



Budujeme **HAPPY** and **GREEN** company

# LIKO·SÁČEK

Časopis pro zaměstnance společnosti LIKO-S | Ročník XVI.

01 | 2013

**VĚŘÍME, ŽE NEJLEPŠÍ  
JE BÝT NEJLEPŠÍ**

**NAŠE PŘÍČKY LIKOform® GREEN  
SPLŇUJÍ KRITÉRIA DLE  
STANDARDU LEED**



**TERMOKAMERA ANEB VŠECHNO  
TEPLO UTEČE JEDNOU DÍROU**

**PLÁNY A VÝHLEDY DO ROKU 2013**

**VYŠŠÍ POŽÁRNÍ ODOLNOST  
PŘÍČKY OMEGA 100**



# OBJEKTIVEM LIKOSÁČKU

Na přelomu roku mezi nás tradičně zavítali montéři interiérů, kteří pracují po celý rok na stavbách po celé republice i v zahraničí. Objektivu Likosáčku se je podařilo zachytit na společném školení i při krátkých pracovních jednáních ...



Proškolení, zrevidování – připraveni do nového roku



Přemek Machala, Ota Šenigla, technik vývoje Michal Jelínek a Franta Zbožínek



Začíná požární zkouška systémové prosklené příčky Omega 100. A byla úspěšná!



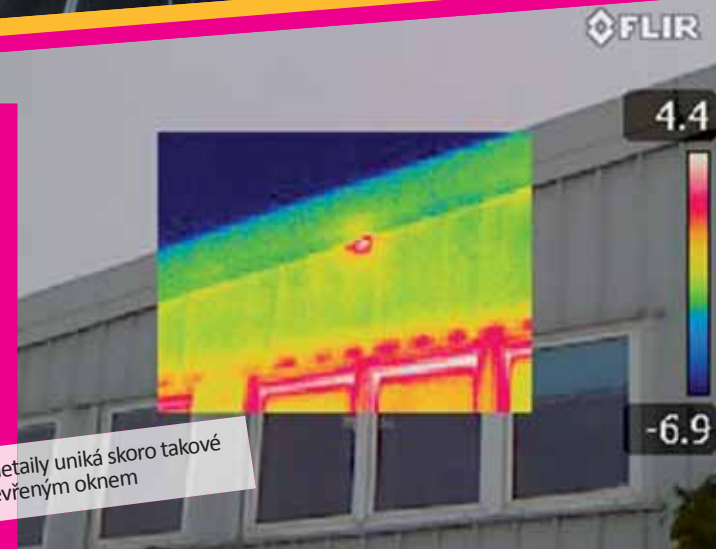
Diskuze nad technickými detaily, Franta Zbožínek, Pepa Michalec a Ruda Musil



Franta Cenek při montáži příček Omega 100.1 na zakázce MOKOV, Jihlava



Špatně zaizolovanými detaily uniká skoro takové množství tepla jako otevřeným oknem



Šikovná parta z Kovovýroby, zleva Pavel Křišpín, Zdeňka Březinová, Filip Kadeřávek, Zdeněk Fibinger, Tomáš Chumchál, Jaromír Jelínek, Radomír Kučera, Luděk Hanák, Petr Hrabovský, Josef Zemčík, Dušan Haška, Jaroslav Dembický, Petr Starý, Jiří Klímek, Jan Navrátil, Michal Moric, Vladimír Novotný, Milan Moric, Jaroslav Zourek, Michal Horáček, Pavel Jeřábek, Milan Ondráček, Aleš Herman, Miloš Matucha, Petr Čermák, Vladimír Jura, Adam Polčík, Petr Nováček a Miroslav Lohnický



Na tomto místě najdete v následujících měsících komentáře k základním zásadám firemní filosofie společnosti LIKO-S: nejlepší je být nejlepší • důležitost detailů • lidé jako individuality • nejvyšší kvalita produktů a služeb • inovace i za cenu chyb • neformálnost jako podpora komunikace • růst a zisk s radostí.

