je to tovar nevhodný, to je však chybný začiatok predaja. Predavač potrebuje, aby vedel práve tak počúvať, ako aj hovoriť. Ak sa pýtate zákazníka zdvorilo, vzbudíte u neho dojem, že mu chcete ukázať práve to, čo má na mysli. A to nie je dojem nepriaznivý, ak sa však nepýtate príliš mnoho a príliš dlho.

Predavač za pultom nie je čitateľom myšlienok. Nemôže uhádnuť, čo má zákazník na mysli a preto sa musí na to pýtať. Mnohí predavači tu však robia chybu, že sa ihneď pýtajú na cenu. Pri rôznom tovare je to rôzne a tak môžu veľmi často predáť pod vplyvom tejto otázky lacnejší tovar alebo menší druh.

Zákazník si zvolí pravdepodobne vždy cenu nižšiu. Preto je lepšie pýtať sa na druh, rozmery, akosť, farbu atď., a o cene hovoriť najskôr vtedy, keď zákazník tovar videl alebo sám položí túto otázku.



14. SNAŽÍM SA OBSLÚŽIŤ ZÁKAZNÍKA TAK, ABY MA POCHVÁLIL AJ SVO- JIM ZNÁMYM?

To má byť ideálom každého predavača. Sú predavači, ktorí vedia urobiť každý nákup takou príjemnou udalosťou, že zákazníčka bez požiadania sama o nich rozpráva svojim známym.

Sú to dokonalí predavači, kvôli ktorým ide zákazníčka do obchodu, i keď má iné obchody tohto druhu omnoho bližšie. Zákazníčka sa na nich pýta menom a šéf firmy tiež vie, akú majú pre neho cenu a podľa toho ich aj platí. Každý predavač by sa mal usilovať o tento ideál. Mal by sa po každom predaji pýtať: „Čo asi povie o mne táto zákazníčka doma alebo svojim známym?“

Pokračovanie nabadúce.

Záhradka V JESENI



Na jeseň nastáva pre záhradkárov najkrajšie, ale aj najnáročnejšie obdobie, keď zberajú plody svojej celoročnej práce. Čo treba robiť, nám povedal skúsený záhradkár Jozef Čerňanský z Tepličky nad Váhom.

V OVOCNEJ ZÁHRADKE

V septembri by sme mali mať už pozberané drobné ovocie – ríbezle, egreše, marhule a začíname zo zberom dozrievajúcich broskýň. Letné jablčka sme zberali od začiatku augusta. Začiatkom septembra ich ešte budeme doberávať. Začnú však dozrievať prvé jesenné jablčka a letné hrušky. Volajú sa síce letné, ale v našich podmienkach dozrievajú na jeseň.

Začiatkom septembra, bez ohľadu na to, či sme už ovocie pozbierali alebo nie, je vhodné urobiť letný rez. Stromy by sme mali zbaviť výhonkov, samorastov, ktoré rastú kolmo hore a takých, ktoré korunu zahusťujú, zacláňajú ovociu a bránia mu v dozrievaní. Týka sa to nielen jabloní a hrušiek, ale aj kôstkovín a čerešní, len trochu skôr.

No a v septembri nastáva hlavná fáza záhradkárskej práce – oberanie plodov jabloní. Jablčka sa začínajú vyfarbovať od 15. do 24. septembra. V tejto súvislosti by

sme ale nemali zabudnúť na postrek. Vhodné je urobiť ho dva týždne pred zberom, aby nám uskladnené ovocie nenapadli plesne a iné skladové choroby. Zabudnúť nesmieme ani na prípravu pivnice. Musí sa vyvetrať, vysušiť a ak je potrebné, tak aj namaľovať vápnom, aby nepáchla plesňami. Otvárať by sme ju mali len v noci, keď teplota nevystúpi nad 10 stupňov Celzia, aby sme ju takto pripravili na uskladnenie úrody. Teplota v nej s uskladneným ovocím a zeleninou by potom v októbri nemala vystúpiť nad 12 stupňov Celzia, v novembri a decembri nad 10 stupňov Celzia. Ideálna teplota na uskladnenie ovocia aj zeleniny je pritom 4 – 5 stupňov Celzia. Uskladnenému ovociu sa tiež treba venovať. Nemalo by byť uložené v dvoch vrstvách a minimálne raz za týždeň ho treba poprezerat. Jablčka ešte 6 – 12 hodín po obratí nechávame predychať pod stromom.

