

## Dávám si cíle, které plním. V Servindu jsem jich dosáhl, a proto chci zkusit ještě něco nového

Letos na jaře nás Luboš, Lubomír Šilhavík – jednatel společnosti, překvapil svým rozhodnutím opustit po téměř osmácti letech Servind a začít zcela novou kapitolu ve svém profesním životě. Nedalo nám to a vyzpovídali jsme ho, abychom se dozvěděli něco z jeho začátků ve firmě, zeptali se ho na nejzajímavější chvíle, které společně s námi zažil, a zkusili od něj vyzvědět jeho sny a budoucí plány.

**Luboši, občas, když jsme dělali rozhovory do Servind NEWS, tak jsi se mnou seděl v roli dotazujícího, dnes se však role zcela otočila. Mohl bys nám prozradit, kdy jsi o Servindu slyšel poprvé?**

Poprvé jsem slyšel o Servindu... Ono je spíše lepší, kdy jsem se poprvé do Servindu dostal. Když jsem končil třetí ročník na vysoké škole, tak jsem s kamarády, se kterými jsem bydlel na koleji, přemýšlel, že začneme hledat nějakou brigádu na léto. Chtěli jsme si během čtyř měsíců

volna, od června do září, vydělat nějaké peníze. Bydlel jsem se čtyřmi kluky a jeden z nich byl v prváku. Ten byl v tom hledání asi neaktivnější. Jeden den jsem byl na koleji a zvoní telefon, zvednu ho a na druhé straně byl nějaký starý pán. Ani se nepředstavil a říká: „Dobrý den, hledám Ondru Klimeše.“ Já říkám: „Ondra není doma.“ A on zas: „A kdo je tam?“ Říkám: „On je ve škole.“ Z druhé strany přišla odpověď: „On ještě studuje?“ No a já říkám: „Studuje.“ Z druhé strany: „No vždyť hledá práci, ne?“ V ten moment mi to secvaklo,

že Ondra, jak byl vždycky zvyklý balamutit lidi, tak jim nakukal, že už končí. A přitom byl v prváku. Nicméně ten pán pokračoval: „Vy jste jeho bratr?“ Říkám: „Ne, nejsem. Jsem jeho spolubydliči na koleji, já mu vyřídím, že jste mu volal.“ A on: „Dobrý, tak mu vyřídíte, že o něj máme zájem a chtěli bychom mu nabídnout práci, protože on se svými zkušenostmi v národohospodářském plánování a analýzách, to je přesně typ pro nás.“ Říkám: „Oukej, tak mi dáte na vás telefon?“ A on odpovídá: „No a vy byste nechtěl dělat?“ A já říkám: No tak

taky sháním práci.“ Otázka: „A vy taky končíte?“ Říkám: „Taky končím.“ A tak říkal: „Tak mi zavolejte oba.“ Tak jsme mu druhý den zavolali, vůbec nic jsme o firmě Servind nevěděli, nevěděli jsme, kam jdem. Domluvili jsme si termín a věděli jsme, že máme dorazit do Střešovic, do Střešovické 49, za nějakým panem Kotvalem. Šli jsme tam s takovým očekáváním, že to nedopadne, ale aspoň zjistit, o co jde. Vystoupili jsme na zastávce ve Střešovicích, kde se ještě kousek musí jít mezi stromy a obytnou zástavbou.

Pokračování na straně 3



## Kalendář Standoxu 2016: zelené Porsche jako žabí princ

S radostí si vám dovoluujeme představit kalendář Standoxu pro rok 2016. Dvanáct fotografických motivů tradičního nástěnného kalendáře Standoxu si protentokrát pohrává s tématem, které oslovuje fantazii všech generací. S motivy pohádek bratří Grimmů.

Kdo by neznal Sněhurku, Jenička a Mařenku nebo Rumplimprcámpir – pohádky od bratří Grimmů? Sesbírány a sepsány byly sice původně v Německu, ale již dlouhou dobu jsou součástí světové literatury. Neméně populární

je i žabí princ, se kterým se po světě můžete setkat pod nejrůznějšími jmény jako Frog King, Principe Ranocchio, Roi Grenouille, Rey Rana nebo Kikkerkoning.

Pokračování na straně 2

## Standex MiKEY: nový způsob vzdělávání autolakýrníků

Přes 23 let výhradně zastupujeme na českém a slovenském trhu německého producenta lakovacích materiálů Standex. Naším cílem bylo a je nabídnout zákazníkovi vždy něco navíc. V současné době připravujeme českou verzi zcela nového konceptu vzdělávání v oblasti autoopravárenského lakování.

David Bártek, obchodní ředitel společnosti, k tomu říká: „MiKEY je e-learningový výukový nástroj, který byl na míru vytvořen pro zvyšování znalostí a dovedností autolakýrníků. Zahrnuje všechny důležité autoopravárenské procesy nezbytné pro práci s lakovacími materiály a systémy.

Pokračování na straně 10



### Uvnitř čísla najdete:

- Flowey na plný plyn
- Lakovací boxy SAICOzero s unikátní technologií regenerace vzduchu
- Nová LED lampa Standolux iQ pro kontrolu odstínů

Pokračování ze strany 1: Kalendář Standoxu 2016: zelené Porsche jako žabí princ



Německý fotograf Andreas Fechner vybral ze známých pohádek dvanáct příběhů a vytvořil speciální sestavu pro kalendář Standoxu, ve kterém hrají hlavní role známí automobiloví klasici.

Ve Fechnerově pojetí závodu mezi zajícem a ježkem soutěží výkonem nadpřirozený americký pickup proti malíčké Isettě. Jeníček a Mařenka se nenechají nalákat na světylné perníkové chaloupky, ale na přátelská světla Volkswagenu Bulli. Aby divák pochopil některé narážky, je potřeba, aby byl alespoň trochu zasvěcen do automobilové historie. Proč je například na listu kalendáře se Sněhurkou zobrazeno Volvo P1800 ES? Je to jednoduché. Protože se elegantnímu Švédovi v sedmdesátých letech díky jeho podlouhlé karoserii a bezrámovému prosklenému víku zavazadlového prostoru přezdávalo „Sněhurčina rakev“.

Mnoho z Fechnerových obrazových kompozic je podpořeno atraktivním lakem fotografovaných aut. Dvě překrásné sestry Sněhurka a Růženka jsou představovány dvěma Jaguary E-type. Samozřejmě v barvách bílé a červené. Vlk se zahloubaně dívá na Mini s červenou střechou a má přítom v hlavě Červenou karkulku. A žabí princ je ztělesněn modelem Porsche 911. Jeho typická silueta připomíná žabu připravenou ke skoku. Obzvláště pokud je jako v případě obrazu Andree Fechnera nalakován v klasickém zeleném Porsche odstínu „Condagrün“.

Již více než 30 let zadává Standox přípravu svého kalendáře renomovaným mezinárodním fotografům. Limitované vydání nelze nikde koupit a je exkluzivně distribuováno pouze zákazníkům a blízkým partnerům celosvětově známého producenta lakovacích materiálů z německého Wuppertalu.

## Vicemistři MČR 2015 nastoupí do nové sezóny s vozem Porsche 911 GT3

Posádka sedminásobných mistrů republiky z EuroOil – Invelt teamu Václav Pech jun. a Petr Uhel s vozem Mini John Cooper Works S2000, 1,6 turbo důstojně reprezentovala logo Standox a v roce 2015 nově i Flowey.