## VĚŘÍME, ŽE NEJLEPŠÍ JE BÝT NEJLEPŠÍ

Nejlepší může být jen jeden, tudíž nemá konkurenci. Nejlepší je ten, kdo je nejtvrdší sám k sobě, kdo se dokáže podívat dál než ostatní, kdo je o 5 minut dříve tam, kam ostatní dorazí o 5 minut později.

**Máme sportovní povahu**, neradi prohráváme, ale zároveň víme, že prohry přicházejí. Neradi prohráváme, ale prohry vždy slouží k našemu poučení do dalších bojů. Z proher se nehroučíme, ale ožíváme po nich. Z proher se nesmí stát zvyk a přes prohru se musíme dostat rychle. Prohra musí poučit, ne poznamenat. Důležitá je vůle po vítězství.

Vítěz nemůže být bez sebevědomí. Sebevědomí je rámováno dřinou a ne naivitou. Vítěz sám o sobě nejvíce pochybuje, ale zároveň nejvíce **věří ve své vítězství**.

Vítěz nemá strach. Strach z úspěchu a následující závisti není možný. Ano, na špici vždy nejvíce fouká a ostatním se razí cesta. To úsilí však stojí znovu a znovu za to.

V mnoha našich činnostech jsme v minulosti zvítězili. Už sama podstata našeho projektového byznysu je o našich každodenních vítězstvích. Být druhý ve výběrovém řízení na dodavatele nějakého projektu je prohra. První bere vše! A tento každodenní boj na trhu nás zoceluje.

V roce 2008 jsme byli nejlepším distributorem dánské firmy Rockfon® ve světě. Za jeden rok jsme namontovali přes 20 hektarů stropních podhledů, a to Rockfon® byl nejdražší podhled na trhu. Proti nám stály silné nadnárodní firmy z Rakouska, Německa, Francie, USA s levnějšími produkty a zoufale potřebovaly náš tržní podíl. Když se změnila strategie Rockfonu směrem k levnějším produktům, začali jsme podíl ztrácet a prohrávat. Vyvinuli jsme tedy svůj vlastní koncept stropních podhledů LIKOfon®.

V historii se nám často měnilo naše hřiště. Musíme hledat oblasti, kde se dá vítězit. Je zbytečné lézt tam, kde šance na vítězství je malá. K vítězství se musí jít rychle. **Vítěz vnímá čas nejintenzivněji**. Čas běží proti němu.

Za 8 let od začátku našeho obchodu se systémovými příčkami naši lidé dosáhli takových výsledků, že jsme předstihli našeho holandského partnera, od kterého jsme se vše učili. Na území České republiky, Slovenska, Maďarska a Chorvatska jsme lídrem trhu a postupně toho chceme dosáhnout i v zemích západní Evropy. Makáme a trápíme se tím, jak na to, a věříme v naše vítězství v Evropě. Pro kanadsko-americkou firmu jsme v letech 2010 a 2011 byli nejlepším distributorem pěnové izolace v Evropě. Dnes také hledáme segment, kde naši šikovní lidé z výroby ukáží, že jsme nejlepšími v zakázkové kovovýrobě. Změnili jsme naši strategii v klasické výstavbě hal. Tam není v současnosti prostor pro naši invenci. Začínáme dělat živé stavby jako Energeticky Efektivní Budovy. **Vítězství je v myšlení a ne v tom, že se upracujeme k smrti**.

Jsme na špici cílem mnoha útoků. Pro některé konkurenční firmy se stalo strategií – porazit LIKO-S. Když selhává naše základní intuice a potřeba se zlepšovat a nastavovat si zrcadlo, porážky nás musí hned probudit. Naši konkurenti mají naši pozornost. Nepřehlídíme je. Jsou také zdrojem našich inovací, ale stále je třeba hledat ten hlavní zdroj sám v sobě. Nestuduj konkurenci více, než je nutné. Neboj se jí. Jdi svou vlastní cestou, věř ve svoje vítězství a buď mazaný. Ale nikdy si nepleť mazanost s podvodem! Pamatuj si – **správný vítězev nikdy nepodvádějí. NIKDY**. Právě v časech tzv. krize se



Libor Musil s vítěznou daviscupovou raketou Tomáše Berdycha a jeho vlastnoručním podpisem, předal mu ji Dan Trávníček

zdá jako nutnost sem tam ustoupit z morálních zásad. Často slyšíme: Každý podvádí, už to bez toho nejde. A my říkáme, JDE TO! A také z vlastní zkušenosti víme, že správná cesta je radostnější a opravdu k vítězství vede.