Ovocie, ktoré nám zostane, či už sú to slivky, ríbezle, hrozno, marhule, môžeme dať do suda vykvasiť a urobiť z neho pálenku.

V novembri by už malo byť ovocie obraté. Môžeme pokračovať rezom stromových ríbezlí a kríkov. Je potrebné urobiť postreky stro-

mov po zbere, dodať im zinok, bór a meď, aby sa správne zazimovali a dostali potrebné prvky, ktoré potrebujú na vyzretie dreva. Stromy v tomto období riadne polievajte, pretože neskoré odrody ešte hrubnú.

No a postupne treba hrabať lístie. To je základ dobrého zdravotného stavu stromov a kríkov. Môžu sa v ňom totiž nachádzať zárodoky húb, ktoré by ich mohli napadnúť. Lístie treba kompostovať. Do kompostéru môžeme dávať aj trávu, ale aj odpad z domácnosti rastlinného pôvodu a popol z dreva. Prekryjeme ho trávou, hlinou a polejeme. Na jeseň treba stromy prihnojiť.

> V JESENI NA ZÁHRADE



PREPRAVKA NA ZELENINU



REBRÍK AL



V ZELENINOVEJ ZÁHRADKE

Na jeseň sa robí zber koreňovej a listovej zeleniny. V septembri by sme už mali mať vybratý cesnak, ale von pôjde cibuľa, mrkva, petržlen. Zeler, naopak, môžeme nechať v pôde dlhšie, pretože na jeseň najlepšie rastie. Treba ho však poriadne polievať. Pribežne sa zberajú papriky aj paradajky.

Dôležité je, aby sme voľné plochy po zberanej zelenine nenechali zarásť burinou. Urýchlene je potrebné na ne vysadiť miešanku alebo horčičné semeno. Zároveň tak získame zelené hnojivo. Potom ho porýľujeme na dĺžku rýľa a obraciame.

V pivnici by sme uskladnenú zeleninu nemali miešať s ovocím a pred uskladnením musí byť poriadne vysušená. Zemiaky po zbere nechávame poriadne predýchať, aj dva týždne. Potom ich riadne pretriedime a len neporušené plody uskladňujeme. To platí aj pre ostatnú zeleninu a ovocie.

Do pôdy pridávame kompost. To môžeme robiť hocikedy, netreba sa báť, že by sme ju prehnojili. Keď pridávame kravský hnoj, treba dať pozor, aby bol minimálne štvorročný a riadne prehnitý. Dnes však už dostať rôzne granuláty kravského či konského hnoja. Je vynikajúce pridať ich do pôdy na jeseň, ale pozor, **nesmie** sa miešať biologický hnoj s chemickým. Odstup medzi nimi by mal byť minimálne mesiac.



V OKRASNEJ ZÁHRADKE

Nezabudnime pripraviť pôdu pre cesnak a vysadiť ho. Ideálna doba pre výsadbu cesnaku je deň pred zamrznutím pôdy, ale vhodný je už čas, keď teplota pôdy trvale poklesne pod 9 °C. Neskorou výsadbou obmedzíme napadnutie cesnaku hubovými chorobami. Dôležité pri cesnaku je sadiť iba kvalitné, chorobami a škodcami nenapadnuté strúčiky najmä slovenských odrôd, prípadne odrôd z podobných klimatických pásiem.

Cibuľu a cesnak musíme pred uskladnením riadne usušiť, najlepšie zavesiť pod strechu, aby na ne nesvietilo slnko. Jeseň je samozrejme čas aj na tlačenie kapusty do suda. Získame tak zásobáreň cenných vitamínov a minerálov na zimu.