Pózování fotografům při předávání cen na Barum Czech Rally Zlín 2015

Pižeňská dvojice statečně bojovala o titul mistrů republiky hlavně s Janem Kopeckým z továrního týmu Škoda Auto. Ačkoliv na závodní speciál z Mladé Boleslavi tentokrát nestačili, dosáhli na vynikající titul vicemistrů Mistrovství České republiky v rallye 2015. Již teď se strašně moc těšíme na jejich účinkování, kdy

do nové sezóny nastoupí se zcela novým atraktivním speciálem Porsche 911 GT3. Sílné Porsche se zadním pohonem bude zaručeně tahákem pro všechny fanoušky rallye nejenom domácího šampionátu, ale i ve vybraných závodech v zahraničí. Standox drží Vaškovy palce i v roce 2016!

## Velká cena motokár

Před koncem roku nesmí chybět již tradiční Velká cena motokár Servind, kterou pro své zákazníky pořádá region Praha Jih. Zarpulitě boje se opět odehrávaly v Kart Centru Radotín v pátek 20. listopadu 2015. Chybět nesměly nádherné ženy, výkonná auta, rychlé motokáry ani bravurní řidiči. Výhercům, kteří si odnesli nejenom poháry, ale i to nejlepší z autokosmetiky Flowey, srdečně gratulujeme!

- 1. místo** — STROJSERVIS Praha, posádka Radek Kopecký, Karel Kopecký a Lukáš Jelínek
- 2. místo** — AUTO DISPO, posádka Radim Hercok, Tomáš Jiránek a Tomáš Bílek
- 3. místo** — Autosalon Klokočka – Praha 5, posádka Jindřich Adelt, Václav Hájek, Miloš Melichar, Michal Hájek a Jaroslav Bulíček

Ocenění NEJRYCHLEJŠÍ JEZDEC získal Michal Hájek z Autosalonu Klokočka – Praha 5.



Závodníci těsně před startem



McLaren 650S Spider a Mini John Cooper Works S2000



Převzetí nového sportovního náčiní, Porsche 911 (997) GT3, od německého závodníka Rubena Zeltnera

## Se Servindem na vrchol

Náš kolega Radek Minc, obchodní zástupce z divize Industry, pořídil fotografii ze svého výstupu na Pass da Val Mera (nadmořská výška 2 909 m). A protože je správný

„servindák“, neopomněl si s sebou vzít naši vlajku. Přejeme mu mnoho dalších zdolaných hor.



Pokračování ze strany 1:

## Dávám si cíle, které plním. V Servindu jsem jich dosáhl, a proto chci zkusit ještě něco nového

Tak jsme si říkali: A sakra, to bude nějaký podomní prodej nebo něco takového. Najednou se před námi objevil větší areál. Nevěděli jsme, že jdeme do firmy Servind, ale hledali jsme pana Kotvala. Ten byl v areálu známý, dorazili jsme nahoru do třetího patra a tam na nás už v vstupu čekal starší, ale velmi sympatický pán.

**Jak tenkrát pohovor probíhal, vzpomeneš si na to ještě?**

Pohovor jsme měli právě s tímto pánem, panem Kotvalem seniorem. Hledali dva asistenty, jednoho do autoopravárenství spíše s angličtinou a jednoho do příslušenství s němčinou. To jsme se úplně trefili, protože Ondra mluvil výborně anglicky, já německy a hrozně jsme si rozuměli, na tom pohovoru jsme se doplňovali. Panu Kotvalovi jsme se zalíbili a za dva další dny jsme šli k řediteli, jeho synovi Petru Kotvalovi, na víceméně finální pohovory.

Mám z toho pohovoru jednu takovou úsměvnou historku. My jsme to fakt brali, že jdeme na brigádu, byť jsme trochu zalhali a řekli, že prostě můžeme pracovat kontinuálně u studia, že studium můžeme dělat po večerech. Náš primární zájem byl skutečně tam pouze „odbylet“ prázdniny. Nebyli jsme připraveni na nějaké platové vyjednávání. Když se nás pan Kotval zeptal, jaké jsou naše platové představy, tak začal Ondra, že asi šest tisíc korun. Což jsem si říkal, že za normální práci na plný úvazek je trochu málo. Tak já jsem tehdy řekl, že já bych si představoval tak osm až deset tisíc hrubého. Ondra hned doplnil, že on myslel šest čistého. Pan Kotval se zamyslel a řekl: „Kluci, to by nešlo. To u nás nebere ani skladník. My vám můžeme dát dvanáct.“ O tom se nám tehdy ani nezдалo. No a já končím až teď. Před tím nám ale po třech měsících zkušební doby narostla křídla, tak jsme si říkali, že bychom si mohli zkusit říci o zvýšení platu. Přišli jsme za seniorem, tentokrát nás ale vyprovodil velmi rychle a připomněl nám, že nám dal víc, než jsme chtěli, a že je ještě brzo na to, abychom něco ukázali.

**Je někdo, kdo tě po dobu tvého působení v Servindu nejvíce ovlivnil?**

Určitě. Mám takového mentora de facto dodnes. A je to právě senior, pan Josef Kotval, který se o mě od začátku staral. Bylo to dáno specificky i tím, že když jsem se dostal do oddělení příslušenství, to znamená suchého zboží, tak se senior o toto oddělení staral. On totiž vlastně tenhle byznys v Servindu v roce devadesát tří rozjžděl a kontaktoval a sháněl dodavatele. Druhá záležitost byla, že víceméně do půlroku po tom, co já jsem nastoupil, odešel můj šéf divize příslušenství Tomáš Diviš. Senior ho v té době částečně nahrazoval. Dokonce mi tehdy tu pozici vedoucího příslušenství nabídl, nicméně já jsem měl strach z toho, že bych to nezvládl se školou, tak jsem to odmítl.



Lubomír Šilhavík (vlevo) a Jan Pešata před startem třetího ročníku Grand Prix Bugatti v roce 2013

Přijali pak nového kluka, se kterým jsme si rozdělili komody v rámci příslušenství. Senior měl na mě jednoznačně největší vliv, po celou dobu, dokud byl aktivní, i posléze až dodnes. Spolu jsme konzultovali a konzultujeme spoustu strategických věcí.

**A máš třeba i nějaký vzor ze strany našich dodavatelů? Ovlivnil tě třeba někdo ve tvých začátcích, když jsi s nimi jednal?**

U mě to je vždycky tak, že se musím pro něco nadchnout. Pak to funguje víceméně samo, obuju se do toho a jedu. Hned od začátku mě nadchla Mirka, myslím tím tedy jednoho z našich největších dodavatelů, ne kolegyni ☺. Mám k tomu z prvního dne svého působení v Servindu takovou hezkou vzpomínku. Klasicky jsem začal firemní kolečko ve skladu. Dostal jsem tam specifický úkol vyčistit

jednu váhu. Jeden takový starší pán ve skladu mi na to dal Abralon asi dvoutisícovku, ať tu váhu od té barvy vyčistím s ním. A krásné na tom bylo, že v ten moment přišel do skladu na návštěvu Mark Enroth, zástupce Mirky, který nás má dodnes na starosti. Koukal na mě, byl jsem mu představený jako budoucí člověk v příslušenství, a ptal se mě, proč používám tohle brusivo. Řekl jsem mu, že nevím, ale že mi ho dal pán ze skladu. Mark mi tehdy doporučil, že bych si mohl vzít trochu hrubší zrnitost, že bych to jinak se stávajícím brusivem čistil ještě hodně dlouho. To bylo takové mé první setkání s Mirkou. V lednu, což bylo asi 8 měsíců po začátku mého působení, jsem jel do Finska na školení. To mě nakoplo, nadchlo. Od té doby, vlastně první tři, možná pět let působení v Servindu, byla Mirka gros mého pracovního života. Pustil jsem se s Mirkou do automobilového průmyslu, vykopali jsme v něm nějaké první klienty a také v průmyslové výrobě, rozšířili jsme ji

v autoopravárenství. De facto, kam jsme vlezli, tam jsme měli úspěch. Mirka měla skutečně, a dodnes má, velice kvalitní produkty a já říkám, že prodávat v té době Mirku bylo nejjednodušší a nejobtavnější obchodní počínání v mé kariéře.