I v dobách, kdy jsme sháněli každou korunu, abychom bance včas spláceli naše úvěry, tak jsme odmítli získat výhodně zakázky za úplatky. Šli jsme svou cestou a z těchto zakázek odstoupili. A tak úplatek nepřipadá v úvahu ani nikdy v budoucnosti.

Musíme si v sobě stále střezit ten morální kompas, který jsme jako děti získali a který se tak snadno pokrývá, jak život a jeho povinnosti a zákruty přicházejí. Všichni podvědomě víme, co je správné. Vítěz nesmí slevit ze svých morálních zásad. NIKDY. Poctivost buď je, anebo není.

V obchodě se naše zásady řídí slovy:

**Serióznost – vážnost** – bereme vážně všechny svoje závazky, vůči zákazníkům, dodavatelům, zaměstnancům, komunitě i státu.

**Korektnost – věcná správnost** – naše podklady, dokumenty, komunikace, musí být dostatečně jasná a srozumitelná. Vyhýbáme se šedým zónám a parazitním slovům – možná, snad, kdyby, tak nějak, za určitých předpokladů,...

**Solidnost – pevný základ** – víme, jak pevný je náš finanční a lidský základ. Podle toho dokážeme garantovat věci našim partnerům. Neslibujeme to, co nemůžeme splnit. Ručíme za svoje závazky nejenom na papíře, ale i fakticky. Každý musí dobře znát svůj základ, na kterém stojí, a nestydět se za něj. Riskovat můžeme jenom se svým majetkem a ne s majetkem našich zákazníků a dodavatelů.

Vítězit není snadné. Vítězit je krásné.

**Libor Musil,**  
**předseda představenstva**

*P. S. Máme nového prezidenta. On je vítěz. Jeho cesta na vrchol bohužel popírá mnoho z toho, co jsem se snažil popsat výše. Jak to tedy bude s naším respektem? Je to přece prezident České republiky. A tak přemýšlím, jestli nebude lepší před naši firmu nyní pověsit moravskou vlajku. Ta česká v Praze hodně ztratila na lesku.*

# ROK 2013 PRO DIVIZI PRODUCTION – PROVOZ KOVOVÝROBA

S novým rokem také přichází období, kdy musíme stanovit cíle pro období kalendářního roku 2013 a to i mimo ekonomické ukazatele. Stanovit skutečně musíme, neboť někam jít bez určení by se rovnalo hazardu. V tomto roce se náš tým bude velmi intenzivně zabývat rozvojem.

Rozvojem ve čtyřech oblastech.

## 1) Lidské zdroje

Věřím, že lidská myšlenka má obrovskou sílu. Bez těchto myšlenek se neposuneme dál ani o kousek. Myšlenka pak musí zapadnout do celkové strategie naší divize a musí být dostatečně odborně fundovaná. Aby tomu tak bylo, budu se velmi intenzivně věnovat všem kolegům a jejich odbornému a osobnímu rozvoji. V podstatě to znamená, že je čeká náročný rok. Náročný a tím automaticky úspěšný.

Musíme být více odborně zdatní - kompetentnější. K tomu dojdeme vzděláváním a praxí. Dosáhneme toho prostřednictvím školení, kurzů, přednášek, seminářů. Dále pak samostudiem, a to v neposlední řadě. Získané teoretické znalosti po vyhodnocení budeme používat v praxi a vyhodnocovat dopady změn. Náš tým bude kvalitnější.