Cibuľky, ktoré sme v lete pozberali a uskladnili, je teraz potrebné vrátiť do zeme, aby nám na jar znova zakvitli. Šípy kvitnú ešte v októbri, ale po prvých mrazoch ich treba prihrnúť pôdou a zakryť im krčky. Pokiaľ sú citlivé, môžeme ich prikryť papierovými vreckami, napríklad z cementu. Na jeseň po vyberáme hľuzy gladiol a georgín a uskladníme ich na suchom mieste, s teplotou okolo 10 stupňov Celzia. ◀

LIS NA OVOCIE



OBERAČ OVOCIA





Kvasená kapusta:

PRÍRODNÝ LIEK, KTORÝ SI DOKÁŽETE VYROBIŤ SAMI

V našich končinách patrí kapusta k pravidelným surovinám v kuchyni už od dávnych čias.

Okrem pozitívnych účinkov na zdravie má totiž tú vlastnosť, že pri skladovaní v dobrých podmienkach vydrží veľmi dlho v čerstvom stave.

Má nespočetne veľa odrôd, pričom v základe môžeme spomenúť delenie na letnú a zimnú. Letná má zvyčajne redšie listy a jej chuť je jemnejšia. Zimná má naopak listy nahusto zavinuté a je pevnejšia, vrchné listy sa sfarbia do fialova. Obe sú pre ľudský organizmus rovnako prospešné. Špecifickú chuť kapusty spôsobujú glykozidické horčiny. Kapusta obsahuje predovšetkým vitamín C, komplex vitamínov skupiny B, vitamín E a množstvo minerálnych látok, najmä draslík, železo, horčík, zinok, selén a vápnik. Kvasením sa obsah vitamínu C v kapuste dokonca zvyšuje.

Kapustu konzumovali naši predkovia v surovom stave, varili z nej polievku či prívarok, často ju miešali so strukovinami alebo krúpami. Medzi najpopulárnejšie však patrí konzer-

vácia kapusty kvasením v súdke. Tento kyslý „zázrak“ dokáže spoľahlivo nahradiť inú zeleninu, ktorá často chýba v našom jedálničku, najmä v zimnom období. Do Európy sa kyslá kapusta dostala z Číny, kde jej zázračné účinky na zdravie poznali už pre 2000 rokmi. Už niekoľko storočí rastie v našich záhradách, takmer nič nestojí a výsledkom jej spracovania je prírodný liek, ktorý výborne chutí. Kvasením cukrov vzniká kyselina mliečna, ktorá dodáva kapuste typickú kyslú chuť. Mliečnym kvasením kapusty získame zimnú zásobu vitamínového koktailu. Dôležité je použitie zimnej kapusty, pretože iba tak dosiahneme trvanlivosť do ďalšej úrody.

Kvasená kapusta má aj v súčasnej dobe nezastupiteľné miesto v našej kuchyni. Používa sa na prípravu rôznych pokrmov. Me-

dzi najznámejšie jedlá z kyslej kapusty patrí segedínsky guláš, koložvárska kapusta, ako aj typické české „vepřo knedlo zelo“, zo šťavy z kyslej kapusty sa zas varí typické slovenské vianočné jedlo - kapustnica. Jednou malou miskou čerstvej kvasenej kapusty dokážeme pokryť dennú dávku potrebných antioxidantov, ktoré vplývajú na tvorbu hormónov a posilňovanie imunity.

Kyslá kapusta navyše zvyšuje celkovú odolnosť organizmu proti infekčným chorobám, pomáha aktivovať imunitný systém v boji proti vírusom a baktériám, preto je výbornou prevenciou proti prechladnutiu a chrípke. Pôsobí očisťujúco na krv a ničí ne-



KVASENÁ KAPUSTA V ZAVÁRANINOVÝCH POHÁROCH

Na 20 kg kapusty

- Do väčšej nádoby, napr. detskej vaničky, nastrúhame kapustu zbavenú vrchných listov.
- Pridáme 0,5 kg soli, 1 balíček rasce a 1 balíček celého čierneho korenia.
- Cibuľu pridať možno, ale nie je treba. Poriadne premiešame a necháme 3 - 6 hodín uležať, aby kapusta pustila šťavu.
- Potom natlačíme do 7-dcl pohárov, zalejeme šťavou a zaviečkujeme. Poháre nakladáme do nádoby, môže byť aj plech na pečenie. Necháme asi 3 týždne kvasiť. Viečka sa najprv vydujú, môže vyteciť trochu šťavy, ale keď opäť klesnú, môžeme konzumovať alebo odnieť na tmavé a chladné miesto. Vydrtí až do nasledujúcej úrody.



