

Nové servisní středisko Adast Systems

Adast Systems od začátku listopadu rozšířil své působení v oblasti poskytování servisu čerpacích stanic do středních Čech a navázal tak na předchozí krok z června letošního roku, kdy bylo založeno obchodně-servisní středisko na severní Moravě v Českém Těšíně.

V rámci rozvoje obchodních aktivit v České republice je v Adastu již delší dobu vidět snaha o rozšíření nabídky servisu čerpacích stanic. Jednou z podmínek ovšem zůstává být blízko k zákazníkovi. „Ačkoliv máme svého obchodního zástupce v severních Čechách, bylo a je naším zájmem poskytovat služby vlastními silami na celém území ČR. Přitom oblast středních a jižních Čech zůstávala stále nepokrytá. Otevřením střediska v Praze jsme tak vytvořili výbornou startovací pozici pro poskytování servisních služeb v celých Čechách,“ uvedl ředitel společnosti David Kotajný. Tímto krokem sleduje Adast Systems zejména zajištění flexibility a rychlosti poskytování servisních služeb, a to zejména v těchto oblastech:

- záruční a pozáruční servis spodní i horní technologie veřejných i neveřejných čerpacích stanic a jejich jednotlivých částí, včetně řídicích systémů
- běžný servis jednotlivých zařízení čerpacích stanic ve lhůtách dohodnutých s provozovatelem
- dodávka a instalace náhradních dílů pro jednotlivé komponenty čerpací

stanice, mimo jiné pro výdejní stojany Adast, hladinoměry, kompresory a vysavače Adast Boy, elektroinstalace a další

- havarijní servisní zásahy
- revizní činnost a odborné kontroly jednotlivých zařízení čerpacích stanic dle ČSN 65 0202 a ČSN 65 0201
- servisní činnost řídicích systémů veřejných i neveřejných čerpacích stanic
- kontrola účinnosti zpětného odvodu par výdejních stojanů
- revize protiexplozivních pojistek
- dodávky a montáž technologických zařízení a stavební části čerpacích stanic a technologie skladování PHL

Obchodně-servisní středisko se bude zabývat nejen těmito činnostmi, ale i prodejem výrobků a náhradních dílů Adast Systems. Servisní činnost bude prováděna zkušenými zaměstnanci, kteří dříve pracovali pod hlavičkou firmy Semont. „To považujeme za velkou devizu z hlediska náběhové křivky a věříme, že tak získáme rychle i důvěru v naše služby od zákazníků v této geografické oblasti,“ dodal David Kotajný.

Servisní středisko Adastu naleznete na adrese Praha-Dolní Měcholupy, Kutnohorská 225/76 u čerpací stanice TankOno.

Kontaktovat nás můžete přes centrální dispečink v Adamově, hot line: 737 217 731 nebo přímo v Praze u Karla Vávříka na tel. 602 440 440.

ÚVODNÍK



Vážení čtenáři,

letošní rok plný změn (alespoň v naší společnosti) se chýlí ke konci. Rok 2008 byl pro Adast Systems především rokem ve znamení mnoha výstav, rokem, kdy došlo ke změně názvu a vizuální identity, ale i rokem, kdy se většina trhů dotkla ekonomické události ze Spojených států, se kterými všichni statečně zápolíme.

Brzy nastane čas vánoční, čas bilancování a předsevzetí do dalšího roku. Doba svátků by ale měla být pro všechny z nás především obdobím odpočinku, chvílemi strávenými s našimi blízkými, na které dost často v průběhu pracovního roku zapomínáme a nevěnujeme jim tolik času, kolik bychom si přáli. Vánoce by měly být dobou, kdy nabere síly a zotavíme tělo, mysl i duši tak, abychom se v lednu mohli postavit s úsměvem a plní sil novým výzvám, jež nás čekají.