Co se týká ovlivnění dalšími dodavateli, tak určitě v první fázi Colad a Sata, produkty, které jsem dostal na starosti, které mě též nadchly. V pozdější době, od roku 2001, kdy jsem se stal obchodním ředitelem, tak mě samozřejmě nadchnul i Standox a lidi, kteří v něm v tehdejší době dělali. Vždycky to vlastně byla kombinace produktu a lidí, kteří byli na straně toho dodavatele a kteří nás dokázali motivovat k tomu, abychom jim ukázali, že dokážeme udělat skvělé výsledky v České republice i na Slovensku.

**Je něco, na co během své kariéry u nás vzpomínáš rád nebo naopak nerad?**

Vzpomínek je spousta. Těch pozitivních určitě. Vzpomínám hrozně rád a budu vzpomínat nadále na lidi, které jsem v tomto byznysu potkal, ať už na straně dodavatelů, nebo zákazníků, a primárně na lidi tady v Servindu. Mám spousty historek ze služebních cest a ze školení. To jsou nezapomenutelné zážitky, protože ať jsme vyrazili kamkoliv, na jakoukoliv akci, tak vždycky tam došlo k nějakému nezapomenutelnému zážitku. Na co vzpomínám nerad... Těch negativních vzpomínek moc není. Napadá mě ale určitě rok 2001, kdy nás Zdeněk Pecinka (technický ředitel) se-zval všechny do zasedačky a my jsme nevěděli, co se děje. Sdílel nám tehdy, že zemřel jednatel a zakladatel společnosti Petr Kotval. To je určitě ta nejsmutnější vzpomínka, byl to nesmírně charismatický chlap. Ale jinak vzhledem k tomu, že se Servindu po celou dobu daří, tak těch negativních a špatných vzpomínek je buď minimum, anebo jsem je všechny zapomněl.

**Co myslíš, že jsi se v Servindu naučil a co ti to dalo do života?**

Všechno! Je to škola života. Vzhledem k tomu, že jsem do Servindu nastoupil ještě během studia, první tři roky, co jsem tady pracoval, jsem zároveň ještě studoval, je to tedy mé první skutečné zaměstnání. Do té doby jsem měl jenom nějaké brigády nebo výpomoci. Takže se dá říct, že všechno, co jsem se v obchodě naučil, jsem se naučil v Servindu. Naučil jsem se to právě od pana Kotvala seniora, od dodavatelů a od našich zákazníků.



Přebírání ocenění v centrále Standoxu v německém Wuppertalu v roce 2008

Pokračování na straně 4

Pokračování ze strany 3:

## Dávám si cíle, které plním. V Servindu jsem jich dosáhl, a proto chci zkusit ještě něco nového

Vždycky jsem čerpal od obchodních partnerů, snažil jsem se od nich zjistit, jak to dělají, jak to u nich funguje. Na druhou stranu jsem se vždycky snažil do toho dát něco specifického, něco jiného. My jsme se v Servindu vždycky drželi hesla „Dělejme to jinak než ostatní“. A to si myslím, že funguje a výrazně nás to od ostatních odlišuje.

**Za těch osmnáct let to ale určitě nebyla jenom procházka růžovým sadem a určitě bylo potřeba udělat řadu rozhodnutí. Co bylo tvým nejtěžším rozhodnutím během působení v Servindu?**

Mé nejtěžší rozhodnutí... Těžké rozhodnutí bylo vždycky někoho propustit. Protože lidé, ať už zapadnou, nebo nezapadnou, jsou součástí kolektivu, člověk za ně cítí zodpovědnost a má taky významné sociální citění. A to bylo vždycky nejtěžší rozhodnutí, s někým se rozloučit, protože tady byla i řada lidí, se kterými jsem byl kamarád, měli jsme nadstandardní vztahy, ale pracově to nefungovalo a museli jsme se rozloučit. A to bylo vždycky nejtěžší rozhodnutí a dlouho to trvalo. Na druhou stranu dnes vím, že v těchto věcech se nemělo otálet a někdy to rozhodnutí mělo být učiněno dříve. Takže možná, co jsem se naučil v Servindu z hlediska lidského, tak moc nevěřit na to, že se lidé mění, protože spousta těch negativních vlastností zaměstnanců je způsobena jejich charakterem. A dá se naučit a změnit spousta věcí, ale charakter se změnit nedá. Tam se vždycky ve finále ukázalo, když byly s člověkem nějaké problémy, objevovaly se trvale, opakovaně. Buť na nějakou dobu pominuly, po čase se objevily znovu.

**Je nějaké tvé rozhodnutí, které ti udělalo radost a kde máš dobrý pocit, že se podařilo prosadit?**

Možná to nebylo ani tak rozhodnutí, ale přesvědčování. Obtížné bylo přesvědčit majitele společnosti v době, kdy byla krize a já jsem se stal ředitelem, zainvestovat do firmy, postavit nové sídlo se školicím centrem a logistickým zámezem, nepropouštět lidi, ale naopak přijmout nové, pustit peníze do marketingu a výpadek trhu, který byl u všech stejný, co nejrychleji nahradit tím, že získáme nové obchody, nový byznys. Tím nahradíme výpadek způsobený krizí a v uvozovkách nahradíme ty zvýšené náklady, které jsme kvůli tomu měli. Takže nevyházet lidi, neseškrtat náklady, ale naopak v době krize, když šly výsledky dolů, tak do toho pustit nové peníze. Těžké rozhodnutí přesvědčit majitele v té době a vzít na sebe tu zodpovědnost, že když se to nepovede, tak to bude „megaprúser“. Ale na druhou stranu, co si pamatuji, tak nenastala chvíle, kdy bych pochyboval, že by se to nepovedlo. Skutečně to bylo spíše o tom, kdy a jak přesvědčit majitele. To bylo hrozně dlouhé a složité, ale naprosto a logicky pochopitelné. Každý měl strach, nikdo nevěděl, co se v krizi stane, byla to vlastně první velká krize v novodobé historii, takže to byla pro všechny taková zkouška s velkou neznámou. A z toho mám dobrý pocit, posunulo to Servind hrozně dopředu a mně pomohlo splnit ty vytoužené cíle... Bohudík.

**Díky Servindu jsi měl možnost dostat se k různým obchodním partnerům v různých zemích. Je nějaké zajímavé místo, které jsi navštívil, kam by ses pravděpodobně privátně nepodíval a ani by tě tam nenapadlo jet a které ti utkvělo v paměti?**

Jedno specifické mám hned na mysli a není to tak dávno. Bylo to loni na podzim, když jsme založili pobočku v Kazachstánu a jednou jsme tam zůstali i o víkend a v sobotu jsme jeli navštívit Charyn Canyon – nádherné místo. Byli jsme tam s Davidem Bártkem, obchodním ředitelem, a oba jsme shodně prohlásili, že to je nejhezčí místo, které jsme kdy v životě navštívili. Doporučuji všem, kdo budou cestovat po střední Asii. Charyn Canyon nedaleko Almaty v Kazachstánu je nádherné místo. Říká se tomu takový malý bratr Grand Canyonu, ale myslím si, že je opravdu kouzelný. Jinak určitě další zajímavá místa, která jsem navštívil, jsou ve Finsku. Ať už při návštěvě Mirky, nebo i privátně, tak sever Evropy, Skandinávie, mi určitě také utkvěly v hlavě.