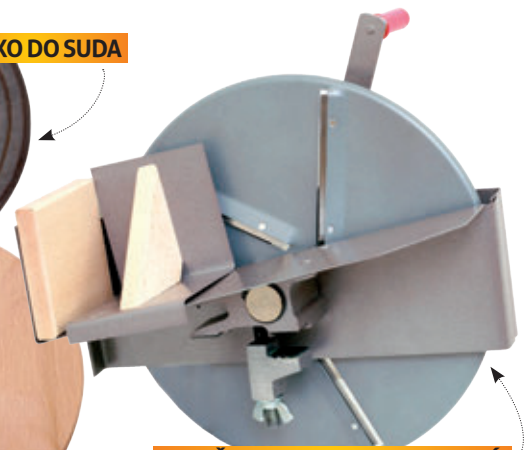
DEMIŽÓN - POHÁR



ŤAŽÍTKO DO SUDA



DOSKY DO SUDA



REZAČKA NA KAPUSTU KRUHOVÁ



SUD KERAMICKÝ



VANDLÍK

REZAČKA NA KAPUSTU

KVASENÁ KAPUSTA V SÚDKU

Keramický súdok je potrebné dobre umyť a vypláchnuť octom.

Na 50 kg kapusty pridáme:

- 1,5 kg cibule
- 800 g soli
- 10 bobkových listov
- malú hrst rasce
- niekoľko jabĺk

Postup

Nastrúhanú kapustu a cibuľu nakrájanú na kolieska spolu dobre premiešame a necháme 15 minút postáť. V miske pomiešame soľ, rascu a bobkové listy. Kapustu nakladáme po vrstvách, každú vrstvu zasypávame zmesou soli. Vrstvy je potrebné poriadne utlačiť, aby sa vytlačil všetok vzduch. Kapusta je správne utlačená vtedy, keď púšťa šťavu a začne vytvárať penu. Do kapusty naložíme aj zopár jabĺk. Kapustu treba natlačiť tak, aby bola zakrytá vrstvou šťavy. Nadbytočnú šťavu je potrebné odobrať. Na kapustu uložíme doštičky, ktoré zaťažíme. Do žliabku keramickej nádoby nalejeme vodu a prikryjeme. Takto naloženú kapustu necháme v teple nakysnúť. V momente, keď kapusta prestane bublať, je vykysnutá. Uložíme ju do chladu. Nezabudnite, že kapusta musí byť stále zaliata vodou, vodu je potrebné dolievať. Pri nakladaní kapusty je možné do suda postupne vložiť niekoľko celých malých hlávok kapusty, ktoré počas kysnutia zmäknú. Tieto hlávky môžete použiť na plnené kapustné listy, ktoré takto prekvasené výborne chutia. Na 50 kg kapusty je vhodný 40 l keramickej súdok.

priaznivé črevné baktérie, preto sa často využíva pri liečbe ochorení tráviaceho traktu a črevných chorobách. Vyvážené zaraďovanie kapusty do jedálneho lístka priaznivo pôsobí na pravidelné vyprázdňovanie, harmonizuje činnosť obličiek a odstraňuje žlčnikové problémy. Kvasená kapusta je vhodná aj pre diabetikov pri udržiavaní hladiny cukru, takisto pomáha znížiť cholesterol v krvi. Vedci objavili, že táto „jesenná vitamínová bomba“ obsahuje látky silne pôsobiace proti vzniku nádorových ochorení pečene, pľúc, prsníka, hrubého čreva a konečníka. Vďaka

vysokému obsahu vitamínu B12 má priaznivý účinok na nervovú sústavu a mozog. Podľa významnej anglickej odborníčky na výživu je kapusta účinné afrodisiakum a údajne zlepšuje sexuálne funkcie rovnako efektívne ako populárne „modré“ tabletky. Niektorí odborníci si myslia, že kyslá kapusta je prírodným omladzovacím prostriedkom. Ten, kto ju pravidelne konzumuje niekoľko rokov, môže zastaviť proces starnutia a udržať si telo dlhé roky v dobrom zdravotnom stave. Preto by mal byť tento lacný liek pravidelne zaraďovaný do každého jedálneho lístka. <

TIPY NA VÝLET *po Liptove*

Severná časť Liptovskej Mary ponúka viacero možností na príjemný oddych. Priaznivci pešej turistiky určite privítajú návštevu čarokrásnej Prosieckej doliny. Toto územie patrí pre svoju rozmanitosť na malom území medzi najkrajšie doliny na Slovensku.