**Motto pro rok 2013: Využij nejsilnější stránku, eliminuj nejslabší stránku – posilíš tým.**



Výroba fritovacích strojů bude provázet naši kovovýrobu i v letošním roce

## 2) Produkty

Divize Production - provoz KOVOVÝROBA během I. čtvrtletí 2013 bude usilovat o obdržení:

Certifikace dle EN ISO 3834-2 přechod z EN ISO 3834-3

**Požadavky na jakost při tavném svařování kovových materiálů - Část 2: Vyšší požadavky na jakost**

Certifikace dle EN 1090-1,2, Execution class - EXC4

**Provádění ocelových konstrukcí a hliníkových konstrukcí - Část 1: Požadavky na posouzení shody konstrukčních dílců a část 2: Technické požadavky na ocelové konstrukce**

Certifikace dle ČSN EN 15085-2, Certification level 1 - CL1 – provázanost na V95/5 a ČD - Železniční aplikace – Svařování železničních kolejových vozidel a jejich částí

**lezničních kolejových vozidel a jejich částí - Část 2: Požadavky na jakost a certifikaci výrobce při svařování**

Certifikace dle DIN EN 15085-2, Certification level 1 - CL1 – provázanost na DB - Železniční aplikace - Svařování železničních kolejových vozidel a jejich částí - Část 2: Požadavky na jakost a certifikaci výrobce při svařování

Tento úspěch položí pevný základ pro rozvoj našeho obchodu. Nastavením a dodržováním požadovaných procesů těmito normami získají naše produkty vyšší přidanou hodnotu. Takovou hodnotu, kterou zákazník ocení.

Během tohoto roku pak bude probíhat příprava pro certifikaci dle ASME kódu. Krátce se vrátím k minulému roku. Na jeho konci se nám podařilo zrealizovat pod vedením Pavla Gregora takové kroky, abychom mohli prohlásit, že dokážeme splnit požadavky stanovené ASME kódem sekce IX a V.

Máme tedy na co navázat.

**Motto: Technicky náročný produkt - vysoké nároky na tebe, seberealizuj se.**

## 3) Technologie a budovy

a) Budovy - V současnosti nám chybí odpovídající prostory pro skladování jak vstupního materiálu, tak hotových výrobků. K eliminaci tohoto nedostatku ve společnosti LIKO-S stačí našťastí opravdu málo. Můj kolega Martin Diviš, ředitel divize ENERGY je plně zainteresován a usilovně pracuje na realizaci. Konzultace projektu je pro mě osobně velmi inspirující. Prostory, které zde budou postaveny, ani náznakem nebudou připomínat skladovací halu. Na nás pak bude, abychom tyto prostory využili jako potenciálu k dalšímu rozvoji. Už se těšíme.

b) Technologie - Skladba zakázek a jejich parametry nás postavily před rozhodnutí, které ovlivní divizi PRODUCTION na další roky dopředu. Musíme tedy být velmi předvídativí.

Z pohledu technologického postupu nám zde nyní chybí tryskač box. Jeho pořízení je dnes již nutností. Realizaci očekáváme v měsíci červenci.

Další poněkud obtížnější rozhodování nás čeká v oblasti obráběcích strojů. Zde musíme vyhodnotit návratnost investice a také nutnost pořízení, která je vyžadována nezávislostí na dodavatelích či podmínkou zákazníka. K rozhodovacímu procesu budou ustanoveny týmy, které vytvoří specifikaci pro daný druh zařízení a doporučí výběr ze tří variant. Konečné rozhodnutí pak udělá vedení divize a společnosti.

V oblasti obráběcích strojů budeme zvažovat pořízení: CNC soustruhu, CNC frézky, horizontky.

Zde se bude z časového hlediska jednat o období II. poloviny roku 2013. Výsledek



Rotor zkušební modelu turbíny. I toto umíme!

tohoto procesu postaví naši divizi do jiné pozice a nabídka zákazníkům bude razantně rozšířena.

Paralelně s výběrem strojní technologie pak musí probíhat výběr nových kolegů pro obsluhu těchto zařízení, což bude určitě nejdůležitější a rozhodující pro brzký návrat investice. **Motto: Nová technologie - nová příležitost pro tebe.**

## 4) Marketing

Již na začátku měsíce února proběhne ve společnosti LIKO-S jeden z mnoha zákaznických auditů. V prvním případě se jedná o zákazníka SIEMENS. Důrazem na organizované uspořádání pracovišť a celé haly dosáhneme úspěchu. Pouze maximální systematickou standardizací splníme očekávání. Auditóři společnosti SIEMENS se pohybují po mnoha firmách, které jsou zaměřeny zákaznický, a tudíž budou mít velmi přísnou optiku a ihned rozeznají nesystematicky zorganizované pracoviště. O nepořádku pak už nemůže být řeč vůbec. Naši dílnu v tomto směru musíme posunout výš a připravit ji tak, jak si vyžaduje naše strategie – marketingový nástroj.