Rád bych touto cestou popřál vám všem, našim zákazníkům, partnerům a kolegům z Adast Systems, kteří jste si našli čas nahlédnout do našeho zpravodaje, mnoho zdraví, štěstí a osobních i pracovních úspěchů v roce 2009.

Ing. David Kotajný, MBA,
předseda představenstva



Adast Systems na PETROL summitu 08

Po úspěchu loňského prvního ročníku setkání odborné veřejnosti z oblasti využití, skladování a výdeje paliv pro pohon vozidel se letos uskutečnil druhý ročník této akce pod názvem PETROL summit 08. Setkání bylo určeno jak pro provozovatele a nájemce čerpacích stanic, tak i pro odborníky z oblasti provozu čerpacích stanic, výrobce výdejních zařízení a dalších systémů, které se zřizováním čerpacích stanic souvisí. Kromě těchto nosných oborů se akce účastnili i odborníci z dalších oblastí služeb, jako je mytí automobilů nebo gastroslužeb.

Společnost Adast Systems se PETROL summitu 08 zúčastnila nejen formou prezentace na vlastním stánku, ale i přítomností top managementu a dalších pracovníků. U prezentace značky Adast zaujala provozovatele čerpacích stanic především vizualizace stavebnicových čerpacích stanic. Adast Systems přitom nabízí jejich komplexní výstavbu v optimalizovaných nákladech včetně engineeringu. Odborníky byl rovněž pozitivně hodnocen trend Adastu směrem k výdeji biopaliv. Firma je se svými výrobky v současné době již připravena na jejich využití v autodopravě. Výrobky značky Adast mohou v současné době vydávat rostlinné oleje, palivo E 85, zemní plyn (CNG) a rovněž stále populárnější AdBlue.

Kromě prezentace značky Adast na stánku a účasti na zajímavých přednáškách v rámci konference byla rovněž důležitá řada osobních jednání s vrcholovými představiteli zúčastněných firem. Tato setkání přináší nové možnosti a upřesňují trendy v oboru, a byla ze strany účastníků pozitivně hodnocena.

Celkový dojem z PETROL summitu potvrzuje nastoupený směr společnosti Adast Systems v oblasti vývoje nových výrobků. Adast Systems sleduje trendy v oblasti nových druhů pohonných hmot a je připraven pokrývat potřeby trhu při skladování a výdeji pohonných hmot. Rovněž se potvrzuje trend k zajištění komplexních služeb v oblasti výstavby, případně rekonstrukce čerpacích stanic.

AUTOKOMPLEX 2008

Společnost Adast Systems se koncem října opět zúčastnila výstavy AUTOKOMPLEX 2008, která se každoročně koná v Moskvě. Značku Adast letos reprezentovali obchodní ředitel ing. Ivo Vašek, technický ředitel ing. Pavel Pokorný a obchodní manažer ing. Pavel Bazgier. Na výstavě, která je považována za nejdůležitější v oboru čerpací techniky ve východní Evropě, nemívá Adast Systems vlastní stánek, ale participuje na stánku svého obchodního zástupce pro oblast Ruska, firmy AMT Inženýring. Ruská federace je obrovský trh co do velikosti i objemu prodeje. Pokud chce jakákoliv firma na tomto trhu úspěšně působit, je nutné se zde kvalitně prezentovat.

Využili jsme příležitosti a položili několik dotazů ing. Ivo Vaškovi, obchodnímu řediteli Adast Systems.

Jak hodnotíte letošní výstavu?

Pro mě to byla první účast na této výstavě, proto nemohu srovnávat s minulými ročníky. Mám však zato, že tato výstava je po Frankfurtu druhá nejvýznamnější, alespoň pro naši firmu. Máme totiž v Ruské federaci našeho nejvýznamnějšího zákazníka, a pokud jde o export, prodáváme nejvíce právě do zemí východní Evropy. Proto je nezbytné, abychom se této výstavě účastnili, i když ne třeba jako samostatný vystavovatel. Naše expozice na stánku AMT působila velmi důstojně jak z hlediska velikosti a umístění, tak i exponátů a personálního obsazení. Partneri zvládli výstavu po organizační stránce na jedničku. Naše produkce však byla k vidění např. i na stánku firmy NARA, místního výrobce výdejních stojanů, který představil svoje výdejní stojany s hydraulikou Adast. Tyto výdejní stojany se těšily velkému zájmu návštěvníků výstavy.