Hneď pri vstupe všetkých privíta skalná brána nazvaná Vráta. Ide o dve vysoké bralá stojace tesne vedľa seba, medzi ktorými preteká zurčiaci potok Prosiečanka. Krátko po prejení vstupnej brány sa potok začína strácať z povrchu. Tečie totiž v podzemí tejto krasovej doliny. Návštevníci tak prechádzajú po chodníku v blízkosti suchého koryta potoka, prípadne priamo jeho korytom. Po povrchu preteká iba v čase výdatných zrážok a topiaceho sa snehu. Potok sa opäť objavuje až v závere doliny. Tam sa nachádza križovatka nazvaná Sokol, odkiaľ si môžeme urobiť krátku zachádzku k 15 metrov vysokému vodopádu Červené piesky. Po návrate na križovatku pokračujeme skalnatou roklinou ďalej, na lúku Svorad. Cesta cez skalnú roklinu je zabezpečená rebríkmi. Pre tých, ktorí budú hádať, prečo sú v stenách rokliny zabudované ťažké železničné koľajnice, je tu odpoveď. Ide o pozostatok starej cesty. V minulosti tadiaľto totiž premávali vozy. Z lúky Svorad môžeme využiť menej náročný variant a pokračovať po náučnom chodníku na Veľké Borové, alebo zvoliť trasu cez vrch Prosečné a pokochať sa výhľadom na Liptov. Obe trasy sa stretávajú na mieste zvanom Borovianka, odkiaľ sa dá pokračovať smerom ku kultúrnej pamiatke –

Mlyny Oblazy. Cestou sa dá ešte urobiť malá zachádzka k Ráztockému vodopádu. Mlyny na Oblazoch sa nachádzajú pri sútoku potokov Hutianka, Borovianka a Ráztočianka. Kedysi tu stáli mlyny tri. Dnes si v týchto miestach môžeme pozrieť zrekonštruované mlynské zariadenie a starý typ pily, poháňaný mlynským kolesom. Chodník pokračuje starou cestou dole Kvačianskou dolinou, na ktorej sa nachádza výhľadový bod Roháče a neskôr sa dostaneme k miestu zvanému Kobyliny, kde sa môžeme pozrieť do 70 metrov hlbokej priepasti vytvorenej potokom Kvačianka. Keďže ide o chladnú a vlhkú dolinu, môžeme cestou pozorovať mnoho vzácnych druhov našej flóry, medzi inými aj krásne plesnivce. Na návrat do Prosečnej, prípadne využiť miestnu prepravu.

Pre tých, ktorí majú radšej oddych pri vode, je na výber viacero možností. Okrem samotnej vodnej nádrže Liptovská Mara, ktorá ponúka mnoho možností vyžitia, sa v tesnej blízkosti nachádza aj aquapark Tatralandia. Ide o jeden z najväčších areálov vodnej zábavy v strednej Európe. Svojou bohatou ponukou služieb a atrakcií spojených s ubytovaním, je toto miesto ideálne na oddych celej rodiny. Netreba zabúdať ani na blízku obec Bešeňo-

vá s bohatou ponukou relaxačných služieb a atrakcií v termálnych bazénoch. V blízkosti obce sa nachádza aj prírodná pamiatka Bešeňovské travertíny. Ide o opustený lom, na ktorom sa usadzujú minerály neustále stekajúcej vody a vytvárajú tak farebné travertínové kaskády.

Milovníci histórie majú možnosť navštíviť Keltské múzeum Havránok, ktoré sa nachádza v blízkosti pôvodnej veže rímsko-katolíckeho kostola Panny Márie – známeho orientačného bodu Liptovskej Mary. V tejto archeologickej lokalite z obdobia mladšej doby železnej sa môžeme zoznámiť s obydliami prvých obyvateľov Liptova – Keltovej, ktorí tu žili už niekoľko storočí pred našim letopočtom. Obydlia sú zariadené aj vo vnútri, aby nám v čo najväčšej miere sprostredkovali život Keltovej na našom území. V areáli sa nachádzajú aj iné stavby, ktoré obývali už naši predkovia a pochádzajú zo slovanského osídlenia. Tajomnú atmosféru si môžeme vychutnať napríklad pri odkrytých pozostatkoch obetnej šachty s oltárikom. Tá sa nachádza pri druidskej svätyni z 1. stor. pred Kristom.