**Motto: Kovovýroba jako vstupenka do nejzajímavějších oborů lidských činností.**

Vím, že kolegové toto těžké břímě ponесou s radostí. Mohou se totiž podílet na rozvoji a budoucnosti divize Production. Mohou zrealizovat svoje představy a přispět k tomu, abychom si na konci roku 2013 s úsměvem a radostí řekli: SPLNĚNO.

**Roman Zouhar, výrobní ředitel**



Roman Zouhar u kultivátoru řas pro švýcarského partnera



# VÝHLED DIVIZE INTERIÉRY DO ROKU 2013

Máme za sebou úspěšný rok. Úspěšný v době, kdy většina lidí a firem okolo nás naříká, nadává, bankrotuje ... Při každém zapnutí televize a otevření novin máte dojem, že žijeme v absolutním bahně a špíně, kde se jenom krade, uplácí, vraždí a válčí. Budme rádi za to, že my můžeme část svého života strávit v našem pracovním mikrovětě, obklopeni úspěchem, dobrodružstvím, novými věcmi a spokojenými lidmi. Těšíme se tedy na to, co nás čeká, a s tímto optimismem jsme připravili i naše plány na tento rok. Dobrý plán nelze udělat bez dokonalé analýzy, a to ve všech oblastech. Chceme se poučit nejen z toho, co se nepovedlo, ale i z toho, co se povedlo.



Tým manažerů a techniků divize Interiors, zleva Pavel Pavlík, Martin Coufal, Martina Juřinová, Vendula Baráková, Viktor Fric, Tomáš Michalec, Marek Nagy, Michal Jelínek, Iva Kuňcová, Martin Kováč, Zdeněk Vlha, Frederick Kacetl, Tonda Řičánek a Tomáš Přibílík



Tým pražské pobočky, zleva Zdeněk Vlha, Jozef Ferjo, Jan Novák, Tomáš Gryč a Jan Koten

Největší plánovanou změnou je, že se naše zahraniční pobočky – slovenská i maďarská – stanou součástí velké divize Interiéry. Obrat takto rozšířené divize by se měl v roce 2013 pohybovat někde kolem 320 milionů Kč, což vyžaduje změnu přístupu v mnoha směrech. Jelikož chceme, aby se divize Interiéry rozvíjela jako „marketingově řízená firma“, máme v plánu pověřit Pavla Pavlíka, který má mnoho obchodních zkušeností, převzetím funkce marketingového ředitele. Jeho úkolem tak vedle přípravy marketingového plánu bude rozhodovat v průběhu roku o tom, které marketingové nebo vývojové projekty budou do plánů dodatečně zařazeny. Od této změny si především slibujeme, že marketingová a vývojová

podpora prodeje bude tvořena lidmi, kteří mají blíže k zákazníkovi. Dále očekáváme i synergický efekt při přípravě těch marketingových nástrojů, které jsou společné pro trhy ČR, Slovenska a Maďarska a stejně tak i pro naše exportní trhy. To přinese mimo jiné lepší servis a informovanost o nových trendech a vyšší akceschopnost. Dále připravujeme podstatné vylepšení a kontroly průběhu vyhodnocování realizovaných projektů a hlavně zavedení zjištěných opatření do provozu, abychom tak mohli vylepšovat a zkvalitňovat služby pro naše zákazníky. S tím úzce souvisí potřeba dokončení nového informačního systému, který by k tomu měl podstatně přispět. Co se naší slovenské pobočky týče, máme v plánu rozšíření a posílení obchodního

a technického týmu, což by nám mělo dát širší možnosti působení na větším území Slovenska.