**Co je takovým tvým motorem, tvou životní motivací? Co ti pomáhá udržovat pořád vysoké tempo?**

Cíle. Cíle, sny, vize a budoucnost. To, že mě něco za něčím žene. V práci to je vždycky chtít něco dokázat, já jsem soutěživý, soupeřivý. Soutěžím s našimi konkurenty a vždycky je to taková motivace dokázat, že můžeme být ještě lepší. Posunout to někam, dokázat našim dodavatelům, že dokážeme prodat ten jejich produkt líp než jinde v Evropě. A pak to jsou i osobní cíle, které s tím trochu souvisí. Když se daří v práci, tak se daří splnit i osobní cíle. Já měl vždycky v hlavě, co budeme dělat za 2 až 3 roky, kam se posuneme, kam se posune trh, jak mu jít naproti, někde ho i předběhnout, stále jsme museli dělat a hledat nové a nové produkty,



Iva Frühlingová a Lubomír Šilhavík při krájení dortu u příležitosti oslav 20 let od založení firmy v České republice a otevření nového sídla společnosti v Tuchoměřicích



Před startem ČT Author Cupu 2014



S dcerou Aničkou



Slučební cesta do Finska do Mirky v roce 2002

služby přínosné pro naše klienty, které je posunou také dopředu. A to mě vždycky hnalo dál.

**Jak na druhou stranu relaxuješ, když se ti podaří najít trochu volného času?**

Zeptej se mě za čtyři měsíce. To bude můj první relax v mém pracovním životě, kdy si beru tříměsíční dovolenou. Já jsem byl vždycky sportovec, vždycky jsem sportoval. Když jsem začal pracovat v Servindu, tak jsem ještě kontinuálně hrával asi dva roky závodně fotbal, ale pracovat na plný úvazek, hrát fotbal ve Zlíně, kam jsem jezdil na víkendy, a ještě do toho studovat vysokou školu v řádném studiu, to už bylo moc, takže první vypadl fotbal. Že jsem přestal úplně sportovat, to ale bylo v ten moment špatné rozhodnutí. Sem tam jsem se sice dostal na nějaký fotbal, ale hodně jsem tu aktivitu a sport omezil. Když byla zima, jezdil jsem na lyže, v létě jsem sem tam malinko hrál tenis. Ale aktivně jsem skutečně přestal sportovat. Když jsem měl pak v roce 2012 zdravotní problémy, tak jsem se znovu chytl za nos a začal jsem opět malinko jezdit. Bohužel jen malinko, protože toho času je málo. V létě jezdím na kole, v zimě jsem začal běžkovat a občas si přes léto zahrnu golf. Na fotbal už čas není, ale když to občas vyjde, jdu si zaběhat. Ale je to tak jednou týdně. S kolegy v práci hrajeme každé pondělí florbal, ne vždycky se na něj ale dostanu. Chtělo by to dvakrát třikrát do týdne. Ale aspoň jedenkrát v týdnu nějaký pohyb mám. Jinak velkým relaxem jsou pro mě moje děti. Ty mě dokážou hodně nabít, když jsem s nimi.

**Poslední dobou tě dost často potkáváme na rallye. Co ti říkájí auta a motosport?**

Tak já jsem v autech vyrostl, můj táta měl autoservis. Začátkem devadesátých let auta i prodával. Auta byla vždycky můj koníček, jsem ze Zlína, ve Zlíně jsem každý rok navštívil Barum rallye a Valašskou rallye v zimě, takže já jsem mezi auty vyrostl. Vždycky jsem měl blízko k motosportu, zajímaly mě formule, motorky a rallye. Je pravda, že v posledních letech jsem zase do rallye trochu víc zabředl, a to i díky svému synovi Kubovi, který to má asi po mně, že od malička prostě zbožňuje auta. Hltá rychlá auta, kouká na bouračky, na závody. Takže i díky Kubovi jsem zase začal objíždět rallye, potažmo i díky Václavu Pechovi, kterého jsme začali podporovat. Je to neskutečný člověk a také díky němu jsem více méně za poslední dva roky objel všechny rallye v Česku, které jsou součástí mistrovství republiky.

**Odskočím teď trochu od tvých volnočasových aktivit a koníčků a vrátím se zase k firmě a k Servindu. Určitě všechny napadá otázka, proč se vlastně rozhodl opustit jistotu úspěšné rostoucí firmy?**

Tak to je na dlouho, to by vydalo na další číslo žurnálu. To je těžké popsat v několika větách, ale je to, co jsem zmínil předtím. Mě prostě ženou kupředu nějaké cíle a mety, kterých chci dosáhnout. Samozřejmě i mé sny a to mě hrozně motivuje. Já jsem strávil v Servindu krásných necelých 18 let, ale poslední rok jsem na sobě začal pozorovat, že motivace už trochu opadá, že už se do některých věcí nutím, že už to není takové nadšení, které jsem měl. Když jsem si splnil některé své další osobní cíle, tak jsem se kouknul trochu do budoucnosti a řekl jsem si, co chci dál dokázat, že potřebuju něco nového, že chci něco nastartovat úplně od začátku. Pustit se do něčeho, co má velký potenciál, kde se dá využít obrovská kreativita a co mě zase nakopne, kde se dá bojovat s konkurencí o přední příčky. Já jsem toho v Servindu hrozně moc dokázal, nechci říct, že jsem dokázal vše, co jsem mohl, ale jsem sportovec a sportovec má odejít na vrcholu svých sil a já cítím, že na vrcholu svých sil v Servindu jsem a že jsem dal Servindu to, co jsem mohl, a že kdybych tady zůstal a fungoval dál, tak bych začal stagnovat já osobně a začalo by stagnovat i moje místo a mohlo by se to negativně projevit na fungování firmy. Firma je zdravá, finančně velmi silná, celkově je v super kondici, teď můžu odejít. Nedokázal jsem si prostě představit, že tady budu dalších deset nebo patnáct let, a věděl jsem, že teď v mém věku, je mi 38, ještě můžu něco dokázat někde jinde a něco zkoušet od začátku, jít do rizika. Takže jsem učinil těžké, velmi těžké rozhodnutí. Na jaře na horách, když jsem byl na dovolené, mě něco osvitilo a řekl jsem si, tak běž a zkus to jinde. A tak to je.

**Končíš teď na konci roku. Kdo převezme tvou pozici po tobě?**

Mým nástupcem už na pozici obchodního ředitele byl David Bártek, je tak už zvyklý přebírat věci po mě... je to člověk, který zná Servind výborně, je tady 12 let, má servind

Pokračování ze strany 4:

## Dávám si cíle, které plním. V Servindu jsem jich dosáhl, a proto chci zkusit ještě něco nového

srdce a jsem přesvědčen, že to je nejlepší a správné řešení. Je člověkem interně z firmy, a je tak i určitou zárukou další kontinuity a vývoje Servindu.

**Co plánuješ na začátek příštího roku?**

Mám už naplánované nějaké exotické cesty do zahraničí, za teplem, na golf, trošku oddechu, sportu na horách, nabrat fyzickou kondici, chci se věnovat víc dětem, dokud mě ještě potřebují, a chci si hlavně pořádně vyčistit hlavu. A koncem ledna začátkem února chci udělat důležité a zásadní rozhodnutí, kam budu směřovat dále.

