

**Čech mechanických zámkových systémů  
České republiky**



# **ZPRAVODAJ**



**01/2009**

## Obsah čísla

- 1) Zápis z jednání představenstva Cechu MZS konané dne 6.2. 2009 - Blučina u Vojkovic .....
- 2) Školení členů Cechu MZS „Mechanické a elektronické trezorové zámky“, které se konalo dne 15.1 2009 v Brně a 22.1. 2009 v Klecanech u Prahy .....
- 3) Kontrolní Checklist: 5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o objednávky a zisk .....
- 4) Základní informace – ISO 9001:2000, Konkurenční výhoda a mnohdy podmínka tendrů: certifikáty ISO .....
- 5) Zajímavosti
  - Několik fotografií ze Společenského večírku členů Cechu MZS dne 7.11. 2008 ve Vyškově, hotel „Selský dvůr“ .....
  - Několik fotografií po rekonstrukci provozovny firmy Ptáčník Jiří z Kroměříže – výroba klíčů
- 6) Informace – Mez. veletrh korozivzdorných ocelí, Brno 2009
  - Stavební veletrh Brno 2009
  - INCHEBA EXPO Bratislava 2009
- 7) Historie Cechu MZS od 19.4. 1994 – pokračování
  - Další Informace z druhého Zpravodaje č.2 vydaný v září 1995 .....

# ZÁPIS

## Zápis

**z jednání představenstva cechu MZS, ze dne 6.2.2009 /pátek/ od 17,00 hod  
Vinný sklípek Milan Hanuš-Blučina u Vojkovic.  
/ Směr dálnice na Bratislavu-15km od Brna./**

**Přítomní členové představenstva:** viz. prezenční listina 10 členů  
/představenstvo je unášející/

**Omluveni:** Beránek L.-telefonicky nemocen, Kohut V.-nemoc, chřipka, Koníček Petr-není zaměstnancem Kaba. Zastoupí- Ing. Buk po předání pověření z firmy KABA, Ing. Novotný Václav – rodinná zimní dovolená, Sacher Jiří-rodinné důvody, Šimečka Josef – nemoc, chřipka, Říha O.-rod. důvody, nemoc manželky Ing. Vladík M.-nemoc, chřipka  
S Panem Kohutem, Šimečkou byl program a zápis e-mailem a tel. projednám a schválen.

**Neomluveni:** Koláček R.

## Program jednání:

1. Kontrola zápisu ze zasedání představenstva cechu MZS 7.11.2008 ve Vyškově Hotel „Selský dvůr“

2. Zpravodaj č. 1/2009

3. Příprava Valné hromady:

*Valná hromada se uskuteční na pozvání firmy Hobes s.r.o. Horní Benešov dne 23.5.2009 od 8,00hod /sobota/*

*Program:*

*8,00 - 10,00hod exkurze v podniku Hobes s.r.o.*

*10,00 - 12,00hod jednání VH*

*12,00 - 13,00hod oběd*

*13,00 - 14,00hod závěr-usnesení VH*

*Organizační zajištění Pan Z.Kuchař.*

4. Hodnocení činnosti představenstva a jednotlivých členů /účast na jednáních, plnění úkolů a pod./

5. Daňové přiznání za rok 2008, kontrola účetnictví DR a daňovou poradkyní Ing. Skořepovou z H. Králové.

6. Stav financí a finanční záležitosti.

7. Diskuze

8. Příští zasedání představenstva cechu MZS

## **1.Kontrola zápisu ze zasedání představenstva cechu MZS 7.11.2008 ve Vyškově Hotel „Selský dvůr“**

*-k bodu 8 – nové členské listy, legitimace a osvědčení. Tuto agendu převezme dle dohody Pan Koláček Robert.Od Ing. Bajera byly převzaty jen tiskopisy s osvědčením (Zápis z představenstva konané dne 30.1. 2008 v Brně)- Ing.Dolejš projedná celou situaci s Panem Koláčkem,protože není na dnešním zasedání představenstva.Náhradní termín 31.3.2009.*

*- k bodu 6 – znovu upozorňuji, že někteří členové představenstva doposud neodevzdali písemné návrhy úkolů, které by mělo řešit představenstvo v roce 2008 (Zápis z představenstva konané dne 1.3. 2008 konané ve Vyškově)-projednat na příštím představenstvu 6.2.2009 Blučina u Vojkovic-úkol se prodlužuje na rok 2009.Příští zasedání představenstva dne 23.5.2009 v Horním Benešově.*

*-Kontrola usnesení VH ze dne 1.3. 2008 ve Vyškově:*

- k bodu 13 – dozorčí rada – provést kontrolu všech usnesení VH od roku 2000 do roku 2007*
- k bodu 14 – Ing. Cvek zaplatil na účet cechu 1000,-Kč v těchto termínech: 16.5 2008, 3.6. 2008, 15.7. 2008, 18.8. 2008, 16.9.2008, 16.10.2008, 18.11.2008,16.12.2008,16.1.2009 za akci Šiklův Mlýn-úkol vypustit ze sledování.Kontrola průběžně zodpovědná Sl.Císařová-účetní.*

*Kontrola úkolů:*

*-Rozdělení zámečníků do kategorií I,II,III.Zatím se Panu Marákovi nikdo z členů cechu nepřihlásil do žádné kategorie-úkol zůstává ve sledování. Představenstvo pověřuje Pana Maráka dokončit rozdělení členů cechu na výrobce a klíčaře-zámečníky.Termín-příští zasedání představenstva 6.2.2009 Blučina u Vojkovic.Úkol nesplněn-prodlužuje se do příštího zasedání představenstva dne 23.5.2009 v Horním Benešově.*

*-Zprávu o činnosti představenstva od 1.3.2008 VH Vyškov-v hlavních bodech připraví Pan Čapek,Marák na příští představenstvo dne 6.2.2009 Blučina u Vojkovic.Nesplněno-Náhradní termín do 31.3.2009.*

*-Představenstvo projednalo situaci s počítačem. V roce 2008 bude ukončen odpis starého počítače. Na tomto počítači bude dokončeno podvojně účetnictví.Představenstvo souhlasí se zakoupením nového počítače do výše 15 000,-Kč v 01/2009. Zodpovědný Ing.Dolejš,Pan Čapek.Úkol splněn.Dne 26.1.2009 byl zakoupen Notebook ACER EX 5630Z v ceně 13 590,-Kč od firmy Exasoft Czech a.s.*

## 2.Zpravodaj č.1/2009

-Představenstvu byl předložen návrh na Zpravodaj č.1/2009 –zimní.Není připomínek.Termín vydání nejpozději do 28.2.2009.

## 3.Příprava Valné hromady:

*Valná hromada se uskuteční na pozvání firmy Hobes s.r.o. Horní Benešov dne 23.5.2009 od 8,00hod /sobota/*

*Program:*

*8,00 - 10,00hod exkurze v podniku Hobes s.r.o.*

*10,00 - 12,00hod jednání VH*

*12,00 - 13,00hod oběd*

*13,00 - 14,00hod závěr-usnesení VH*

## 4.Hodnocení činnosti představenstva a jednotlivých členů /účast na jednáních,plnění úkolů a pod./..

Účast na zasedáních představenstva cechu MZS:

1.3.2008 Vyškov a VH-volby,12.4.2008 Havířov,7.6.2008 Ždár na Sázavou,  
6.9.2008 Ostrovačice u Brna,7.11.2008 Vyškov a Spol.večírek

Beránek Ladislav	HB Plzeň	60%
Čapek Václav	Třinec	100%
Ing.Dolejš Karel	Havířov	100%
Fráz Petr	Praha	60%
Kohut Vlastimil	F.-Místek	60%
Koníček Petr	KABA GmbH	40%
Kolářek Robert	Tokoz a.s.	60%
Kuchař Zdeněk	Hobe s.r.o.	40%
Mahdal Boris	Olomouc	80%
Marák Ivo	Opava	100%
Mazač Stanislav	Dobrovice	80%
Ing.Meisner Ladislav	Rovel s.r.o.	80%
Ing.Novotný Václav	Rostex s.r.o.	40%
Petr Jiří	Komas s.r.o	60%
Ryšavý Petr	Zlín	20%
Sacher Jiří	Liberec	40%
Šimečka Josef	Strakonice	20%
Ing.Vladík Miroslav	Fab s.r.o	80%
Říha Oldřich	Přezletice	20%

Velmi dobrá spolupráce byla s Panem Čapkem a Marákem a 100% účast na zasedáních představenstva cechu MZS. Mezi zasedáními představenstva se 3x uskutečnila pracovní setkání, kde se řešily aktuální záležitosti, dále telefonické konzultace.