Velké ambice máme také v exportu. V tomto roce nás čeká několik změn. Nově bude pod přímý export patřit i Polsko a Chorvatsko, kde již fungujeme přes naše partnery podobně jako v západní Evropě. V Polsku máme v současnosti 4 partnery, v Chorvatsku zatím jednoho. Nově máme také partnery ve Švédsku a Dánsku a country managera pro oblast Rakouska. Celkový plánovaný obrat Exportu pro rok 2013 je 60 milionů Kč, což je oproti loňskému roku navýšení až o 25 %.

Věřím, že našim kolegům s „exportní“ mentalitou přinese tento rok zajímavá dobrodružství při rozvoji našich aktivit v Izraeli, Emirátech a Indii, které chystáme. Těšíme se tedy na to, co nás čeká, a děkujeme všem kolegům a partnerům, kteří jdou s námi na naší cestě.

**Martin Coufal,**  
ředitel divize Interiors



Wilson & Partners, Praha, MICRA II s elektricky ovládanou fólií skla



Tieto Towers, Ostrava, MICRA I

# NA VELETRHU BAU 2013

Ve dnech 14.–18. ledna naše firma navštívila stavební veletrh BAU v Mnichově. Pro všech 23 účastníků, někteří věnovali prohlídce exponátů dva dny, to byla velká zkušenost zúčastnit se tak velké mezinárodní akce opakující se jednou za dva roky. Firmy, které mají pobočky po celém světě, zde prezentují novinky ze svého sortimentu a snaží se zaujmout nejen potenciální zákazníky, ale navázat zajímavé obchodní kontakty.

S kolegy z divize Energy jsme se hlavně zaměřili na pro nás nejdůležitější odvětví - úspory energií pro moderní výstavbu. Nebylo až tak těžké na tak velké výstavní ploše hledat materiály pro úsporu energií, neboť v každém pavilonu se vystavovatelé předháněli



Martin Diviš obdivuje vrata s kazetovým obkladem

v nejlepších zateplovacích systémech, dokonale těsných oknech a dalších materiálech. Jelikož veletrh BAU je opravdu přehlídkou trendů a zobrazením současného moderního stavění, potvrdil se nám správný směr, kterým se vydala naše divize: Stále více se bude dbát na energeticky efektivní budovy. Jelikož jsme v minulém roce vyvinuli difúzně otevřené provětrávané fasády a ke konci roku 2012 požádali o ochranu průmyslovým užitným vzorem, velmi nás zajímal i tento segment fasád. Celý jeden pavilon byl věnován těmto provětrávaným fasádám s nejrůznějšími druhy obkladového materiálu. Bylo to pro nás velkou inspirací a i navázáním kontaktů s dalšími dodavateli. Budeme tak schopni nabídnout jakýkoliv vzhled objektu i těm nejnáročnějším zákazníkům, a to jak na objekt nový, tak objekt, který by se zateploval pomocí naší Chytré izolace® a energeticky se zefektivňoval.

Velmi nás s kolegy také zaujal nápad jednoho z předních dodavatelů vratových systémů, a to sekční vrata ukrytá do kazetové fasády. Při prvním projití kolem vystavovaných vrat jsme viděli krásnou čistou fasádu bez vrat pouze s kazetovým obkladem. Už jsme si říkali, že tento výrobce začal „fušovat“ také do fasád a velkým překvapením pak bylo, když se začala fasáda hýbat a otevřel se vratový otvor. Skvělý a jednoduchý nápad například pro autosalony, kde je potřeba do atraktivního vzhledu vždy zakomponovat ne příliš estetická vrata.

Tento veletrh byl pro nás velkým přínosem a ukázal nám rozhled nad dalšími stavebními možnostmi i pro náš další vývoj produktů na divizi Energy. Chtěl bych tímto poděkovat vedení naší společnosti, že nám umožnili zúčastnit se takto velké akce, a to ve velkém počtu techniků, manažerů a ředitelů jednotlivých divizí.