**Máš už nějakou představu, jakým směrem by to mělo být? Jestli to bude opět obchod, nebo prostě úplně něco jiného?**

Nemůžu ti to prozradit, protože to sám nevím. Dal jsem si totiž opět svůj cíl, a já je plním, a to že se nerozhodnu a neucinu žádné rozhodnutí až do konce letošního roku, tedy než opustím Servind. Chtěl bych se tím zabývat ve druhé polovině ledna, kdy už budu mít za sebou nějakou první oddychovou cestu, kdy si trošku pročistím hlavu, pak začnu přemýšlet nad tím, co budu dělat, víceméně se rozhodnu podle nabídek, které na mě čekají. Samozřejmě nabídky mám, spoustu jsem jich odmítl a těm, které jsou zajímavé, jsem řekl, že pokud o mě mají zájem, budu se jimi zabývat právě až v druhé polovině ledna začátkem února. Jistota představu mám, chtěl bych se trošku osamostatnit, chtěl bych pracovat víc na sebe, možná podnikat, být více časově flexibilní. Jediné, co vím je, že to nebude v konkurenčním postavení vůči Servindu, vůči jeho aktivitám a produktům. Možná to bude kooperace, možná to bude nějaký obchodní vztah i nadále, ale možná to bude úplně jiná branže, možná to bude úplně jiný segment. Každopádně to bude aktivní obchod, protože to je jedna z věcí, které mi možná trochu víc poslední léta chyběly. Chtěl bych zpátky daleko víc mezi lidi, do aktivního obchodu a obchodní činnosti.

**Za svůj život se ti určitě splnilo mnoho snů. Existuje ještě nějaký sen, který by sis chtěl splnit, o čem přemýšlíš a co třeba bylo i důvodem, proč ses rozhodl pro změnu?**



David Bártek (vlevo) a Lubomír Šilhavík v Charyn Canyonu v Kazachstánu

Ty někam směřuješ, něco víš? Ano, mám nějaké sny, které bych si rád splnil, sny jsou vždycky tou mou motivací. Mám takové tři sny, dva si nechám pro sebe a jeden souvisí s auty a můj koníčkem a to ty víš. Chtěl bych si koupit nějaké hezké sportovní auto, abych s ním mohl o víkendů někdy vypadnout. Lidi, co mě znají, vědí, že jsem nepřítel downsizingu v automobilovém průmyslu. Pro mě auto musí mít motor, minimálně 6 válců, s hezkým, bublajícím zvukem. Takže to je takový můj sen, koupit si sportovní auto, které bude mít správný motor a krásný zvuk,

a jen tak se sebrat a jet se projet ven, lesem, samozřejmě po cestě, a ideálně bez střechy. Pro mě i tohle je relax. No a k tomu samozřejmě s pořádnou hudbou v autě, při čemž mě vždycky napadaly nejlepší myšlenky.

**Co ti bude nejvíce chybět?**

Nejvíce mi budou určitě chybět lidi a bude to pro mě velká zkouška života. Po 18 letech, kdy jsem byl součástí tohoto skvělého týmu, ve kterém mám mraky kamarádů,

známých lidí, se kterými se setkávám každý den, chodím s nimi na obědy, popichujeme se na chodbě, mně ti lidé budou chybět. Když se ještě vrátím k těm těžkým rozhodnutím, tak to bylo možná jedno z těch nejtěžších. Rozhodnout se opustit Servind, opustit ten tým lidí, které jsem si z velké části vybral a mezi nimi vyrostl. Tak to bude velká zkouška pro mě a to vím, že mi bude chybět úplně nejvíce. Všem jim moc za jejich přízeň a podporu děkuji a držím jim nadále palce, ať přitápí v tom rozjetém rychlíku co nejdéle!



## Grand Prix Bugatti & Barum Czech Rally Zlín 2015

Ke konci prázdnin patří „Barumka“ ve Zlíně a s ní je spojeno Grand Prix Bugatti, které před páteční zahajovací městskou rychlostní vložkou organizuje pan Ladislav Samohýl, který na start staví mnoho exponátů ze své velkolepé sbírky vozů Bugatti, a nejenom jich.

Servind se svou značkou u této exkluzivní události nesmí chybět. Proto jsme se i letos rozjeli poslední srpnový víkend do Zlína. Tomu ale předcházelo shánění dobových kostýmů a la Četnické humoresky. To totiž bylo podmínkou, aby nám pan Samohýl na spanilou jízdu centrem

Zlína zapůjčil četnickou Škodu z roku 1930 pro 12 osob. Nakonec se vše podařilo a my vyrazili. Následně jsme se převlékli do rallyových triček značky Standox a po zbytek víkendu jezdili po rychlostních zkouškách fandit Vašku Pechovi, Petru Uhlvi a jejich vozu Mini Cooper Works.



# Pochvala během veteránské testace byla odměnou za náročnou renovaci

V minulém čísle jsme vám představili renovaci zajímavého unikátu Škoda 430 z roku 1930. V tomto čísle bychom vám rádi ukázali další z vašich zajímavých prací, renovaci motocyklu Jawa ČZ 125 typ 355 z roku 1960.

Hrdý majitel, Jiří Otčenášek z Nového Boru, nám o průběhu jeho renovace povyprávěl: „Dnes jsem šťastným majitelem zrenovované Jawy, ale na začátku jsem měl přání a sen vlastnit Škodu 110 R, takzvané ‚erko‘, na které mám ještě dnes několik náhradních dílů. Kvůli svým finančním a časovým možnostem jsem se nakonec rozhodl pro motocykl.

Někdy koncem roku 2007 jsem o svém plánu řekl obchodnímu zástupci Servindu Lukáši Drbalovi a ten mi k mému překvapení nabídl Jawu ČZ 125 typ 355 roku výroby 1960, kterou nebyl z časových důvodů schopen sám renovovat. Slovo dalo slovo a tuším, že za tři tisícovky jsem se stal novým majitelem. Od začátku jsem chtěl renovaci udělat velmi důsledně, takže následovalo úplné rozebrání motocyklu do posledního šroubku. Musel jsem všechny díly obrousit, ozákladovat, některé

vyrovnat a vytmelit, než jsem mohl osobně nanést novou vrstvu včetně okrasných zlatých linek. Některé díly jsem pracně sháněl o víkendech po burzách a po večerech na internetu. Motor jsem osadil novými ložisky a výbrusem a kompletně jsem obnovil i chromové díly.

Celá renovace trvala jeden rok, hodiny jsem raději nepočítal a před rodinou i nějakou tu práci na motorce raději zamlčel. Po dokončení renovace jsem motorku přihlásil

v klubu veteránů a úspěšně prošel technickou a veteránskou testací. Při procesu testace jsem byl zástupcem klubu veteránů pochválen za nejhezčí motorku v okrese Česká Lípa, což mě velice potěšilo a bylo i odměnou za náročnou práci během renovace. Na závěr bych chtěl říci, že tato Jawa je můj ‚mazel‘, na kterém vyrazím pouze za hezkého počasí v dobovém úboru i přílbě.“



**POCHLUBTE SE SVOU PRACÍ...**



... a získejte autokosmetiku Flowey v hodnotě 2 000 Kč.



## Flowey na srazu Mini Praha

Od pátku do neděle 28. až 30. srpna 2015 proběhl pod názvem „Četník ze Saint Drhlén“ v Drhlenech v Českém ráji již tradiční letní sraz klubu Mini Praha. Na sraz se sjela stovka nejrůznějších exemplářů značky Mini.

Jeho účastníci plnili úkoly inspirované filmy o francouzských četnících se Saint-Tropez. Nechybělo společné focení na zámku v Mnichově Hradišti, rallyový závod, slalom a další disciplíny. Bylo nám potěšením věnovat

vítězům slalomu to nejlepší z autokosmetiky Flowey. Všem výhercům gratulujeme!

Více fotek najdete na [www.facebook.com/FloweyCZ](http://www.facebook.com/FloweyCZ).



## Flowey se stará o vzhled miníka Vaška Pecha

O čistotu závodního speciálu Mini John Cooper Works S2000 se v letošním roce stará lucemburská autochemie a kosmetika Flowey.