Jaký vidíte přínos výstavy pro samotný Adast Systems?

Přínos výstavy pro naši firmu je hlavně v tom, že se prezentujeme, dáváme najevo příslušnost k odvětví i to, že v podmínkách tržní ekonomiky a rozvinuté konkurence si držíme svůj podíl na trhu. Účast navíc potvrzuje to, že „žijeme“ a fungujeme. Letos je to těžší o to více, že všichni výrobci jsou více, či méně ovlivněni současnou světovou finanční a ekonomickou krizí. Navíc jsme poprvé představili nový název, barvy a logo Adast Systems. Kromě toho jsme vedli několik důležitých jednání.

Jaký byl ohlas na návrat značky Adast do názvu firmy?

Vesměs pozitivní. Všichni partneři, se kterými jsme jednali, tento krok velmi uvítali, protože dle jejich slov nás



v podstatě nikdy nepřestali vnímat jako Adast. Adamov – Systems bylo pro ně nové, jakési uměle vytvořené jméno, které se na rozdíl od Adastu nikdy nevylo do jejich paměti. Z tohoto hlediska vidím přejmenování naší firmy jako velmi pozitivní krok. V Rusku se nám potvrdilo to, co jsme slyšeli již o několik týdnů dříve ve Frankfurtu – že Adast je tradiční a zavedená značka.

Zmínili jste také důležitá jednání. O jaká šlo?

Ačkoliv máme v Rusku exkluzivního obchodního zástupce, musíme hledat další odbytiště pro naše výrobky. Současná světová ekonomická a finanční krize se negativně odráží na objemu prodeje všech exportně orientovaných firem. To se společně s posilující korunou vůči euro projevuje v tom, že vývoj tržeb není takový, jaký jsme plánovali koncem loňského roku. Proto, samozřejmě v součinnosti s naším partnerem, hledáme cesty, jak tyto ztráty co nejvíce snížit. Jednou z možností by se mohly stát dodávky do velké sítě čerpacích stanic. Z toho důvodu jsme během návštěvy v Moskvě například uskutečnili prezentaci na LUKOIL. Kromě ruských partnerů jsme na výstavě jednali rovněž s některými ukrajinskými a běloruskými firmami.

Co je dle vašeho názoru nezbytné k tomu, aby firma Adast Systems úspěšně prodávala do Ruska?

Kromě poměru cena versus užitná hodnota je u výrobku nutné přidat i něco navíc. Tím se rozumí například krátké dodací podmínky, fungující záruční a pozáruční servis, zásoba náhradních dílů, organizace pravidelných technických školení, kvalitní prezentace firmy atd. Naše firma má v Rusku i obchodní zastoupení v podobě vlastní kanceláře, která je připravena řešit operativní záležitosti přímo na místě. Kvalitním zázemím dáváme najevo, že si našich partnerů vážíme. Místní lidé preferují osobní jednání. Rusko bylo, je a vždy bude významným a specifickým trhem. Pro společnost Adast Systems to platí dvojnásob, protože má v Rusku největší odbytiště již z dob bývalého socialistického bloku, kdy bylo v rámci tehdejšího RVHP majoritním dodavatelem výdejních stojanů. Tento trh pro nás bude nejdůležitějším odbytištěm i v budoucnu.

Jak na nižší spotřebu PHM (2. část)

V minulém díle našeho seriálu o jízdě s nižší spotřebou jsme se zaměřili především na techniku jízdy. Dnes si představíme spíše technické aspekty této problematiky.