**Ing. Lukáš Kovařík,**  
projektmanažer divize Energy

## TERMOKAMERA ANEB VŠECHNO TEPLO UTEČE JEDNOU DÍROU

Možná jste si všimli, že již nějaký čas pobíhají technici z divize Energy po naší firmě s malou věcíčkou v ruce a sledují kouty, okna a další věci na našich halách v LIKO-Su. Tato malá věcíčka není nic jiného než nová termokamera, kterou jsme pořídili pro odhalení nedostatků v zateplení a dalších poruchách obvodových plášťů.

**Společně s kamerou přicházíme na trh s novým produktem u halových objektů, a to je lokální opravy zateplení.**

Pomocí termokamery vyhledáme špatně zaizolovaný detail, navrhneme investorovi opatření, určíme úsporu a návratnost investice a zrealizujeme zaizolování v nejkratším možném termínu. Všechny úpravy probíhají bez omezení provozu a samozřejmostí je i zpětná kontrola takové opravy termokamerou. Největší výhodou pro investory je, že tyto lokální opravy mohou ihned dát v plné výši v daném roce do svých nákladů. I malou dírou totiž uteče všechno teplo a investor tak topí pánubohu do oken. Díky tomuto produktu tak můžeme pomoci i investorům, kteří nemají dostatečný kapitál pro celkovou změnu zateplení, případně i vzhledu haly. Tyto lokální opravy mu výrazně pomohou snížit náklady na vytápění a v létě chlazení objektu s maximální efektivitou vynaložených financí. Pro představu je srovnání se špatně zatepleného detailu, kterým uteče stejné teplo jako otevřeným oknem (obrázky na 2. straně obálky).

Test tohoto produktu a našich aplikačních schopností jsme vyzkoušeli na vlastní administrativní hale LIKO-Su, kdy jsme mezi svátky zrealizovali zaizolování špatných detailů u střešního a stěnového pláště. Realizace probíhala po dobu tří dnů. První den došlo k rozebrání podhledů a byla provedena samotná aplikace Chytré izolace® tvrdou pěnou. Druhý den se kompletovaly pod-

hledy a prováděl úklid. Třetí den se již stěhoval nábytek na své místo a zapojovaly sítě IT. Dobrou zpětnou vazbou pro hodnocení tohoto projektu byla slova pana Musila jako majitele takové zatepované haly, že si vlastně ani nevšiml, že se něco opravovalo ☺. Právě to je i naším cílem u takových oprav - co nejméně zatěžovat či omezovat provoz opravovaných hal a dosáhnout maximální efektivity vydaných nákladů na zateplení. Při plánování práce pro termokameru a lokálních oprav zateplení jsme došli k zajímavému srovnání komfortu práce v hale a samotnému komfortu člověka při běžném bytí, se kterým bych se rád podělil: **I pod nejlepší peřinou při špatném přikrytí táhne.** Můžete mít sebelepší přikrývku, ale pokud se v noci odkopete, ráno se budete s rýmou. V úsporách energií a poradenství pro investory chceme jít v budoucnu ještě dále a nabídnout investorům kompletní řešení **Energeticky Efektivní Budovy.** Řešení v sobě skýtá jak zateplení nejmodernějšími technologiemi a materiály, tak i kompletní poradenství v režimu a způsobu vytápění, provozu firmy a opravdu v efektivním využívání energií a šetření tak nákladů pro jednotlivé investory a ve výsledku celou planetu Zemi pro naše další generace.



Obrázek termokamery je přesný a průkazný

**Ing. Lukáš Kovařík,**  
projektmanažer divize Energy



# VYŠŠÍ POŽÁRNÍ ODOLNOST PŘÍČKY OMEGA 100 (NOVOROČNÍ DÁREK PRO NAŠE OBCHODNÍ PARTNERY)

Na sklonku roku 2012 jsme v našem vývojevém plánu měli nelehký úkol. Jednalo se o provedení požárních zkoušek systémové příčky Omega 100. Konkrétně šlo o tři zkoušky - zkoušku příčky s dveřmi, příčky plné a příčky prosklené.