„Nejvíce se nám během závodů osvědčil přípravek Flowey Anti Insect na odstraňování mušek a hmyzu a skutečně univerzálně funguje prostředek Flowey General Cleaner. Po náročných závodech oceňujeme Flowey

Wheel Cleaner Acid na uvolnění špíny z kol. Při opravách a údržbě podvozkových částí užijeme prostředek na odstraňování asfaltu Flowey Tar Remover,“ říká Jiří Stěhule, šéfmechanik plzeňského týmu.



## Nikdy nebudeme na Facebooku! A jsme tam. S produkty Flowey



**Flowey**  
Produkt / služba

To se mi líbí Zpráva

Timeline Informace Fotky Video To se mi líbí

LIDÉ  
To se mi líbí (38)

INFORMACE  
Profesionální chemie a autokosmetika Flowey vyráběná a vyvinutá v Lucembursku.  
<http://www.servind.com/>

FOTKY  
Uživatel Flowey přidal nové fotky (8) do alba: Pech a Porsche 911 GT3.  
25 listopad v 13:19  
Tak dneska si byli pan Jirovec a Vašek Pech převzít Porsche 911 GT3, které bude Vašek proháňet nejenom v českém šampionátu, ale i v zahraničí. Už teď se těšíme na příští rallyovou sezónu!

VIDEO  
Ještě v pátek večer byl s námi Vašek Pech na motokárách v Radotíně a v sobotu už se proháňel po Autodromu v Sosnové na Setkání mistrů, které v neděli zakončil prvenstvím, když se ve finále utkal s legendárním Markku Alénem.

PĚŠPĚVKY NÁVŠTĚVNÍKŮ  
Tomáš Cefourek  
22 září v 14:09  
Přeji hodně "tajků" novým stránkám Flowey:-)

Pech obhájil na Setkání automobilových mistrů prvenství. Potěšili ho fanoušci  
Sosnová - Vícemistr republiky v automobilových soutěžích Václav Pech s vozem Mini Cooper WRC...  
DENIK CZ

## Midibusy z opavské KHMC vozí cestující a turisty po celé Evropě

Rádi vám představujeme zajímavé projekty. Do tohoto čísla jsme oslovili opavskou společnost KHMC s. r. o., která se zabývá výrobou malých autobusů a midibusů, a vyzpovídali jejího jednatele, pana Kamila Hrbáče. Je nám ctí, že pro lakování svých špičkových produktů používají naše lakovací materiály Standox.



### Čím se vaše společnost zabývá a odkdy jste na trhu?

Jsmo zavedenou společností v oblasti přestavby dodávkových vozidel na malé autobusy. Na českém a evropském trhu působíme již přes dvacet let. Historie společnosti byla započata v roce 1993, kdy jsme poprvé otevřeli dílnu na přestavbu užitkových vozidel. Tehdy jsme začali s montáží celních přepážek, chladírenských vestaveb a dodatečných sedadel. Kromě toho jsme realizovali skříňové a valníkové nástavby či speciální odtahová vozidla. Prodáváme podvozky Renault a Avia a zajišťovali jejich financování formou leasingu. V dnešní době jsme tradiční rodinnou firmou, specializovanou manufakturou, která ročně vyprodukuje přes 50 autobusů.

### Pro koho jsou určeny vaše malé autobusy a midibusy a jaká jsou specifika jejich výroby?

Od prvopočátku jsme vyhledávali dopravními společnostmi a cestovními kancelářemi, které malé autobusy využívají k turistickým výletům po České republice i do zahraničí. Pevná část klientely je z oblasti středních Čech a hlavního města Prahy, kde se malé autobusy využívá k incomingové turistice. V naší nabídce jsou také autobusy (midibusy) určené pro pravidelnou linkovou a městskou dopravu. Autobusy jsou vždy vyráběny podle individuálních požadavků zákazníků. Portfolio je tak specifické, že oficiální značkoví výrobci nejsou schopni takový program zařadit do sériové výroby. U nás v KHMC klademe při výrobě vysoké nároky na dodržování technologických postupů, kvalitu provedení jednotlivých

operací, funkčnost výrobků, bezpečnost a v neposlední řadě i na osobitý atraktivní design.

Věříme, že osobním přístupem k zákazníkům se nám bez zbytku daří vytvářet autobusy přesně dle jejich nároků a představ. Podařilo se nám vybudovat pověst spolehlivé firmy s významným postavením na trzích v České republice, Slovensku, Rakousku a v Německu. Výrobní program se dotýká výhradně výroby autobusů s maximální kapacitou do 30 osob, úprav vozidel, záručního a pozáručního servisu, oprav havarovaných autobusů a lakování užitkových vozidel. Společnost KHMC je plně soustředěná na jediný obor, nezabývá se jinou činností, než která plně souvisí s výrobou malých autobusů. Tímto směrem také koncentrujeme veškeré své úsilí a snažení.

### Jaký okamžik během existence vaší společnosti považujete za klíčový?

Za osudové považují setkání s Ing. Vilémem Pecháčkem v roce 1995. Vilém Pecháček v té době působil ve společnosti TZZ Vítkov, kde se z jeho podnětu a pod jeho vedením od roku 1993 vyráběly první malé české autobusy na podvozcích Mercedes-Benz 308D s kapacitou pro 15 cestujících a Mercedes-Benz T2 s kapacitou 35 míst. Zde však byla výroba malých autobusů z důvodu malé efektivity zastavena a my jsme se společně s Vilémem Pecháčkem rozhodli založit vlastní výrobu midibusů. Začínali jsme na ploše 150 m<sup>2</sup> s pěti zaměstnanci ve výrobních prostorách bývalé STS Opava.

### Vzpomenete si na vaši první velkou zakázku?

První velká zakázka přišla nedlouho po založení společnosti a měla zásadní význam pro náš další vývoj. Na začátku roku 1996 se nám podařilo uzavřít smlouvu na 25 autobusů na podvozcích Mercedes-Benz Sprinter pro ČSAD Plzeň, která nám a našim spolupracovníkům zajistila jistotu práce na dlouhé období.

### Všimli jste si, že se zaměřujete na značku Mercedes? Najdeme ve vaší nabídce i jiné značky?

Ano, se značkou Mercedes-Benz jsme spojeni historicky. V roce 2007 se nám jako jedněm z prvních podařilo obhájit kvalifikační limity společnosti DAIMLER AG a získali jsme statut kvalifikovaného partnera pro značku Mercedes-Benz a zařadili se tak mezi jejich oficiální nástavbaře. Od roku 2012 máme evropskou homologaci pro řadu Mercedes-Benz Sprinter, která nám pomohla v exportu autobusů do celé Evropy. V roce 2014 se nám podařilo získat certifikát „Van Partner by Mercedes-Benz“. Díky tomu jsou naše autobusy postavené na podvozku Sprinter považovány za plnohodnotný výrobek společnosti Mercedes-Benz a zákazníci je mohou opravovat a servisovat v celé jeho servisní síti. Dále provádíme přestavby vozidel Volkswagen Crafter.

### Jakou nejzajímavější zakázku jste zpracovávali?

Byl to luxusní autobus Mercedes-Benz Sprinter pro zákazníka z Ruska. Ve výbavě byly například elektricky ovládané dveře, panoramatická okna či kompletní

multimediální systém pro každé sedadlo s LCD obrazovkou, USB přípojkou, napájením 220 V, Wi-Fi připojením a digitální televizí. Celý interiér byl vyveden v kůži a vybaven doplňky z mahagonového dřeva.

### Kolik minibusů jste za vaše působení vyrobili?

Musíme se pochlubit, v příštím roce plánujeme výrobu tisíců minibusů.