Dobří pomocníci – GPS a palubní počítač

Vývoj nových technologií přinesl řidičům i dobré pomocníky, které můžeme při pokusech o snížení spotřeby paliva s úspěchem využít. Ovlivnit spotřebu můžete již důsledným naplánováním trasy. To samozřejmě platí pouze u delších tras – ve městech a na krátké vzdálenosti si naplánováním mnoho úspor nezajistíte. Přesto používání navigace patří k dobrým pomocníkům. Nezapomínejte ale, že nejkratší trasa nemusí být vždy ta nejekonomičtější. Také neočekávané uzavírky a objížďky dokážou se spotřebou pěkně „zamávat“. Je tedy potřeba při plánování cesty myslet i na tyto neočekávané události a využít některých zdrojů, které poskytují přehled o dopravní situaci. Plánujete-li cestu po naší nevytíženější dálnici D1, stává se z možnosti nutnost.



Dalším vhodným pomocníkem v boji s vyšší spotřebou je palubní počítač. Ne že by byl sám schopen spotřebu paliva aktivně ovlivnit, ale dokáže řidiče k ekonomické jízdě vychovávat. Téměř všechny přístroje tohoto druhu umožňují zobrazovat spotřebu PHM, a to jak okamžitou (aktuální), tak i spotřebu průměrnou. A bývají to zajímavá čísla. Zvláště když se vám okamžitá spotřeba při rozjíždění stabilizuje někde na dvojciferné hodnotě začínající dvojkou nebo i vyšším číslem. Většinu řidičů tento pohled donutí „hladit“ plynový pedál o něco méně, než jsou zvyklí, a tím i šetřit drahocenné palivo.

Některé palubní počítače však dokážou zobrazovat mnohem víc důležitých údajů. Patří mezi ně například přepočítání spotřeby na jízdní náklady (musíte ovšem zadat cenu za litr paliva)

a velmi zajímavá informace o dojezdové vzdálenosti, kterou můžete s palivem, jež máte v nádrži, a při průměrné spotřebě paliva za posledních 50 kilometrů ještě urazit. Jestli si myslíte, že tyto informace nejsou schopny spotřebu paliva ovlivnit, mýlíte se. I na řidiče působí nejrůznější psychologické faktory a právě zobrazená vysoká průměrná spotřeba paliva je jedním z těch nejtíravějších.

Firmám pomůže sledování automobilů

To, že zvyšování spotřeby ve firmách může být zapříčiněno i nedodržováním jízdní trasy, popřípadě jízdami, pro něž si zaměstnanci firemní automobil „půjčí“, je jasné všem firemním subjektům, které vozový park provozují. V současné době mají manažeři těchto podniků poměrně široké možnosti, jak černým jízdám zabránit. Jedná se o systémy sledování vozidel, které byly původně určeny pro zabezpečení automobilů. Tyto systémy však postupným rozšiřováním umožňují i sledování trasy a dokážou samozřejmě vozidlo lokalizovat.

Skládají se z jednotky GSM, modulu GPS, antény GPS a softwaru, s jehož pomocí lze auto sledovat. Většinu zařízení je možno doplnit o terminál v podobě PDA s nahranými mapovými podklady a využívat je pro navigaci. Nejde ale jen o „pouhé“ sledování vozidel. Systém dokáže takto získaná data analyzovat a výsledky pak mohou firmy využít pro optimalizaci pravidelných tras. Systém pomáhá i řidičům, kterým může například automaticky vytvářet knihu jízd.

Snižit odpor znamená ušetřit

Jak vyplynulo z předchozích řádků, správná technika jízdy znamená nejlepší způsob, jak ušetřit nemalé množství paliva. Nesmíme ale zapomínat, že existují i další způsoby, které k tomuto cíli přispívají nemalou měrou. O snížení odporu u automobilu jsme se už také zmiňovali. Pravděpodobně jen málo z vás si dokáže představit, jak takového snížení odporu dosáhnout. Není to žádná alchymie. Stačí jen dodržovat obecně platná pravidla a doporučení výrobce.