Poděkování Panu Kohutovi, Mahdalovi, Ing. Schwarzovi, Panu Novotnému, kteří věnovali, kromě zasedání představenstva ještě 5 dní svého pracovního času na předání svých zkušeností na školení k „Nouzovému otevírání zámků a automobilů“ v Brně v roce 2008. Původně se organizovalo jen jedno školení, ale pro velký zájem členů cechu MZS se uskutečnilo 5 školení s účastí 62 členů cechu tj. 65% .

Poděkování také Panu Frázovi Petrovi z Prahy za aktivní účast na akcích pořádaných Hospodářskou komorou a tím reprezentaci cechu MZS jako /ŽS/. Poděkování také Panu Mazačovi, Ing. Meisnerovi, Ing. Vladíkovi, Mahdalovi za 80% účast na zasedáních představenstva cechu MZS.

O uvolnění z funkce člena představenstva písemně požádali:

Šimečka Josef – Strakonice /zdravotní důvody/

Ryšavý Petr - Zlín / rodinné důvody/

Sacher Jiří - Liberec/ rodinné důvody/

Představenstvo pověřuje Ing. Dolejše projednat při jednáních s výrobcí zámkové techniky /TOKOZ, TKZ, ..... další činnost zástupců v představenstvu cechu na léta 2009-2010. Současně projednat s nepřítomnými členy představenstva jejich další činnost v cechu MZS na léta 2009-2010.

Zájem o další práci v představenstvu cechu na léta 2009-2010 projeví:

Pan Čapek, Ing. Dolejš, Fráz, Kohut, Mahdal, Marák, Ing. Meisner, Ing. Vladík.

Ostatní se vyjádří na příštím zasedání představenstva v Horním Benešově.

## **5. Daňové přiznání za rok 2008, kontrola účetnictví DR a daňovou poradkyní Ing. Skořepovou z H. Králové.**

-Jednání s daňovou poradkyní Ing. Skořepovou-kontrola účetnictví cechu MZS za rok 2008 a zpracování daňového přiznání dne 4.2.2009. Účetnictví za rok 2008 je zpracované Sl. Císařovou a zkontrolované dozorčí radou dne 15.1.2009. /počet účetních položek pokladní kniha - 106, počet účetních položek BU- 389 Celkem 495 položek./ Za období od 1.4.2008 do 31.12.2008 došlo 565 e-mailů na které bylo nutno odpovědět. Ing. Dolejš informoval představenstvo, že administrativní agenda cechu MZS je velmi časově náročná. Od 1.4.2008 se organizovalo 7 jednodenních školeních, 1 dvoudenní školení, společenský večírek. Program jednání z dnešního zasedání předsednictva cechu je na 7 listech a obsahuje 52 bodů k projednání. Vyslovuje poděkování Sl. Císařové.

Byla předána objednávka na kontrolu, zpracování a podání daňového přiznání za rok 2008 cechu MZS. Dále „Plná moc“ k zpracování a podání přiznání k dani z příjmu za rok 2008, kterou Ing. Skořepová přijala. Plná moc bude zaslána na Finanční úřad Praha 10. Zpracování předpokládá Ing. Skořepová do konce 03/2009. Vzhledem k tomu, že jsme jediní, pro které zpracovává daňové přiznání pro neziskové organizace /musí studovat uvedené předpisy/, budeme zajišťovat kontrolu účetnictví pro rok 2009 jinou daňovou poradkyni. Metodicky může naše účetní Sl. Císařová využít telefonické poradenství a dotazů. Dále bylo dohodnuto možnost použití e-mailové adresy / [b.skorepova@tiskali.cz](mailto:b.skorepova@tiskali.cz) / pro členy cechu MZS. Člen cechu může zaslat dotaz v oblasti účetnictví a do 10 dní dostane odpověď - hodnocení této spolupráce se uskuteční k 31.12.2009. Účetnictví cechu MZS a počítač byl předán Ing. Skořepové k zpracování a kontrole. Počítač bude zaslán zpět v cca do konce 02/2009.

## 6. Stav financí a finanční záležitosti - schválení výdajových položek:

### Stav členské základny k 31.12.2008

Fyzické osoby	2 000,-Kč členský příspěvek	92 členů
	500,-Kč členský příspěvek/Hošková, Hojer /	2 členové
	0,-Kč členský příspěvek/čestný člen P. Říha /	1 člen
		.....
		95 členů
Právnícké osoby		24 členů
Celkem fyzické a právnícké osoby		119 členů

Všichni členové cechu MZS mají zaplacený členský příspěvek za rok 2008.  
Poznámka: 5 členů zaplatili členský příspěvek poslední den 30.12.2008.

Stav BU k 1. 1.2008	601 883,63Kč	pokladna k 1.1.2008	5 471,-Kč
Stav BU k 31.12.2008	688 906,66 Kč	pokladna k 31.12.2008	11 212,-Kč

- 613,-Kč náplň do tiskárny ze dne 30.10.2008
- 80,-Kč balicí papír ze dne 5.11.2008
- 9 620,-Kč hudební produkce Spol.večírek ze dne 8.11.2008
- 262,-Kč náplň do tiskárny ze dne 14.11.2008

- 10 706,-Kč náklady na školení v Brně dne 12.11.2008 „Nouzové otevírání zámků a automobilů“ dne 18.11.2008
- 20 000,-Kč DPP Sl. Císařová- zpracování podvojného účetnictví 2.pol.2008 ze dne 18.11.2008
- 335,-Kč mobil cech MZS 10-11/2008 ze dne 20.11.2008
- 323,-Kč poštovné samolepky s logem cechu ze dne 22.11.2008
- 10 000,-Kč hotovost z BU do pokladny ze dne 26.11.2008
- 10 000,-Kč DPP S.Císařová –zprac.podvojného účetnictví za rok 2008-doplatek ze dne 26.11.2008
- 572,-Kč tel,fax,internet 50% 11/2008 ze dne 28.11.2008
- 500,-Kč poštovné-známky ze dne 15.12.2008
- 1 118,-Kč poštovné,dobírky trička logem cechu ze dne 20.12.2008
- 6 444,-Kč úhrada trička s logem cechu ze dne 23.12.2008
- 508,-Kč tel,fax,internet 50% 12/2008 ze dne 30.12.2008

Dne 15.1.2009 v Brně provedla dozorčí rada kontrolu účetních dokladů za 01-12/2008.Nebylo zásadních připomínek.Dozorčí rada konstatovala,že účetnictví cechu MZS je v pořádku.

#### Výdaje od 1.1.2009

- 1 189,-Kč nákup tiskárny HP Despekt F 4180 ze dne 8.1.2009
- 702,-Kč náplň do faxu ze dne 12.1.2009
- 53,-Kč tužky ze dne 12.1.2009
- 625,-Kč náplň do tiskárny ze dne 15.1.2009
- 758,-Kč mobil cech MZS ze dne 16.1.2009
- 1 150,-Kč cestovné jednání v Horním Benešově ze dne 19.1.2009
- 506,- Kč tel.fax,internet 50% ze dne 22.1.2009
- 90,-Kč poštovné-faktury ze dne 24.1.2009
- 539,-Kč xero papír,lepidlo,fixy ze dne 26.1.2009
- 13 590,-Kč nákup PC Acer EX 5630 Z ze dne 26.1.2009
- 13 327,- Kč školení „Mech.a elektron.trezorové zámky“ v Brně dne 15.1.2009 Ing.Schwarz,Pan Urbanec,Ing.Dolejš.
- 17 233,- Kč školení „Mech. a elektor.trezorové zámky „ v Klecanech dne 22.1.2009 Ing. Schwarz,Pan Urbanec,Pan Gec.
- 2 357,-Kč Licence „Software-Pohoda“ ze dne 28.1.2009

#### Příjem od 1.1.2009

- 2 194,-Kč trička s logem cechu ze dne 5.1.2009
- 733,-Kč trička s logem cechu ze dne 6.1.2009
- 7 500,-Kč školení dne 15.1.2009 v Brně- trezory



- 200,-Kč samolepky s logem cechu ze dne 15.1.2009
- 1 500,-Kč školení dne 22.1.2009 v Klecanech – trezory
- 588,-Kč dobropis tel.fax,internet 50% ze dne 23.1.2009
- 479,-Kč dobropis tel,fax,internet 50% ze dne 23.1.2009