### Prozradíte nám něco o lakování vašich minibusů? Jaké lakovací materiály používáte a kde lakujete?

Lakujeme ve spřízněné lakovně Autolaky ZK + LM s. r. o., která se nachází přímo v areálu naší firmy. Ta používá lakovací materiály Standox. Je vybavena dvěma lakovacími boxy, jedním pro osobní a druhým pro nákladní vozidla. Zabývají se zde autoopravárenským lakováním a dále lakováním našich minibusů, autobusů, nákladních vozidel a návěsů. Na naše minibusy používáme kompletní lakovací systém Standox – od tmelu po vrchní lak. Díky lakovacímu systému Standoblu, který aplikujeme jedním krokem, se zvýšila kvalita a efektivita lakovacího procesu. Podkladové materiály s prvotřídní přilnavostí na pozinkované plechy a vynikající brousitelností nám pomáhají udržet vysokou kvalitu lakovaných ploch našich produktů.

Děkujeme za rozhovor.





# Lakovací boxy SAICOzero s unikátní patentovanou technologií regenerace vzduchu

V říjnu 2015 jsme se stali výhradním distributorem unikátních lakovacích kabin švýcarské společnosti SAICOzero na českém a slovenském trhu. Kabin SAICOzero ZONE sázejí na nový, revoluční systém, který se vyznačuje vyšší produktivitou, nízkými náklady na energie a významně sníženými dopady na životní prostředí. Opomenuty nesmí být ani vysoká úroveň komfortu obsluhy a líbivý vzhled boxů.

Inovativní švýcarská společnost SAICOzero byla založena v roce 2012 a zabývá se vývojem a výrobou nových pokrokových řešení v oblasti lakovacích a sušících kabin pro autolakovny a průmyslové lakovny. Ve svém vývoji se striktně zaměřuje na plnění evropských norem v oblasti ochrany zdraví a bezpečnosti práce. Při výrobě používá vysoce kvalitní materiály a veškeré součásti si vyrábí sama ve vlastním výrobním závodě situovaném na ploše 10 000 m<sup>2</sup> v Itálii.

Ačkoliv společnost SAICOzero vznikla teprve nedávno, vyrobí ročně kolem 100 lakovacích kabin nejrůznějších rozměrů. Polovina její produkce směřuje do Spojených států amerických.

#### Úspora energie

Revoluční změnou v technologii, kterou společnost SAICOzero uvedla na trh, je téměř plně zužitkování tepla, které bylo pro provoz kabiny vyprodukováno. Olejový filtr, zabudovaný v agregátu, odfiltruje ze vzduchu použitého



při procesu stříkání těkavé organické látky (VOC – Volatile Organic Compounds), a proto je možno tento již ohřátý vzduch zpětně využít pro proces stříkání. Stejným způsobem funguje kabina i při procesu sušení.

Z výše uvedených důvodů potom stačí pro kabínu o standardních rozměrech pouze jeden motor o příkonu 7,5 kW. Oproti tomu konvenční kabiny obvykle používají dva motory s celkovým příkonem 15 kW. Více vzduchu s polovičními náklady nevyžaduje žádný další komentář! Se zmiňovaným příkonem 7,5 kW je možno docílit vyhřívání 26 000 m<sup>3</sup>/h vzduchu. S hořákem o výkonu pouhých 30 000 kcal je možno snadno dosáhnout při sušení teploty 70 °C lakovaného předmětu. U konvenčních kabin jsou používány hořáky s výkonem 180 000–250 000 kcal. Díky tomu uspoří kabiny SAICOzero až 60 % topného plynu. Zároveň je možno klientovi, který nemá možnost plynové přípojky a nechce vytápět pomocí nafty, nabídnout pro plnohodnotný provoz možnost vytápění pomocí plynových lahví (propan).

#### Čtyřstupňová regenerativní filtrace

Výjimečnost lakovacích a sušících boxů SAICOzero ZONE spočívá v jejich patentované technologii regenerativní filtrace pro odlučování těkavých organických látek. Obíhající vzduch je regenerován průchodem přes filtrační jednotku, která je trvale udržována vlhká pomocí roztoku minerálního oleje, který zachytává jak prach, tak i chemické sloučeniny. Díky tomu může být regenerovaný vzduch znovu použit i při samotném lakování.

Regenerovaný vzduch je míchán s minimálním množstvím (přibližně do 20 %) čerstvého vzduchu, aby byl zajištěn odpovídající obsah kyslíku, což v podstatě tvoří uzavřený čistící systém.

Další výhodou regenerativní filtrace je zmírnění elektrostatických jevů. Při proudění vzduchu, zejména pokud obsahuje částice, jako například stříkací mlha, vzniká

statická elektřina. Tato statická elektřina může způsobovat přitažlivost mezi vozem, který má být nalakován, a schnoucí stříkací mlhou. Výsledkem je pak tvorba defektů, které je potřeba následně odbrusovat. Kabin SAICOzero zásadně snižují tvorbu elektromagnetického náboje, čímž rozšiřují prostor pro lakovací práce bez následného odstraňování defektů. To šetří pro lakovnu tak drahocenný čas.

#### Nenáročná na stavbu

Tato kabina uspoří oproti standardním lakovacím boxům náklady na stavební přípravu a v duchotechnické kanály. Kabina používá pouze jedno potrubí 400 × 400 mm pro odvod přetlaku vzduchu. Běžná roštová podlaha je navíc pro stání či klečení lakýrníka nepohodlná a obtížné se čistí. Podlaha kabiny SAICOzero je vysoká pouze 150 mm a nevyžaduje žádnou speciální přípravu. Může být tedy zapuštěna pouhých 150 mm do podlahy nebo být instalována přímo na podlaží s využitím velmi krátkých nájezdů. Podlaha je plochá a hladká, což přispívá k většímu pohodlí lakýrníka. Navíc díky svému rovnému povrchu usnadňuje přesun lakovaných dílů na speciálních vozících do boxu. Tento typ podlahy má také oproti standardním roštovým kabinám podstatně vyšší nosnost.

Dokonalým doplňkem k ploché podlaží je i modulární kolový zvedák. Kola jsou zde umístěna na zdvihacích bodech zvedáku v úrovni podlahy. Zdvih je umožněn pomocí dálkového ovladače. Každou stranu je možno zdvihát nezávisle, aby se usnadnil ideální přístup ke všem částem vozidla.

Kabiny SAICOzero jsou nabízeny ve variantě pro autolakovny a ve variantě pro nákladní vozidla a průmysl. Jsou k dispozici ve dvou uspořádáních: se stěnami a dveřmi ve verzi pro přetlakové kabiny a se závěsy ve verzi s volným prostorem. Již brzy vás seznámíme s prvními realizacemi boxů u našich zákazníků.



### Pokračování ze strany 1: Standex MiKEY: nový způsob vzdělávání autolakýrníků

Tuto novou speciální formu vzdělávání lze možno kdykoliv a kdekoliv pohodlně absolvovat na počítači, notebooku, tabletu nebo chytrém telefonu."