Správně nahuštěná pneumatika je základ

Základním faktorem, který ovlivňuje spotřebu paliva, je odpor valení, jenž je vyvoláván deformací pneumatiky za jízdy. Tento odpor závisí na mnoha skutečnostech, jako je hmotnost vozidla, kvalita pneumatik a v neposlední řadě na jejich nahuštění. Podhuštěné i výrazně přehuštěné pneumatiky mají



vyšší valivý odpor, a tím se také podílejí na zvýšení spotřeby (a to nemluvíme o bezpečnostním hledisku). Zvýšený valivý odpor je vyvolán deformací pneumatiky při jejím špatném nahuštění. Obecně platí, že mírné přehuštění i podhuštění pneumatik snižuje jejich životnost a jízdní komfort. Mírně podhuštěná pneumatika má však i výrazný vliv na ekonomiku jízdy – pokles tlaku o 0,1 baru zvyšuje spotřebu až o 5 procent. Na to, jaký valivý odpor bude muset automobil při přenosu výkonu na silnici překonávat, mají samozřejmě svůj vliv i další faktory: kvalita použitých pneumatik a v neposlední řadě jejich konstrukce.

Pneumatiky s nižším profilovým číslem (poměr výšky pneumatiky k její šířce) a užší šířkou běhounu vyvolávají i nižší valivý odpor a méně se zahřívají (v závislosti na nahuštění). Je to dáno jejich menší deformací při jízdě.

I když mají pneumatiky vliv na spotřebu, nemůžete jejich rozměry ovlivnit – jsou dány výrobcem vozidla.

Ovlivnit však můžete jejich kvalitu. V žádném případě se totiž nevyplatí levné nekvalitní pneumatiky. Ty mají nejen horší jízdní vlastnosti a životnost, ale i jejich vliv na spotřebu paliva je větší. Některé prameny uvádějí, že kvalitní pneumatiky dokážou za dobu své životnosti ušetřit až 100 litrů pohonných hmot. Při dnešní ceně benzínu a nafty se tak jednoznačně smazává cenový rozdíl (jejich vyšší cena) ve srovnání s nekvalitními a levnými gumami.

Na spotřebu má samozřejmě vliv i typ pneumatik, tedy letní a zimní. Obecně platí, že zimní pneumatiky mají vyšší valivý odpor (je dán jejich konstrukcí a použitou směsí). Jejich používání při vyšších teplotách má tedy vliv nejen na jejich životnost, ale také na spotřebu paliva.



Pokračování příště...

AUTOSHOW 2008

V době konání letošního 14. ročníku mezinárodní výstavy AUTOSHOW 2008 v Praze, kde byly kromě osobních vozů prezentovány i ekologické technologie pohonu, zejména pohon na zemní plyn, proběhl další ročník odborného semináře na téma „Jezdíme na zemní plyn. Provoz CNG vozidel“.

Na semináři, který proběhl 9. října, 2008 tradičně v konferenčních prostorách Parkhotelu v Praze, vystoupili s odbornými prezentacemi zástupci jedenácti společností.

Po zahájení semináře, kdy byly shrnuty dosavadní aktivity v oblasti pohonu TharTharu vozidel CNG a porovnání se stavem v minulém roce, lze konstatovat, že zavádění tohoto pohonu jako alternativního paliva nepokračuje tak rychle, jak se původně očekávalo. Výstavba plnicích stanic CNG totiž nepostupuje předpokládaným tempem, s čímž úzce souvisí i počet vozidel, která tohoto druhu pohonu využívají.

V rámci semináře byly prezentovány také trendy a novinky, které jsou příslibem pro urychlení dalšího rozvoje a rozšiřování technologií CNG v oboru automobilové dopravy.