### **Představenstvo bere na vědomí a souhlasí:**

- Pozvánka z HK na „Klubové setkání“ téma-Kvalita v 11/2008 v Praze-informace.
- Návrh na školení „BOZP“ z firmy NAVY Corporation s.r.o. z Tišnova-od této firmy nebude školení organizováno. Pan Novotný navrhnul školení uskutečnit v 09-10/2009 v Brně-zašle emailem tel.kontakt a jméno přednášejícího.
- Trička s logem cechu MZS / 15 ks a 39 ks/.Termín celkové objednávky za cech k 30.4.2009 zajistí Sl.Císařová.
- SW pro podvojně účetnictví „POHODA“ v ceně 2 356,-Kč na rok 2009,bylo zakoupeno pro nový počítač.
- Pozvánka z HK na III. Mezinárodní finanční forum dne 9.12.2008 v TOP hotelu Praha-informace
- Zápis z jednání představenstva cechu MZS ze dne 7.11.2008 ve Vyškově, zaslán dne 20.11.2008-informace
- Vyrozumění o zápisu změn do Živnostenského rejstříku Cechu MZS Praha 10. Do statutárních orgánů byli zapsáni členové cechu od 11.6.1996,kteří již několik let nejsou členy cechu MZS.Od 1.3.2008 jsou statutárními orgány:  
Ing.Karel Dolejš – cechmistr  
Pan Václav Čapek – 1.zástupce cechmistra
- Pozvánka na školení ASSA ABLOY dne 27.11.2008 v Hotelu Lázně Zlín – Kostelec-informace.
- “Věštník“ časopis Společenstva uměleckých kovářů a zámečníků a kovářů-podkovářů Čech,Moravy a Slezska-informace.
- Zápis z jednání vedení firmy HOBES s.r.o. a zástupci cechu MZS konané dne 25.11.2008 v Horním Benešově-viz.samostatný zápis.
- Žádost o aktualizaci firemních údajů cechu MZS na [www.sluzby.cz](http://www.sluzby.cz)-informace.
- Všeob. pojistné podmínky jednotlivých pojišťoven.zaslány firmě TOKOZ a.s.-informace.
- Zpravodaj č.5/2008 umístěn na [www.cmzs.cz](http://www.cmzs.cz) pod heslem dne 1.12.2008
- Pozvánka na jednání s Poskými klíčníky dne 6.12.2008 v Katovicích cca 60 polských klíčníků.Setkání se zúčastnilo 6 členů cechu MZS.Velmi srdečné přivítání,tlumočeno pozvání na „Konvent 2009“ ve Varšavě ve dnech 15.-17.5.2009 v „Hotelu VICTORIA“,který organizuje Polští klíčníci.Od 13,00hod proběhlo školení,odpoledne společný oběd s přípitkem a s přáním hodně úspěchů do nového roku.Byla dohodnuta příhraniční spolupráce oblastním vedoucím polských klíčníků Panem Janusem Goreckim z Chorzowa

Ul.Graniczna 45, Tel.0322464698,0602/339524 a za cechu MZS Pan Marák Ivo z Opavy.Večer byla výstavka přípravků na nouzové otevírání zámků.

-Reklamní časopis firmy HOBES s.r.o. „EKOHOBES“ č.12/08 a č.1/2009-informace.Aktuální zajímavosti budou přetištěny do Zpravodaje.

-Výzva z HK na uspořádání XXI.sněmu HK v roce 2009-žádost o spolupráci-informace.

-Členství v technicko-normalizační komisi za cech MZS / ŽS/.Doplnění názvu komise a číslo.Za cech MZS se deleguje Ing.Koktan Petr.

-Z firmy HOBES s.r.o.- výprodej výrobků-nadnormativní zásoby.Od členů cechu MZS byl velmi dobrý ohlas,doporučuje se pokračovat i v roce 2009-2010.

-Návrh spolupráce s sdružením „AMBO“ v roce 2009 k aktuálním tématům v oboru mechanického zabezpečení –mechatronice-informace.Spolupráce bude upřesněna v 09-10/2009.

-Pozvánka na poradu s prezidentem a tajemníkem HK dne 13.1.2009 V Praze-informace.

-Zápis z HK ze zasedání „Rady pro ochranu majetku a osob“, které se konalo dne 12.11.2008 v Praze-informace.

-Přání k „Vánocům a nového roku 2009“ všem členům cechu MZS za představenstvo cechu-informace.

-Poděkování za spolupráci od HK prezidenta Ing.Kužela za rok 2008 a u příležitosti 15.výročí založení HK-informace.

-Dopis v anglickém jazyce na Euro Business Guide do společenství „ELF“ European Locksmith Federation o zaslání informací jaké jsou práva a povinnosti vyplývající z členství v ELF dne 30.12.2008-odpověď na dopis bude informována VH dne 23.5.2009 v Horním Benešově a VH rozhodne o členství v ELF.

-Vnitřní firemní předpisy “Mzdové a pracovní právní předpisy“-informace

-Poděkování za představenstvo cechu MZS všem členům cechu za blahopřání k novému roku 2009-informace

-Návrh „Akční plán HK na léta 2009-2010“ k připomínkám-informace

-Tísňové volání na tel. 112,156 a 158-informace.Představenstvo projednalo možnost informovat dopisem a sdělit jména a tel.čísla členů cechu,kteří profesionálně provádějí nouzové otevírání bytů a automobilů-24 hod v rámci svého bydliště.Pan Fráz připraví anketní lístky na VH dne 23.5.2009 v Horním Benešově.

-Zápis z jednání „MEZA“ asociace výrobců zámků a stavebního kování,konané dne 19.1.2009 v Horním Benešově.-viz.samostatný zápis.

-Návrh na grafické zpracování Zpravodaje č.2/2009 v úpravě „Velikonoce“ Hlavním obsahem Valná hromada dne 23.5.2009 v Horním Benešově ve firmě Hobes s.r.o.Termín vydání 30.4.2009.

-Pracovní schůzka s vedením firmy FAB s.r.o. v Rychnově dne 4.2.2009.Zápis zpracuje Ing.Vladík a doplní Ing.Dolejš o zápis s Ing.Skořepovou z Hradce Králové.

-Otevřený dopis Radovan Vedral z 13.8.2008 –pozdávka na jednání představenstva dne 6.2.2009 v Blučině u Vojkovic.Jednání se pan Vedral nezúčastnil.Firma zaslala písemnou žádost o ukončení členství v cechu k 1.1.2009.Představenstvo bere na vědomí.

-Návrh na odměnu Sl.Císařové za grafické zpracování Zpravodajů č.2,3,4,5/2008 formou DPP 5 000,-Kč jeden zpravodaj /poloviční finanční náklady /. Za Zpravodaje v roce 2007 bylo vyplaceno Ing.Bajerovi 10 000,-Kč jeden kus.Představenstvo souhlasí ve výši 5 000,-Kč jeden zpravodaj.Bylo hlasováno:Pan Marák se zdržel hlasování.

-Školení dne 15.1.2009 v Brně a dne 22.1.2009 v Klecanech „Mechanické a elektronické trezorové zámky“-vyhodnocení.Informace Ing.Schwarz,Pan Urbanec.Školení bylo hodnoceno jako velmi dobré s profesionálním výkladem.Zúčastnilo se celkem 10 osob v Brně.Přednášející: Ing.Dolejš, Ing.Schwarz,Pan Urbanec a odpoledne Pan Novotný.V Klecanech 11 osob.Přednášející:Ing.Schwarz,Pan Urbanec a Pan Gec z Trezor testu.

-Návrh na školení dne 14.3.2009 /sobota/ Hotel: „Formule“ v Havířově od 9,00hod ve spolupráci s Poskými klíčníky –Polskie stowarzyszenie licencownych kluczowych zastoupený Mgr.Ing.Jozefem Matyjasem „Přípravky k nouzovému otevírání zámků a autozámků“/produkce Německo,USA, Anglie,Izrael,Polsko a pod./Představenstvo souhlasí se školením.Všem členům cechu zaslat pozvánku a závaznou přihlášku.Školení uskutečnit podle zájmu členů min.10 osob.Účastnický poplatek: 2 800,-Kč.

-Návrh na školení dne 25.4.2009 /sobota/ v Brně ve firmě S-LOCKS s.r.o. Pan Patrik Baroch z firmy Witte Nejdek „Konstrukce autozámků koncernu VAG/Škoda,W,Audi aj./ a nouzové otevírání autozámků“ ve spolupráci s Panem Evženem Ivanovem,Sokolov-ukázka přípravků.Představenstvo souhlasí se školením.Všem členům zaslat pozvánku a závaznou přihlášku.Školení uskutečnit podle zájmu členů min 10 osob.Účastnický poplatek:1 500,-Kč.