Oblasť v okolí Liptovskej Mary je prosto krásnym miestom na oddych v lone slovenskej prírody. <

> TIPY NA VÝLET PO LIPTOVE



JÁN ZÁBOJNÍK: TURISTA, KTORÝ LIETAL A RÁD FOTOGRAFUJE

Šéf skladu spoločnosti Kinexus, Ján Zábojník, má toľko neobyčajných záľub ako máloktorý jeho kolega. Dlhé roky aj závodne lietal na rogale a robil paragliding. Je tiež vysokohorský turista a vášnivý fotograf kvetov a húb.



„**M**ojou veľkou záľubou bolo lietanie. Venoval som sa mu 18 rokov,“ hovorí. Najvyšší vrch, z ktorého zoskočil, bol Čeget na Kaukaze (3 460 m n. m). Letel z neho hneď trikrát, keď točili film pre Rusov. „Trikrát som vyliezol hore a trikrát som na rogale zoskočil. Bolo to pomerne náročné. V takej výške je dosť riedky vzduch a nefungujú stúpavé prúdy, preto je to zväčša voľný pád. Až asi 10 metrov nad zemou zafunguje prízemný efekt. Zo začiatku som si však myslel, že je po mne. Keď padáte rýchlosťou 5 metrov za sekundu, nemôže vám byť všetko jedno. Ale vždy to dobre dopadlo,“ hovorí Ján Zábojník.

Nie všetkým členom výpravy sa však zadarilo rovnako. Kamarát Žilinčan sa zranil, pri poslednom lete havaroval. Poranil si nohu a nechcel sa dať operovať v ruských ne-

mocniciach. Tak ho Ján viezol autom domov. Prešiel s ním na jeden záťah 4 700 km. Ostatní členovia výpravy však práve v tom čase vystúpili na najvyššiu európsku horu Elbrus.

Po tom, ako skončil s lietaním a zavesil rogalo na klinec, vrátil sa k svojim záľubám z mladosti – lyžovaniu, turistike a fotografovaniu. „Na horách rastú také rastliny, ktoré u nás bežne nenájdete. Veľmi málo fotografov sa pohybuje v takýchto nadmorských výškach. Ja to mám veľmi rád. Som zaregistrovaný na niekoľkých internetových stránkach, kde fotografie uverejňujem. Vždy sa snažím aj určiť, o akú rastlinu ide. Spočiatku mi veľmi pomáhali odborníci, začal som však intenzívne sám študovať a myslím si, že sa mi to darí,“ prezradil.

O tom, že je naozaj dobrým fotografom, svedčí to, že si jeho fotografie vybrali tvorco-

via novej učebnice biológie pre 5. ročník ZŠ. O publikovanie ho požiadali aj administrátori stránky kvety sveta.

Ján Zábojník fotografuje prakticky denne. „Keď prídem večer z práce, vždy sa snažím ešte vybehnúť na huby či kvety. Aj víkendy si plánujem vždy tak, že jeden deň som s vnúčatami, a na druhý deň v prírode. No a ak sa stane, že dcéry neprídu, tak si vždy naplánujem cestu do zahraničia,“ prezradil. Zväčša sú to Alpy, buď rakúske, bavorské, alebo slovinské a samozrejme, aj naše Vysoké Tatry.

Po tom, ako prestal lietať, s ním chodí na túry aj manželka. Ján Zábojník hovorí, že je veľmi tolerantná. Tiež má rada prírodu, je turistka, a tak sa výborne dopĺňajú. Vraj si s ním v minulosti raz aj zoskočila.