Jedná se zejména o prezentaci společnosti UNIDATAZ Znojmo, při které byl představen systém bezhotovostního tankování CNG prostřednictvím karet společnosti RWE. Systém umožňuje pomocí karet RWE tankovat CNG na kterékoliv plnicí stanici v rámci České republiky, které jsou do tohoto systému zapojeny (všechny plnicí stanice CNG, které jsou v současné době provozovány plynárenskými společnostmi). Jedná se o plnicí stanice s nepřetržitým provozem.

Na souběžně probíhající výstavě AUTOSHOW byl tento systém samoobslužného tankování prezentován na společném stánku společnosti RVE a ČPS výdejním stojanem CNG z produkce společnosti Adast Systems spolu s karetním terminálem pro akceptaci karet společnosti RWE z produkce společnosti UNIDATAZ.

Významným přínosem byla účast společnosti Vítkovice Cylinders, jediného tuzemského výrobce tlakových lahví. V rámci její prezentace byl představen záměr vybudovat po vzoru plynárenských společností obdobnou síť zhruba padesáti plnicích stanic CNG umístovaných vesměs ke stávajícím čerpacím stanicím PHM.

Lubomír Dvořáček, vedoucí montáže

V dalším pokračování rozhovorů se členy managementu společnosti Adast Systems jsme vedoucím montáže Lubomírovi Dvořáčkovi položili několik otázek, které nám přiblíží jeho osobu a roční postřehy z působení v našem podniku.

Kolik je vám let, máte rodinu, děti?

Je mi 42 let, jsem ženatý a mám dceru a syna.

Kde a jak dlouho jste působil před nástupem do naší firmy a na jaké pozici?

Pracoval jsem 14 let v soukromé firmě zabývající se realizací informačních technologií na pozici vedoucího výroby.

Prozradíte nám důvod změny zaměstnání?

Změna pracovního prostředí za účelem seberealizace v náročné pracovní pozici.

Při pohledu zpět po ročním působení ve firmě – splnily se vaše představy?

Za tuto dobu proběhla ve středisku montáže spousta organizačních změn, které měly vliv na zřetelné zvýšení produktivity práce. Splnily se mi představy o tom, že moje práce bude smysluplná a bude přínosem pro firmu.

Kdybyste mohl, co byste zde změnil?

V rámci udržení zdraví a spokojenosti zaměstnanců bych zajistil teplo na pracovištích, kde probíhá rekonstrukce topení.

Máte představu, jak dlouho byste zde chtěl pracovat?



Vzhledem k vytiženosti v dané pracovní pozici jsem se touto otázkou zatím nezabýval.

Jak vidíte své ambice ve firmě v horizontu dvou až tří let?

Současná pracovní pozice mi vyhovuje. **Jaké máte pracovní plány v nejbližší budoucnosti?**

Chtl bych se pokusit o zjednodušení a urychlení logistického zajištění položek materiálů pro montáž.

Jaký máte názor na nestandardní prostředí firmy, tedy firemní kulturu?

K začlenění do prostředí firmy je potřeba nemalé psychické odolnosti a operativního jednání. Nutnost rychlých rozhodnutí mě motivuje neustále na sobě pracovat.

Jaké máte zájmy a máte na své koníčky čas?

Ano, mám. Fotbal a tenis, teď již pouze rekreačně o víkendech.

Tyto koníčky mi kompenzují psychické vypětí v práci.

Máte nějaké životní krédo?

„Co můžeš udělat dnes, neodkládej na zítra.“



PF 2009

Děkujeme Vám za spolupráci v roce 2008 a přejeme šťastný a úspěšný nový rok 2009

Thank you for cooperation in 2008 and happy new year 2009

Dziękujemy Państwu za współpracę w 2008 roku i życzymy szczęśliwego Nowego Roku 2009

Спасибо Вам за сотрудничество в 2008 году, поздравляем Вас с наступающим Новым годом 2009, желаем много здоровья, счастья и успехов.

ADAST
systems

ADAST
systems

Adast Systems, a.s., Mírová 2, 679 04 Adamov
T 516 519 201, F 516 519 102
sales@adastsystems.cz
www.adastsystems.cz