-Pozvánka na „Evropský konvent 2009“.Ve dnech 15.-17.5.2009 se uskuteční ve Varšavě „Hotel VICTORIA“ setkání ELF-European Locksmith Federation. Firmy které budou reprezentovat své nejnovější výrobky např. Kaba,Mul.ti-lock,Abus,Silka,Istanbul elektronik Ahahar a pod.Projednat účast za představenstvo cechu MZS na 1 až 2 dny.Představenstvo souhlasí s účastí na „Konventu 2009“ ve Varšavě.Bude zaslán email všem členům cechu MZS, kdo má zájem se této akce zúčastnit.Dopravu osobním vozidlem zajistí Pan Mahdal 9 osob a Ing.Dolejš 7 osob.Dopravu zaplatí cech MZS, vstupné a nocležné si hradí účastník sám.

-Návrh na tradiční 7.Společenský večírek členů cechu MZS s manželkami ve Vyškově dne 6.11.2009 / pátek/ od 18,00 hod s programem-Hotel „Selský Dvůr“ Představenstvo souhlasí a pověřuje Ing.Meisnera organizačním zajištěním:  
18,00hod zahájení  
19,00hod teplá večeře-raut  
20,00hod hudba-tanec vč.kulturního programu a tomboly

23,00hod studená večeře

01,00hod ukončení

-Žádost členů cechu o nové „cechovní listy“-viz vzor.Představenstvo souhlasí s vytištěním nových „Cechovních listů“ a zajistí předání na VH dne 23.5.2009 v Horním Benešově.Úkol zajistí Sl.Císařová -119 ks

-Protokol o vyřazení staré tiskárny HP 2175-viz.stanovisko servisní opravny Ostrava.Představenstvo souhlasí s vyřazením.Podpisy na vyřazovacím protokolu 2 členové představenstva a 2 členové dozorčí rady.

Na zasedání představenstva dne 23.5.2009 v Horním Benešově se připraví vyřazovací protokol na počítač PC-Notebook ASUS M6722RB inventurní číslo 0104,zakoupený v roce 2004 v ceně 42 245,-Kč-připraví účetní Sl.Císařová.

-Ukončení členství v cechu MZS:Ing.Bajer – Brno k 30.6.2008,ABUS CZECH s.r.o. Praha k 1.1.2009 viz.e-mail ze dne 29.1.2009,AAA-záchr.tech.slужba s.r.o. Praha 8 k 30.6.2008 viz. e-mail.

-Přijetí nových členů:

Nové přihlášky Firma Servis Sokol s.r.o.-Broumov,Bulva Michal –Polička,Záviš Filip-Frýdek -Místek,Krov Jan-Humpolec,Sovák Jiří-Zubří Jmenovaní budou pozváni na VH, která se bude konat 23.5.2009 od 8,00hod exkurze a od 10,00hod zasedání VH v Horním Benešově.Dodatečně dnes na zasedání představenstva byla projednána přihláška firmy ASSA ABLOY Czech & Slovakia s.r.o. IČO 48535613 zastoupený Ing.Žarkovič Jovan- produktový/exportní/manažer ze dne 6.2.2009.Všem bude zaslána pozvánka na Valnou hromadu dne 23.5.2009 v Horním Benešově.

-Na www.cmzs.cz –umístění článek na „Podmínky k přijetí za člena cechu MZS“ Zpracovali:Ing.Dolejš,Čapek.Představenstvo souhlasí s upřesňujícími podmínkami k přijetí do řad členů cechu MZS.

-Zaslání loga cechu MZS firmě Rostex Vyškov s.r.o.pro použití do nového katalogu kování.Firma zašle článek do Zpravodaje.

-Pracovní schůzku s vedením firmy Komax s.r.o. v Opavě- Komárov .Termín upřesněn na den 5.3.2009 /čtvrtek/ od 10,00hod.Kdo má zájem z členů představenstva se tohoto jednání zúčastnit -volejte 603/434520.

-Pozvánka od HK na Pracovní debatu k „Liberalizaci obchodu a vnitřního trhu na den 3.-4.2.2009 v Praze-informace

-Nabídka firmy Avekom s.r.o. na dataprojektor v ceně 9 159,-Kč.Představenstvo souhlasí se zakoupením dataprojektoru.Využití na školeních.Zajistí Ing.Dolejš

-Informace účetní Sl.Císařové-zahájení zasílání faktur za členské příspěvky pro rok 2009-konečný termín zaplacení 31.3.2009

Práce na jednoduchém účetnictví za rok 2008.

## **7.Diskuze**

-Ing.Dolejš informoval představenstvo,že při 19 členném představenstvu je velký problém,abychom byli usnášející tzn.min 10 členů představenstva.

- Zastoupení výrobců /FAB,HOBES,ROSTEX,TKZ,KOMAS a pod./v předsednictvu cechu MZS-různé názory.
- Pozvánka člena předsednictva cechu Pan Fráze Petra na neformální setkání členů představenstva cechu MZS dne 21.4.2009 od 13,00hod u příležitosti stavebního veletrhu v Brně /stánek EVVA/.
- Ing.Dolejš informoval představenstvo,že po dohodě s předsedou dozorčí rady Ing.Koktanem se uskuteční setkání cechmistr a dozorčí rada v 03/2009 v Hranicích u Pana Plachého.Současně bylo dohodnuto, že doveze zpět od Pana Říhy archív cechu MZS.

#### **8.Příští zasedání představenstva cechu MZS.**

- Se uskuteční před Valnou hromadou dne 23.5.2009 v 8,00hod v zasedací místnosti firmy HOBES s.r.o u Pana Kuchaře v Horním Bněšově.
- Další zasedání představenstva v cca 09/2009
- Další zasedání představenstva dne 6.11.2009 ve Vyškově od 13,00hod u příležitosti tradičního 7. Společenského večírku ve Vyškově Hotel“ Selský Dvůr“ od 18,00hod.

Závěrem Ing.Dolejš poděkoval všem za spolupráci, účast a racionální přístup i přes odlišné názory.Dnešní jednání představenstva trvalo 5 hod./ od 17,00 do 22,00hod./

Ing.Dolejš Karel  
Cechmistr cechu MZS ČR

## Školení "Mechanické a elektronické trezorové zámky" dne 15.1.2009 v Brně a dne 22.1.2009 v Klecanech u Prahy.

Dne 15.1.2009 v Brně u firmy S-LOCKS s.r.o. se uskutečnilo školení "Mechanické a elektronické trezorové zámky". V úvodu účastníky přivítal cechmistr Ing. Dolejš a zahájil školení přednáškou - právní problematika k nouzovému otevírání trezorů. Školení pokračovalo přednáškou Ing. Schwarze a Pana Urbance o historii trezorových zámčích, mechanických zámčích, klíčové zámky, sejfové zámky, elektronické zámky, biometrické zámky, uzavírací zařízení trezorů a nejčastější závady. V odpoledních hodinách doplnil školení o informace k trezorovým zámčích Pan Novotný.

Dne 22.1.2009 se v Klecanech u firmy "Trezor test" uskutečnilo stejné školení "Mechanické a elektronické trezorové zámky" v počtu 11 členů cechu. Zde na stejné téma přednášeli Ing. Schwarz, Pan Urbanec a Pan Gec Pavel - technik firmy Trezor test. Obě školení měla profesionální průběh a to jak část teoretickou, tak i praktické ukázky trezorových zámků. Všichni účastníci obou školení obdrželi "Osvědčení" a CD s informacemi o trezorových zámčích.

Zájem členů cechu MZS o školení-zvyšování kvalifikace a vzdělání i v roce 2009, je dobrým předpokladem, že cech MZS se stane profesionálním společenstvím klíčníků a zámečníků.

**Napsáno:** 23.1.2009

**Jméno autora:** Ing. Dolejš Karel - cechmistr

# 5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk

## KONTROLNÍ CHECKLIST

### PRO VAŠI FIRMU

#### Pavel Řehulka

*Tento dokument je chráněný autorským zákonem a není povoleno jej dále jakkoliv šířit či rozmnožovat.  
Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 2*

#### Praktický pomocník, který vám pomůže odhalit unikající objednávky...

Většina z nás má při řízení firmy a obchodních aktivit pocit, že pracujeme natolik intenzivně, že už to ani více nejde.

Čas od času si ale uvědomíme, že právě tato zaneprázdněnost způsobuje, že jedněmi aktivitami sice další objednávky a peníze získáváme, opomíjením jiných je ale zase ztrácíme.

Cílem tohoto checklistu, tj. kontrolního seznamu, je těmto zbytečným ztrátám zabránit.

Odhalíte, v čem můžete vaše pracovníky dále zlepšovat.

Zjistíte, kde ve vaší firmě leží skrytá nebezpečí.

A ověříte si, zda postupujete při zvyšování prodeje správným směrem.