Kolegovi Jánovi želáme v jeho záľubách veľa šťastia a úspechov! ◀

▶ CHVÍLE ODDYCHU





Symfónia

letovej formácie sťahovavých vtákov

Pri pozorovaní krdla sťahovavých vtákov premiestňujúceho sa z hniezdiska na zimovisko neraz od údivu stratím reč. Podchvíľou letia jedince natisnuté na seba v kľbku. Tento tesný útvar sa neskôr rozvinie a roztiahne do podlhovastého obrazca, ktorý sa vlní a nápadne mi pripomína veľkého letiaceho plaza. Chvíľu jedince v krdli ukazujú hnedasté chrbty, potom sa otočia horeznačky a celý letový útvar zasvieti nádhernou bielobou spodných častí tiel operencov.

O bdivujem úchvatnú koordináciu pohybu jedincov vo fascinujúcej letovej formácii operených stvorení, ktoré do seba nikdy nenarazia. Pripadá mi to, akoby sťahovavé vtáky predvádzali premiéru bezchybnej finálnej podoby umeleckého programu zvaného letecká šou, ktorú museli spoločne celé dni niekde krvopotne pod vedením mimoriadne skúseného a náročného trénera nespočetnekrát nacvičovať, aby mohli bez trémy a čo i len malého zaváhania triumfálne vystúpiť so svojim fascinujúcim vzdušným estrádnym predstavením pred početným a vzácnym diváckym publikom.

S vtáčimi migrantmi sa často pohráva roztopašný vietor. Jednu etapu letí s operencami povetrim opretek, inú im fúka do tváričiek, s celým krdlom si meria silu a hrá sa s ním na pretlačanie kto z koho. Ďalší úsek púte do domoviny alebo do zimoviska schytí tanečný majster vietor celý krdel násilne do náručia a preháňa sa s ním proti vôli operencov v rytme vírivého pohybu vysoko v povetrí.

Vo vysoko zosúladenom poriadku a pohybe sa celá letová jednotka každoročne premiestňuje medzi hniezdiskom a zimoviskom, ktoré sú od seba vzdialené nezriedka tisíce kilometrov. Vzájomná koordinácia jedincov v krdli je priam zázračná a veru hodná nášho obdivu.

Migrácia vtákov patrí k jedným z najúžasnejších prírodných fenoménov na planéte Zem. Prírodovedcov už odnepamäti udivovala nielen schopnosť dokonalej orientácie operencov pri sťahovaní sa z hniezdísk na zimoviská na jeseň a spätnom návrate na jar, ale aj variabilné geometrické formácie, v ktorých sa sťahovavé vtáky premiestňujú medzi domovom a dovolenkovými destináciami. Počas jarných a jesenných leteckých dní predvádzajú migrujúce operence na nebeskom javisku úžasné divadelné predstavenia. Na nebeskej báni v týchto ročných obdobiach dňom i nocou defilujú najrozmanitejšie obrazce, v ktorých sa vtácie krdličky presúvajú medzi rodiskom a zimoviskom. Veľkolepá nebeská šou

v podaní sťahovavých vtákov patrí k najúžasnejším prírodným úkazom, aké možno vôbec vzhliadnuť z pozemského hľadiska zemegule. Keď sa mi naskytne možnosť zaujať čestné miesto v lóži pozemského hľadiska a pozrieť si na javisku neba jarný alebo jesenný letecký festival sťahovavých vtákov, takúto vzácnu príležitosť si nenechám nikdy ujsť.

Geniálnu symfóniu prírody si vychutnávam každý deň, pretože jej pôsobenie má mimoriadne blahodarné účinky na moje vnútro. Jesenná mozaika farieb lesných zátiší máva však na môj od prírody chorobne závislý organizmus najintenzívnejšie účinky. Nečudo preto, že v septembri a októbri vystavujem intenzívnejšie svoj organizmus účinkom tejto zázračnej liečivej terapie. Ani po ostatnú časť roka však nijako nezanedbávam liečenie môjho organizmu farmaceutkou prírodou, ktorá má vždy recept na moje aktuálne boľáčky.