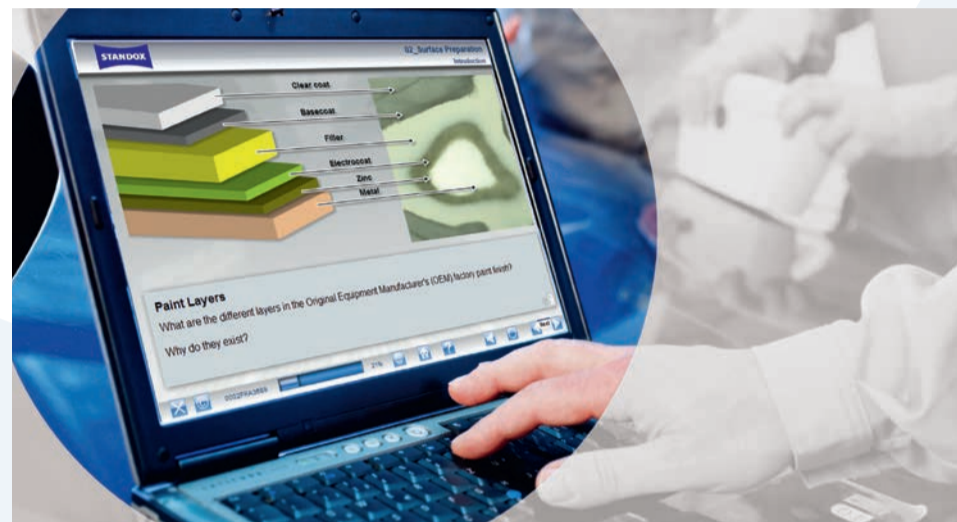
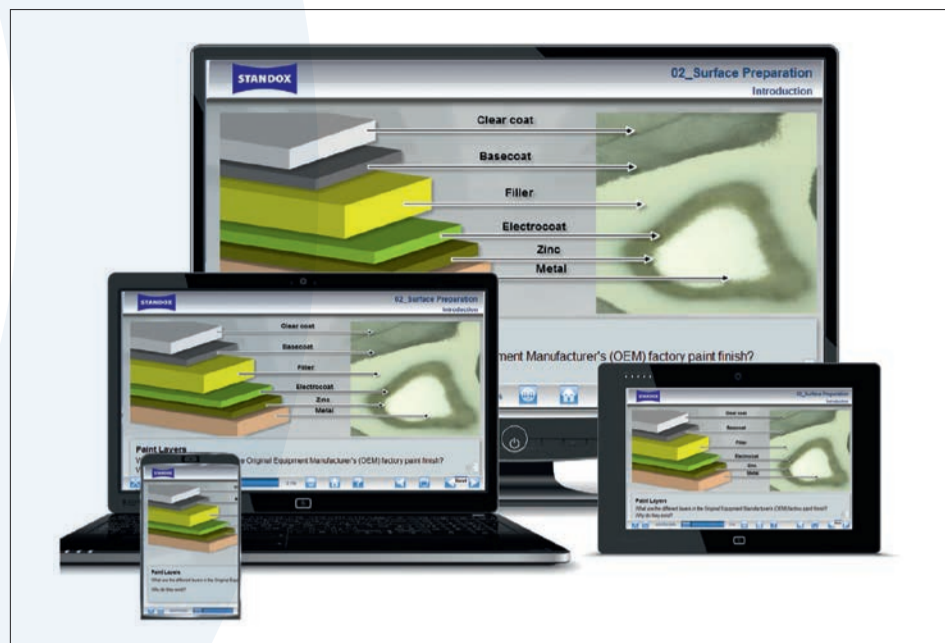
MiKEY je rozdělen do osmi modulů. Každý tréninkový modul zabere kolem šedesáti minut a na konci je zakončen několika otázkami. Výhodou je, že v případě potřeby je možno probíraný modul kdykoliv přerušit a následně se k němu opět vrátit či si ho zopakovat. Jednotlivé tréninky bude možno absolvovat v mnoha světových jazycích, a proto může být velice dobře využito ke vzdělávání a srovnávání znalostí i v nadnárodních společnostech.

Všechny výukové moduly jsou jednotně koncipovány a využívají atraktivní prvky animované grafiky, videa a fotografie tak, aby vyučovaného zaujaly a udržely jeho pozornost.

#### Moduly jsou zaměřeny na klíčové oblasti:

- Modul 1: Bezpečnost práce na pracovišti
- Modul 2: Příprava podkladu
- Modul 3: Příprava a oprava plastových dílů
- Modul 4: Prvotřídní podklady
- Modul 5: Barva a koloristické pomůcky
- Modul 6: Postupy oprav
- Modul 7: Odstranění chyb při lakování
- Modul 8: Produkty a postupy společnosti Standex

Po absolvování teoretické části obdrží každý účastník certifikát. Následně může absolvovat praktickou certifikaci ve školicím centru výhradního zástupce Standexu. Úspěšné zakončení je opět oceněno certifikátem Kvalifikovaný lakýrník Standexu.



Jedná se o efektivní a praktickou výuku, díky které si lakýrníci udržují kontakt s oborovými novinkami a posledními trendy. Ze strany managementu firmy je silným motivačním prostředkem, napomáhá k dalšímu vzdělávání a zvyšování úrovně znalostí a dovedností zaměstnanců. Osvojení si správných pracovních postupů navíc přináší lépe odváděnou práci, která zvyšuje rentabilitu a průchodnost lakovny.

Ojedinělý e-learningový projekt může být stejně tak dobře využit i servisními odděleními importérů, která ho mohou použít pro další rozvoj a zvyšování úrovně svých servisních sítí v oblasti lakování. Díky jednotnému konceptu pak garantuje nejenom vysokou, ale

i stejnoměrnou úroveň dovedností ve všech lakovnách, kde je využíván.

Klíčovým je i pro oblast učňovského vzdělávání. Díky své online verzi zajistí upoutat pozornost mladé generace budoucích lakýrníků, ulehčí práci jejich pedagogům a mistrům výuky a podpoří další rozvoj tohoto náročného řemesla.

David Bártek na závěr dodává: „Nový e-learningový nástroj se v pilotních zemích, jako například v Německu, Švýcarsku, Itálii a Velké Británii setkal s velice pozitivními ohlasy a pevně věříme, že stejně pozitivně bude přijat i u nás.“

## Nová LED lampa Standolux iQ pro kontrolu odstínů

Standolux iQ, nová LED lampa od Standexu, nabízí alternativu všem, kdo používají již na trhu dostupné lampy nebo o tom zrovna uvažují jako o součásti procesu výběru správné receptury a odstínu při opravách.

Lampa Standolux iQ je založena na technologii Multi-LED a nabízí několik možností zdroje světla sloužících ke snadnějšímu a úspěšnějšímu vyhodnocování barevných vzorků.

Druhotným benefitem, který přináší, je daleko delší výdrž baterie, která dovoluje používat lampu mnoho hodin bez nutnosti dobíjení baterie.

Co dělá lampu na trhu unikátní, je to, že umožňuje prohlížet barvu pod večerním osvětlením. Lze tak včas objevit problémy s metamerismem odstínu, kdy se barva jeví pod různými zdroji světla jinak.

#### Nový nástroj je možno využít pro různé účely:

- k určení/výběru správného vzorku ze vzorkovnice barev,
- k ověření toho, která nastříkaná kontrolní karta nejlépe sedí,
- k identifikaci metamerismu,
- k určení hrubosti zrna u stříbrných barev,
- ke kontrole kryvosti a sytosti barvy,
- k identifikaci defektů před začátkem lakování (např. špendlíkové díry, škrábance pro broušení a další).



## Mirka přináší nové speciální maskovací pásky



**Foam Tape Premium 20 mm x 50 m**  
Vhodná na lemy dveří, A/B/C sloupky, díry a výřezy.  
Obj. č.: 9190165001



**Blending Tape Smooth Edge 20 mm x 25 m**  
Vhodná na hrany apod. Umožňuje hladký rozstřík.  
Obj. č.: 9190166001



#### Lifting Tape Perforated 50 mm x 10 m

Vhodná na nadzvednutí/odchlípnutí gumových obrub, těsnění či bočních lišt od povrchu a následnou ochranu při lakování. Perforace pro snadné odtrhnutí a lepší flexibilitu pásky při kopírování kontur a těsných křivek.  
Obj. č.: 9190167001