Celý checklist navazuje na minisérii článků "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk", které jste získali e-mailem a k dokonalému pochopení otázek je tedy nutné znát jejich obsah...

... jakmile ale otázky zodpovíte, sami uvidíte, na co se ve vaší firmě v následujících týdnech zaměřit.

Přeji vám úspěšné podnikání...

Pavel Řehulka

[www.PavelRehulka.cz](http://www.PavelRehulka.cz)

P.S. Pokud chcete poznat jednoduché, ale přitom "bezpracné" postupy pro zvyšování prodeje, na konci tohoto checklistu najdete ještě krátkou prezentaci nahrávky "Malé změny, velké výsledky: Jak drobnými

úpravami prodejních postupů dosáhnout ve vaší firmě překvapivě vysokého zvýšení tržeb a zisku", která

vám v tom pomůže.

*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 3*

#### Otázka č. 1 – Jak budujeme v zákazníkovi důvěru v naši firmu?

##### Jak upřímný je náš zájem?

Ano Ne

Je první kontakt s našimi zákazníky pozitivní a přátelský?

Působí zájem našich pracovníků upřímně?

Je z našich pracovníků cítit snaha pomoci?

Jsou naši pracovníci ochotní, i když má zákazník nestandardní požadavky?

Věnují naši pracovníci zákazníkovi při jednání 100% pozornost?

**Prezentujeme naši nabídku s přiměřeným nadšením?**

Používají naši pracovníci výrazy typu

"výborný, skvělý, vynikající, super, výtečný či dokonalý"

jen tam, kde si to výrobek skutečně zaslouží?

Cítí zákazníci z našeho pracovníka důvěru v nabízený produkt?

Působí naše nabídka na zákazníka pozitivně?

**Prozrazujeme i zápory naší nabídky?**

Vědí naši pracovníci, pro koho se naše produkty hodí... a pro koho ne?

Snaží se pracovníci nejdříve zjistit, jak bude zákazník produkt používat?

Sdělujeme zákazníkům pozitiva i negativa vybraného produktu/služby?

Upozorníme zákazníka v případě, že si vybral nevhodný produkt?

Máme pro tyto zákazníky alternativní nabídku?

.....

.....

.....

.....

*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 4*

**Otázka č. 2 – Co si to k nám vlastně zákazníci přicházejí koupit?**

K čemu používají zákazníci naše produkty/služby? Jak jim slouží?

.....

.....

.....

Jaké přínosy jim přinášejí?

.....

.....

.....

.....

Proč si tedy zákazníci skutečně kupují naše výrobky a služby?

.....

.....

.....

Ano Ne

Obsahuje titulek naší reklamy hlavní přínos produktu pro zákazníka?

Začínáme prodejní rozhovor zaměřením na užitek, který naše služba přináší?

Mluví naši prodejci o úsporách, které zákazníkovi využívání produktu přinese?

*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 5*

**Otázka č. 3 – Nezapomínáme na stávající zákazníky?**



Kolik nás stojí "získání důvěry" jednoho zákazníka?

.....

Jak udržujeme kontakt se stávajícími zákazníky?

.....

.....

Jak často se jim připomínáme?

.....

.....

Co jim můžeme nabídnout?

.....

.....

Jak je oslovíme?

.....

.....

Kdo to bude mít na starost?

.....

*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 6*

**Otázka č. 4 - Učíme naše pracovníky lépe prodávat?**

**S kolika zákazníky dnes každý den jednáme?**

= Celkový počet zákazníků denně (A): .....

**Kolik z nich si něco koupí?**

= Původní počet kupujících zákazníků denně (B): .....

**Jaká je naše prodejní úspěšnost?**

= Počet kupujících zákazníků (B) / celkový počet zákazníků (A) =

.....

**Kolik ze zákazníků, kteří dnes odcházejí bez nákupu, bychom mohli při zvýšeném úsilí přesvědčit k nákupu?**

= Počet "dodatečně získaných" kupujících (C): .....

**Na jakou poměrnou hodnotu by se nám tímto krokem zvýšily tržby?**

(při stejné průměrné hodnotě nákupu u všech zákazníků)

Počet dodatečně získaných zákazníků (C) + počet kupujících zákazníků (B)

Výpočet = \_\_\_\_\_ x 100

Počet kupujících zákazníků (B)

= ..... %

Ano Ne

Vědí naši lidé, jak zákazníka přivítat?

Umí navázat se zákazníkem vztah?

Dokáží rychle a přesvědčivě odpovědět na námítky?

- Předvídají otázky zákazníků?    
Máme jasně stanovené prodejní postupy?    
Kontrolujeme, zda je všichni dodržují?
- .....
- .....

*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 7*

### Otázka č. 5 - Máme systematický plán?

Ano Ne

- Vyhodnocujeme trvale úspěšnost našich prodejních akcí?    
Víme, proč nám tyto akce přinášejí největší úspěch?    
Opakujeme je pravidelně a zakoušíme další?    
Realizujeme každý den aktivity k získání nových zákazníků?    
Máme systematický plán pro kontaktování nových zákazníků?    
Víme, co dalšího nabídneme zákazníkům, kteří u nás koupí X?    
Máme systém, který tyto nabídky připraví?    
Určili jsme osobu, která to má na starost?    
Má tato osoba dostatečný rozpočet a čas na realizaci těchto kontaktů?

**Co musíme udělat, abychom od této chvíle o zákazníky nepřicházeli tím, že na ně zapomeneme... nebo že budeme pasivně čekat, až se na nás sami zase obrátí?**

.....

.....

.....

*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 8*

### **Jak drobnými úpravami toho, co ve firmě už děláte, zvýšit vaše tržby a zisk o překvapivě vysoké částky...**

(doplňková prezentace)

Slyšeli jste už větu, po jejímž vyslovení mnoho zákazníků okamžitě zvýší svou objednávku u vaší firmy na dvojnásobek?

Znáte postup, kterým upoutat pozornost i těch zákazníků, kteří dnes říkají "nechci se s vámi setkat, nemám zájem, nechci nic kupovat"?

A pomohlo by vám pomocí několik malých změn zvýšit tržby a zisk o 15 - 20 - 30 nebo více procent?

Určitě si v tuto chvíli říkáte, že to je nemožné.

Jak ale říkají lidé, kteří s návody Pavla Řehulky už pracují, jejich zkušenost to potvrzuje:

*"V obchodní činnosti naší firmy jsme zaznamenali první výsledky po 2 až 3 týdnech a za tři měsíce se náš obrat zvýšil asi o 20 %." Ing. Jiří Lingr*

*"Některé nápady pomohly našim zaměstnancům lépe pochopit potřeby našich zákazníků a tím k nim vylepšit svůj přístup. Konkrétně se to projevilo nárůstem počtu zákazníků o 15% ve sledovaném půlročním období. Nahrávku všem doporučuji, je to malá investice s „velkými“ následky."*

Vlastimil Štípek

*"Na všech programech od pana Řehulky se mi líbí právě to, že jsou jednoduché a srozumitelné a většina z nich nestojí ani žádné peníze." Radek Rybníkář, majitel firmy*

*"Váhajícím zájemcům o pořízení některého z výukových programů p. Řehulky doporučuji jejich pořízení.*

*Je to nejlevnější seminář, na kterém jsem kdy byl a navíc se ho můžou účastnit i ostatní zaměstnanci firmy*

*a to bezplatně, opakovaně a kdykoliv." Ing. Jaromír Tomšů, ředitel společnosti*  
*"Přestože není možné přesně vyčíslit přínos používání těchto postupů, zcela určitě nám některé z nápadů výrazně pomohly zvýšit prodej našich služeb. Podle mého odhadu se jedná o nárůst přibližně o 20 %." Pavel Rynt*

*"Nahrávku jsem nechala vyslechnout kolegy mající na starosti styk se zákazníky. Poté každý z nich stanovil 3 pravidla, která se zavázal dodržovat. Za tu dobu se navýšil obrát naší divize o 23 % a získali jsme řadu nových zákazníků, kteří oceňují kvalitu našich služeb a profesionální chování našich*

*zaměstnanců." Mgr. Lenka Schaeferová*

Odbornost doporučení Pavla Řehulky potvrzuje navíc i fakt, že je soudním znalcem pro oceňování firem.

A když jedno z největších nakladatelství manažerské literatury v ČR zvažuje, zda vydat na českém trhu

některou z cizojazyčných novinek z oblasti prodeje či marketingu, nejdříve ji posílají právě Pavlu Řehulkovi, aby ji posoudil.