Doc. Ing. Miroslav SANIGA, CSc.,
Ústav ekológie lesa SAV



VZDUŠNÉ DIVADLO



KRÍŽOVKA

 <p>Vykurujte ekologicky a najmä... (záver je v tajničke krížovky)</p>					Pomôcky: Li, kava, Eco, jola, asent, ti	Vyhynuté plemeno psov	Súprava náradia	Taliansky spisovateľ	Parafa anonyma	Kresala	partagency	Nadalej (prís.)	Ani (bás.)	Latinská predložka (od)
					Odvod (zastar.)						Koniec, po anglicky Lahký čln s veslami			
					3. časť tajničky									
					Meno Adama				Úder v boxe Popínava rastlina				Šťahali	Dal do obalu
					Tu máš				Polodlhý dým plášť Oceľový sud					
Tam														
Autor: Jozef Blaho	Nástroj ženca	Liehovina z ryže	Predložka	Ukazov. zámeno Kvapka (expr.)		Jestvovala Krík				Značka kozmetiky Symetrála				
Taška					Polynéz. opoj. nápoj Čít. porozumenia				Blanokrídly hmyz Dĺžka života					
Veľký dravý vták					Lietaadlo (hovor.) Čít. prekvapenia			Vpil St.čínska flauta						
2. časť tajničky			1. časť tajničky							Planétka				
Akže			Španielska vychovávateľka			Neodborník				Rímskych 49				

Správne znenie tajničky pošlite do 20. novembra 2013 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.

VÝHERCOVIA OSEMSMEROVKY Z MINULÉHO ČÍSLA:

Alexandra Šimurková, Prievidza – tanierová sada 18-dielna

Ladislav Cseres, Bratislava – gola sada 50 ks

Daniela Kašubová, Rajec – hrncová sada nerezová

Miroslava Gregusová, Vranov nad Topľou – smaltovaný hrniec 4 l

Elena Vaňková, Turany – smaltovaný kastról 4 l

GRATULUJEME!

> **VÝHERCOVIA****Súťaž „Hľadáme časť textu“ z letáku firmy Kinekus platného od 8. júla do 31. júla 2013**

Hľadaná časť textu „onto“ bola ukrytá v popise výrobku „Regál“ ... montovaný

Z ÚSPEŠNÝCH DETEKTÍVOV SME VYŽREBOVALI:

Zuzana Jakubíková, Krásno nad Kysucou - meteostanica

Emília Konštiaková, Vozokany – hrncová sada nerezová

Michal Lenger, Trebišov – nerezový hrniec 5,5 l

Libuša Mózešová, Bratislava – smaltovaný kastról 2,5 l

Tomáš Holík, Krnča – smaltovaná rajnica 1,3

GRATULUJEME!

> **VTIPY**

Zišli sa traja remeselníci a hádali sa, ktoré povolanie je najstaršie. Prvý vraví: „Ja som murár a moje remeslo je najstaršie, lebo ja som v Egypte stavaj pyramídy.“ Druhý vraví: „To nie je pravda. Ja som tesár a moje remeslo je najstaršie, lebo ja som vyrezával Noemovu archu.“ A tretí vraví: „To je nič. Ja som elektrikár a moje remeslo je najstaršie, lebo keď Boh povedal „A bude svetlo!“, my sme už museli mať natáhané káble.“

Dlho sme sa na tej šéfovej anekdote smiali, než sme pochopili, že je to pracovná úloha.

„... prišlo mi upozornenie, že som ako jeden z posledných zamestnancov nevyplnil anonymný dotazník.“





**SPORÁK
GULIVER**



**SPORÁK
ROYAL 720**



**SPORÁK
ALMA MONS**



**SPORÁK
ALFA TERM**



**SPORÁK
DOMINANT**



**SPORÁK
R46 DE LUX**



**KACHLE KRBOVÉ
SFÉRA**



**KACHLE KRBOVÉ
SOLARIS**



**KACHLE KRBOVÉ
BORGHOLM**



**KACHLE KRBOVÉ
URAN**



**KACHLE KRBOVÉ
LANDSHUT**



Náš sortiment je veľký (30.000 tovarov),

máme všetko, čo potrebujete!

Kompletnú ponuku nájdete na www.kinekus.sk

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

čaromarket TREŇČÍN
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 PŘEVIDZA, franchisova predajňa
Nábrežná 11 (vedľa JUST PLAY)
pd@kinekus.sk, 0917 933 399

Kinekus PŮCHOV, 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 TOPOLČANY, franchisova predajňa
Odbojárrov 4619, Továrniky
info.to@kinekus.sk, 0907 108 182



Náradie

Záhrada

Zima

Vykurovanie

Domácnosť