### **Jak i ve vaší firmě využít metody, které ostatním zvýšily tržby a zisk o desítky procent**

Pavla Řehulku si najímají firmy z celé ČR, aby se podíval na jejich prodejní a marketingové aktivity nezaujatýma očima. Aby prozkoumal jejich prodejní postupy. A aby navrhl takové změny, které přinesou

zvýšení prodeje.

Tito klienti mu za jediný den konzultací platí až 50 000 Kč a to, že se jim to vyplatí, potvrzuje i fakt, že

*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 9*

dnes jeho postupy používá každá osmá významná firma a v praxi se jimi řídí celkem 43 000

pracovníků

po celé ČR.

Pro nedostatek času musí sice mnoho nových klientů odmítnout, přesto ale existuje způsob, jak dosáhnout, aby pomohl ke zvýšení prodeje i vaší firmě.

Abychom totiž pomohli i klientům, kteří si nemohou z časových či finančních důvodů dovolit osobní konzultaci, Pavel Řehulka připravil pro nové klienty speciální nahrávku, na které odhaluje nejen drobné

změny, které vedou ke zvýšení prodeje... ale bez jakýchkoliv zábran také vysvětluje svou

"nejúčinnější"

strategii pro trvalé zvyšování tržeb.

(Přesně tu, kterou používá, když se na něj obrátí klient, který potřebuje rychle zvýšit prodej, ale nemá přitom peníze na reklamu a už vůbec nechce trávit v práci další desítky hodin času navíc.)

Celá tato "virtuální konzultace" má formu audionahrávky na CD nazvané *"Malé změny, velké výsledky"*:

*Jak drobnými úpravami prodejních postupů dosáhnout ve vaší firmě překvapivě vysokého zvýšení tržeb a zisku".*

A Pavel Řehulka na ní osobně cca hodinu a půl popisuje:

- Proč je prodejním "tajemstvím" úspěšných firem jedna "drobnost"... a proč právě tato odlišnost ve skutečnosti způsobuje mnohonásobné rozdíly v prodejních výsledcích
- Kterou metodu pro zvýšení prodeje dnes ve vaší firmě přehlížíte a jak právě tímto postupem (který navíc nestojí ani korunu) zvýšit ze dne na den prodej o desítky či stovky tisíc korun
- Co je nejčastějším omylem pracovníků, kteří jednají se zákazníky... a proč vaši firmu tento rozšířený názor připravuje o peníze, které měli zákazníci připravené k útratě

Navíc také zjistíte:

- Jak změnou jediné aktivity zvýšit spokojenost zákazníků a navíc zvýšit tržby jako v uvedeném příkladu o 15-30 % (*a jak vám změna této aktivity pomůže zvýšit prodej přesto, že cena i kvalita vaší nabídky zůstane zcela totožná*)
- Jak vám tato metoda pomůže mnohdy zdvojnásobit útratu zákazníka a nebude vás to přitom stát ani o korunu navíc (a na konkrétních příkladech uslyšíte, že to není teorie, ale ověřená zkušenost)

· Proč je tato metoda mimořádně úspěšná, i když na ni bude reagovat jen malý podíl zákazníků  
(a na konkrétním příkladu z praxe uslyšíte, jak právě tento postup vydělává jednomu klientovi každý rok navíc 300 000 Kč... bez jakýchkoliv nákladů nebo časové investice)

Na dalším příkladu dále uslyšíte, jak můžete drobnými změnami dosáhnout zvýšení prodeje i tam, kde si

myslíte, že už pracujete na maximum a výsledky není možné dále zvyšovat.

(Tento příklad je skutečně fascinující: Zákazníci dotyčné firmy totiž původně nenechávali prodejce ani domluvit. A tvrdošijně opakovali "ne, nemám zájem". Teprve poté, co firma provedla jednu nepatrnou změnu - a její přesný popis uslyšíte - se zájem zákazníků zcela obrátil. A vyslovenou nabídku najednou

začala přijímat celá polovina oslovených!)

**Jak jednoduchými postupy ovlivnit,**

**aby na vaši nabídku reagovalo mnohem více zákazníků**

Pavel Řehulka dále popisuje:

· Jakou zásadní chybu dělají firmy, které v novinách zveřejňují inzeráty, nechávají si tisknout propagační letáky a rozesílají zákazníkům písemné nabídky (a proč právě nedodržení tohoto postupu  
*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 10*  
způsobuje, že budou z výsledků zklamáni i příště)

· Co je nejčastějším omylem většiny reklamních nabídek (a jak si zkontrolovat, zda se stejné chyby – která přímo odrazuje zákazníky od přečtení té vaší – vyvarovat i u vás)

· Tři konkrétní příklady toho, jak drobná změna reklamní nabídky přinesla jedné firmě o 50 % vyšší tržby (příklad A), další firmě zvýšila příjem o 90 % (příklad B) a v posledním případě přinesla o 250 % více peněz (příklad C), aniž by tyto firmy jakkoliv měnily cenu nebo strukturu nabídky  
Aby vám usnadnil sjednávání schůzek se zákazníky po telefonu, podrobně také popisuje postup, který obratem zvýší počet zákazníků, kteří se s vámi budou chtít sejit (a to i přesto, že doposud schůzky odmítali).

Na dalším fascinujícím příkladu uslyšíte, jak můžete změnou jednoho výrazu, který používáte při setkání

se zákazníkem, zvýšit prodej během téhož dne až o 16 % (a protože to zní neuvěřitelně, celý postup vám

ihned vysvětlí, odhalí důvody, proč funguje... a sami si jej budete chtít hned vyzkoušet).

A aby vám pomohl bojovat s konkurencí, ukáže vám také velmi účinný prodejní postup - slovo od slova - který je navíc pro vaši konkurenci "neviditelný" a vy jej tak můžete používat bez toho, aniž by

kdokoliv věděl, jak všechny ty zákazníky a jejich objednávky vlastně získáváte.

**Jak bez další práce proměnit tyto drobné změny v mnohonásobné zvýšení prodeje**

Jestliže v první části Pavel Řehulka ukazuje jednoduché změny, které vedou ke zvýšení prodeje o 5 - 10 - 15 a někdy i mnohem více procent, ve druhé části se dozvíte, jak tyto výsledky zvýšit ještě více.

Právě tato část je totiž na celé nahrávce nejcennější:

· Uslyšíte překvapivě jednoduchý postup, jak pouhými třemi změnami zvýšit vaše tržby o několik desítek procent (a není to překlep - příklady, které uslyšíte, to dokazují)

· Po vyslechnutí tohoto postupu se budete sami sebe ptát, proč jste na tuto jednoduchou a přitom účinnou strategii nepřišli dříve

· A dostanete podrobný návod - krok za krokem - jak celou strategii realizovat ve vaší firmě hned následující den

Jeden z klientů se vyjádřil, že měl pocit "jakoby mi někdo posvítil ve tmě baterkou". Jakmile totiž tyto postupy vyslechnete, pochopíte, že ke zvyšování prodeje stačí jen upravit to, co ve firmě už děláte:

- Žádná z metod, kterou popisuje, nevyžaduje velkou investici.

- Žádná nepožaduje nábor nových pracovníků.

- A žádná po vás ani nechce další desítky hodin úmorné námahy.

Uslyšíte hned několik příkladů, které zvýšily prodej o 10 - 15 - 30 a více procent. I kdyby ale přínos pro

vaši firmu byl třeba jen mizivých 5 %, pak firmě s pětimilionovým obratem odhalí tyto postupy dalších

250 000 Kč. A firmu s padesátimilionovým obratem v nich najde "nečekaných" 2 500 000 Kč. Podrobné odhalení těchto postupů ale přitom můžete získat jen za zlomek této hodnoty. Vzhledem k účinnosti těchto postupů by měl celý návod sice stát několik desítek tisíc korun, po omezenou dobu můžete ale celou sadu získat jen za 1.980 Kč. (Protože obdobnou částku přitom bez váhání zaplatíte např. za obyčejný toner do vaší tiskárny, není ani důvod s rozhodnutím otálet.) Protože tato doporučení získáte na CD, můžete je také předat všem vašim pracovníkům a postupně s jejich pomocí zdarma vyškolit další desítky či stovky lidí. A to i těch, kteří teprve nastoupí. (Jeden den

*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 11*

kvalitního školení vás standardně přijde na necelé tři tisíce korun a při deseti zaměstnancích tedy využitím této nahrávky ušetříte rovných 30 000 Kč).

### **Jak získat celou investici nazpět během několika dní**

Nahrávku můžete získat už dnes a pokud se navíc rozhodnete do 30 dnů od stažení tohoto checklistu, současně také získáte:

#### **Bonus č. 1 – Scénář "neviditelné" nabídky**

Tento scénář můžete použít při osobním jednání, při telefonování, při psaní dopisů anebo v e-mailech. Pokud je navíc nevyzradí samotní zákazníci, vaše postupy budou pro konkurenci "neviditelné". A vy tak můžete v klidu oslovovat jejich zákazníky... a postupně je přetahovat k sobě. Příprava takové nabídky profesionálem přijde i na 10 000 Kč a více. Vy ale doslovný text této nabídky získáte společně s celou nahrávkou jako bonus. A i kdybyste použili z celé sady jen tento scénář, vaše investice se vám okamžitě vrátí.

#### **Bonus č. 2 – Kontrolní dotazník prodejní argumentace**

Mnoho pracovníků si to sice neuvědomuje, ale nevědomky páchají při prodeji šokující chyby. Protože ale právě tyto chyby odrazují zákazníky od toho, aby u vás utratili další peníze, je nutné jim zabránit. Kontrolní dotazník, který v této sadě získáte, vám pomůže odhalit reakce vašich pracovníků v nejčastějších situacích. A jejich odpovědi vám prozradí, na co se při jejich zdokonalování zaměřit.

#### **Bonus č. 3 - Výpočtovou tabulku pro inspiraci vašich pracovníků**

Pozitivní dopady doporučených změn si můžete ověřit na číslech vaší firmy. Tato tabulka vám ukáže, o kolik peněz dnes nepoužíváním těchto postupů zbytečně přicházíte. Na vlastní oči se přesvědčíte, že tyto drobné změny skutečně zvyšují prodej. A právě tato tabulka vám pomůže inspirovat ostatní, aby se do uvedených změn pustili co nejdříve.

#### **Bonus č. 4 – Bonusový návod pro hladké zavedení změn**

Protože víme, že někteří lidé mají ze změn strach, s nahrávkou dostanete také bezpečnostní kód pro stažení dalšího bonusu, a to návodu „*Jak ve vaší firmě nastartovat změny, které přinesou zvýšení prodeje*“ v hodnotě 490 Kč. Pokud budete postupovat podle tohoto návodu, vaši pracovníci změny nejen přivítají, ale dokonce je budou sami prosazovat. Uvidí totiž, že se to vyplatí i jim samotným.

#### **Bonus č. 5 – Roční předplatné praktického newsletteru**

Po dobu následujících 12-ti měsíců navíc získáte každých 30 dní do vaší e-mailové schránky newsletter, ve kterém vám Pavel Řehulka připomene další praktické tipy pro zvyšování prodeje. (A jak to dělá např. jeden z klientů, můžete newslettery každý měsíc vytisknout jako inspiraci pro vaše pracovníky... a získat tak další pravidelné školení pro celou firmu.)

Pokud máte o tuto sbírku doporučení zájem, ale ptáte se, co můžete ztratit, odpověď je prostá: Nic. Pavel Řehulka jako jediný marketingový konzultant v ČR veřejně garantuje, že využití jeho nápadů a doporučení buď vydělá klientům alespoň dvojnásobek toho, co za jeho služby zaplatili... anebo za ně nemusí platit ani korunu.

A stejnou 12-ti měsíční „záruku účinnosti“ poskytuje i u této nahrávky:

*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 12*

#### **První záruka "účinnosti"**

*"Zaveďte do své každodenní praxe doporučení, které na nahrávce uslyšíte.*

*A pokud vám během následujících 12-ti měsíců nepomohou vydělat minimálně dvojnásobek toho, co jste za CD zaplatili, pošlete nám celou sadu nazpět... a my vám obratem vrátíme peníze."*

Protože ale tvrdíme, že dosáhnete zvýšení prodeje bez nákladných změn, garantujeme i tento příslib:

## Druhá záruka "minimálního úsilí"

"Postupy, které na nahrávce najdete vám přinesou zvýšení prodeje provedením malých úprav ve vaší firmě. K jejich realizaci nemusíte přijímat další pracovníky. Nemusíte investovat desítky tisíc do další reklamy. A nemusíte ani trávit v práci hodiny denně navíc. Realizace doporučených změn bude vyžadovat jen minimum dalšího času nebo peněz... jinak nám pošlete celou sadu nazpět a my vám vrátíme peníze."

Neriskujete tedy ani korunu... a navíc jste chráněni dvěma pevnými zárukami.

Protože je ale celá příležitost časově omezena, musíte se rozhodnout co nejdříve.

Nejlepší z vašich konkurentů se snaží zvyšovat prodej usilovnou prací. A na konci dne zákonitě padá vyčerpáním. Stejný anebo lepší výsledek přitom můžete dosáhnout i ve vaší firmě... s minimální námahou.

Tato nahrávka vám tyto jednoduché postupy odhalí. A zatímco ostatní budou i nadále nadávat na rostoucí

konkurenci, klesající marže a náročnější zákazníky, vy budete řešit přesně opačný problém: Jak zvládnout

rostoucí tržby a zisk.

Rozhodněte se získat tento nástroj na trvalé zvyšování prodeje ještě dnes a vyplňte následující objednávku. Celou sadu "Malé změny, velké výsledky" budete mít na stole už za 72 hodin. A všechny postupy tak můžete začít používat i ve vaší firmě.

Vyplňte a odešlete následující formulář ještě dnes...

*Kontrolní checklist "5 nebezpečných chyb, které vaši firmu připravují o další objednávky a zisk" © Pavel Řehulka str. 13*

## Expresní objednávka

### Praktické příklady, jak drobnými úpravami toho, co už děláte, dosáhnout nečekaného zvýšení tržeb...

ANO, chceme se dozvědět, jak nepatrnými změnami toho, co dnes už ve firmě děláme, dosáhnout vyšších tržeb. Na dobírku proto objednáváme CD s nahrávkou „**Malé změny, velké výsledky: Jak drobnými úpravami prodejních postupů dosáhnout ve vaší firmě překvapivě vysokého zvýšení tržeb a zisku**“. Protože objednávku posíláme do 30 dnů od stažení tohoto checklistu, ZDARMA získáme

také slíbené bonusy (zejména pak vzorový prodejní scénář) a zaplatíme pouze dotovanou cenu 1.980 Kč

+ 19% DPH a poštovné. Pokud nám využívání těchto metod nevydělá během následujících 12-ti měsíců

nejméně dvojnásobek toho, co jsme zaplatili, můžeme audioprogram vrátit a obdržíme své peníze nazpět.

Firma: .....

Jméno: .....

Funkce: .....

Ulice: .....

PSČ, místo: .....

DIČ: .....

E-mail: .....

Telefon: .....

Podpis: .....

Objednávku odešlete **faxem** na č. **585 436 025**,

poštou na adresu vydavatele České vzdělávací centrum, s.r.o.,

Rokycanova 20, 779 00 Olomouc nebo e-mailem na [objednavky@cvc.cz](mailto:objednavky@cvc.cz).

(Abyste získali i bonusy, nezapomeňte uvést, že reagujete na tuto konkrétní nabídku.)

Zdroj: [www.pavelrehulka.cz](http://www.pavelrehulka.cz)

Předtištěno se souhlasem p. Řehulky

## ***Konkurenční výhoda a mnohdy podmínka tendrů: certifikáty ISO***

***Požadavky na dodavatele jsou stále tvrdší  
Certifikované firmy chtějí rovnocenné partnery***

Hledání konkurenčních výhod je pro české firmy čím dál obtížnější. Stále víc se jich proto rozhoduje pro zavedení a certifikaci integrovaného systému managementu podle norem ISO. Často je to i podmínka vyhlašovaných tendrů.

Získaný certifikát dokládá, že procesy ve firmě odpovídají mezinárodním standardům. To může posloužit budoucím firemním zákazníkům jako vodítko při výběru obchodního partnera. Stále častěji také velcí výrobci sami držitelé certifikátů, vyžadují certifikaci i u svých subdodavatelů.

„Jedním z hlavních důvodů, proč zavést systémy managementu, je definování, popsání, plánování a řízení procesů, které v organizaci probíhají, včetně vyhodnocení rizik, jejich řízení a preventivního snižování dopadů na kvalitu, ochranu životního prostředí nebo bezpečnost informací“ vysvětluje Jan Chyba, ředitel divize Certifikace systém managementu a služeb ze společnosti SGS Czech Republic.

### **Úspora času i nákladů**

„V neposlední řadě pak jde o zlepšení postavení organizace na trhu a zlepšení její image. Zavedení systému managementu, pokud je provedeno kvalitně, přináší také úsporu času a hlavně nákladů,“ dodává Chyba. Normy ISO jsou jednotné mezinárodní normy, které mají stejné znění a stejnou platnost ve všech státech, jež se rozhodly je akceptovat. Jejich vytvářením se zabývá Mezinárodní organizace pro normalizaci.

Jan Chyba upozorňuje, že cesta k získání certifikátu je náročná a vyžaduje spolupráci všech pracovníků organizace. Prvním předpokladem je plná podpora vrcholového managementu.

Normy přesně vymezují body, které musí společnost k certifikaci splnit a vyřešit. Bez této podpory j celý proces odsouzen k neúspěchu. Společnost pak musí provést analýzu rizik, přijmout politiku, cíle a programy společnosti, vytvořit společné postupy a provést řadu dalších kroků.

Systém managementu jakosti je možné zavést s využitím vlastních zaměstnanců, externích poradců nebo kombinací obou možností.

### **Odděleně nebo integrovaně?**

Firmy usilující o certifikát často hledají odpověď na otázku, zda zavádět systémy odděleně, nebo integrovaně.

Podle odborníků je jednoznačně vhodnější tzv. integrovaný systém, protože všechny normy, podle kterých se systémy zavádějí a následně certifikují, mají řadu společných rysů. Tím se nabízí možnost systémy vzájemně propojit.

Integrovaný systém provádí obvykle jeden tým auditorů podle postupů certifikace volených systémů. Posuzování se provádí souběžně. Hlavní výhodou je tedy úspora času i peněz a také celkové zjednodušení a zefektivnění oproti samostatným systémům.

### **Audit střídá audit**

Okamžikem certifikace či předáním certifikátu, ale organizace nezačne automaticky efektivně fungovat a zlepšovat se. Efektivní a účinné uplatnění systémů řízení je proces, který je dlouhodobý.

Získaný certifikát platí tři roky. To, ale neznamená, že by provedením certifikačního auditu činnost certifikační společnosti skončila. Dál se provádějí roční dohledové audity. Po třech letech musí proběhnout tzv. recertifikační audit a v ročních intervalech se pak znovu opakují roční dohledové audity. Tak je zajištěno, že společnost dodržuje jeden ze základních principů zavádění systémů, tedy neustálé zlepšování.

### **Přehled vybraných mezinárodní norem ISO**

■ ISO 90001	Systém managementu jakosti
■ ISO 13485	Systém managementu jakosti pro oblast zdravot. prostředků
■ ISO 14001	Systém environmentálního managementu
■ ISO 20000	Management služeb informačních technologií
■ ISO 22000	Systém managementu bezpečnosti potravin
■ ISO 27001	Systém managementu bezpečnosti informací
■ ISO/TS 16949	Systém managementu jakosti v automobilovém průmyslu

### **Nejvýznamnější normy**

Norma ISO 9001 řeší systém managementu kvality procesním přístupem. Uplatnění tohoto přístupu je základní nutností u všech organizací, které mají systém zaveden a následně certifikován. Mezi základní požadavky patří i neustálé zlepšování a spokojenost zákazníka.

Základním záměrem normy ISO 14001 je podpora ochrany životního prostředí a prevence znečišťování.

Norma nestanovuje žádné absolutní požadavky na environmentální chování organizace, klade však důraz na dodržování legislativních požadavků týkajících se jednotlivých složek životního prostředí. Základem je identifikace všech možných aspektů, které mají vliv na životní prostředí. Organizace sama si pak může vyhodnotit, čím nejvíce životní prostředí zatěžuje, a hledat vhodné metody k postupnému snižování dopadů do životního prostředí.

Norma ISO 27001 řeší osvědčeným způsobem bezpečnosti informací s cílem řídit rizika s touto problematikou související, ať už se jedná o technologie, nebo prostory. Norma prosazuje procesní přístup a je plně kompatibilní s ostatními systémy, lze ji proto certifikovat i integrovaně.

### **Časové nároky**

- I u malých firem je nutné počítat s časovým rozsahem zavádění minimálně půl roku.
- Systému managementu je nutné věnovat se průběžně neustále jej zlepšovat.
- Minimálně 1x za půl roku je třeba provádět interní audity a 1x za rok přezkoumat celý systém managementu jakosti.
- 1-2x ročně by měly probíhat kontrolní audity certifikačního orgánu.



## **Na co si dát pozor**

Není vhodné zavádění uspěchat, i když certifikát potřebujete rychle. Nenaletěte proto poradcům, kteří vám slíbí zpracování dokumentace a zajištění certifikace do 1-2 měsíců. Za takovou dobu se dá jen velmi těžko pochopit, o čem systém řízení jakosti vlastně je, a je velmi těžké si jej skutečně osvojit.

Je-li nutné informovat své zákazníky o zavádění systému řízení jakosti (např. systém managementu je nutné mít pro výběrové řízení), nechte si poradenskou nebo certifikační společnost vystavit potvrzení, že systém zavádíte.

Zdroj: Právo 29.12. 2008.

Více informací na [www.info-iso.cz](http://www.info-iso.cz)

# Zajímavosti

Několik fotografií provozovny po rekonstrukci firmy Ptáčník Jiří z Kroměříže



## **MEZINÁRODNÍ VELETRH KOROZIVZDORNÝCH OCELÍ, BRNO 2009**

Ve dnech 7.-9.4. 2009 se v Brně uskuteční 5. ročník mezinárodního veletrhu korozivzdorných ocelí – pavilon B

## **STAVEBNÍ VELETRH BRNO 2009**

Ve dnech 21.-25.4 2009 se uskuteční stavební veletrh v oboru bezpečnosti a zabezpečovací techniky, ochrany objektu, nové technologie a systémy – pavilon Y

## **INCHEBA EXPO Bratislava 2009**

Ve dnech 19-21.5 2009 se v Bratislavě uskuteční 5. ročník mezinárodního veletrhu policejní, zabezpečení, hasičské a záchranné techniky.

Uzávěrka tisku 8.2. 2009

Zpracovali: Ing. Dolejš, sl. E. Císařová

# Historie

- 1 -

## PŘEDSTAVENSTVO cechu CMZS:

\*\*\*\*\*

**Cechmistr** = JUDr. Pavel B L A Ž E K  
RENEZANCE s.r.o. Praha  
tel/fax 02/739081

**1. zástupce** = Ing. Petr D E D E K  
DEPEKALK Praha  
tel/fax 02/551544

**2. zástupce** = Jiří N Ě M E C  
ZÁMEČNICTVÍ Kolín  
tel 0321/25844

**tajemník** = Oldřich Ř Í H A  
RENEDEZA s.r.o. Praha  
tel/fax 02/24211316

**hospodář** = Josef R A D L A  
TREXEXPRES Praha  
tel/fax 02/755428

**členové** = Jindřich T R E U M A N  
F&T Praha  
tel 02/3015709

Vladimír F U L Í N  
EVVA s.r.o. Praha  
tel 02/5358151

Jaromír U R B A N E C  
Klíče-Zámky-Trezory Ostrava  
tel 069/235241

Ing. Karel D O L E J Š  
IDK Havířov  
tel/fax 06994/35084

Ing. Karel M A R Y Š K O  
VAMA Jablonec nad Nisou  
tel/fax 0428/29020

Jiří B L A Ž E K  
důchodce Praha  
tel/fax 02/739081



Dále bylo odsouhlaseno:

- přijmutí administrativní síly na částečný úvazek, pro zkvalitnění a urychlení práce cechu (jako jediné východisko ze skutečnosti nedostatku volného času členů cechu pro administrativu a organizaci CMZS, neboť jsou plně zatíženi vedením svých firem);
- vstup do evropské federace zámkařů ELF;
- výše členského příspěvku cechu pro rok 1995 ve výši 1500 Kč.

V bohaté diskuzi hovořili účastníci valné hromady o problémech profese a zabezpečování dodávek polotovarů klíčů. K problematice prevence a spolupráce s kriminální policií se vyjádřil ing. Ladislav Toms z Policejního prezidia Policie ČR, k dodávkám polotovarů zástupce firmy FAB p. Novotný.

Z diskuze a zájmu účastníků valné hromady vyplynuly další úkoly pro předsednictvo CMZS:

- a) zajistit odborné školení zámkařů
- b) zajistit exkurze do výrobních podniků
- c) připravit návrh nových stanov CMZS
- d) zvyšovat informovanost členů cechu.

### Zpráva p. Rady o hospodaření cechu za uplynulé období.

<b>Příjmy</b> = členské příspěvky,	<b>44.043,90 Kč</b>
poplatky za cechovní listy,	
pokladní zůstatek	
<b>Výdaje</b> = správní poplatky,	<b>22.815,40 Kč</b>
výdaje za cechovní listy	
<b>Zůstatek</b> = (k 24.6.1995)	<b>21.228,50 Kč</b>