Úspěšné ukončení zkoušky požární odolnosti prosklené příčky

Jednalo se o zkoušky, které navazovaly na cestu, kterou započal v roce 2005 pan Jaroslav Šrom. Tomu se tehdy podařilo dosáhnout s našimi prosklenými systémy průlomové hodnoty EI/EW45. Označení vyjadřuje hodnotu požární odolnosti 45 minut, přičemž písmenka EW znamenají, že příčka po tuto dobu vydrží celistvá (což je základní předpoklad požární odolnosti)

a zároveň na straně odvrácené od ohně nepřekročí hodnota tepelného toku normou povolenou hranici. Druhá hodnota EI je už přísnější. Zůstává požadavek na celistvost, ale navíc nesmí povrchová teplota na straně odvrácené od ohně stoupnout o více než 180°C proti teplotě na začátku zkoušky. Možná se zdá, že teplota 180°C je poměrně vysoká, ale při představě, že v peci zuří požár, který ve 45. minutě atakuje teplotu 1000°C a teplotní čidla na vnějším povrchu odděluje pouze 16 mm tlusté sklo, se zdání asi mění ... Při přípravě zkoušky jsme spolupracovali se specialisty na požární odolnost v pražském Pavusu a také s Ing. Karpašem, specialistou, se kterým jsme všechny zkoušky konzultovali a zvažovali jejich provedení s ohledem na maximální využití v praxi. Velkou zásluhu na úspěchu zkoušek měli také zástupci dodavatele skla ze společnosti Vetrotech - Ing. Marek Vašíček a Ing. Marek Sitek. V případě zkoušky dveřních modulů jsme pak ladili řešení se specialisty společnosti Hasil. Podrženo a sečteno, v případě dveřních



Ladislav Ravas (vpravo) s Michalem Jelínkem po zkončení zkoušky požární odolnosti dveřních modulů

modulů jsme dosáhli hodnoty EI/EW30, v případě prosklené příčky EI30/EW60 a u plné příčky pak EI/EW60. Tyto hodnoty nám otevírají dveře na trzích našich exportních partnerů, ale samozřejmě rozšiřují také naše možnosti na českém trhu. V následujícím období se proto zaměříme na využití těchto výsledků v praxi, budeme jednat o dalších rozšiřujících aplikacích, které umožní naše produkty umístit na trhu tam, kde jsme byli doposud limitováni. Chystanou novinkou pak bude pozice specialisty - produktmanažera odpovědného za komunikaci s projektanty, požárními specialisty a zákazníky v oboru požární bezpečnosti staveb. Závěrem bych rád poděkoval všem, kteří se na tomto úspěchu podíleli v rámci přípravy, výroby i montáže vzorků.

*Ladislav Ravas, technický ředitel*

## NAŠE PŘÍČKY LIKOform® GREEN SPLŇUJÍ KRITÉRIA DLE STANDARDU LEED

Na konci roku 2012 se nám podařilo získat úspěšné posouzení našeho vlastního environmentálního tvrzení dle normy ČSN ISO 14021 a požadavků standardu LEED pro příčky LIKOform GREEN.

O co se vlastně jedná? Certifikace LEED poskytuje nezávislé ověření, že dům nebo soubor budov byl navržen a vybudován s využitím strategií zaměřených na dosažení vysokých požadavků v klíčových oblastech zdraví lidí a životního prostředí, jako jsou udržitelná výstavba budovy, úspora vody, energetická efektivnost, výběr vhodných materiálů a kvalita vnitřního prostředí. Systém hodnocení LEED byl vyvinut Americkou radou pro šetrné budovy (U.S. Green Building Council, USGBC) v roce 2000 a do dnešního dne se rozšířil do 130 zemí po celém světě. Certifikovat lze části budov, jednotlivé domy, soubor budov, ale i celé obytné čtvrti. Aby budovy získaly certifikaci LEED, musí dosáhnout určitý počet bodů v různých odvětvích a k tomu mohou přispět i **naše příčky LIKOform GREEN.**

I když jsou environmentální certifikace velmi často novým tématem, do dnešního dne napočítala Česká rada pro šetrné budovy více než 60 zahájených nebo hotových projektů a jejich počet

nadále roste. Zatím jsou to zejména zahraniční firmy, které vyžadují certifikované pracovní prostory, ale



Spokojený Frederick nad dokumentací TUV k úspěšné certifikaci LEED

některé studie uvádějí, že do roku 2020 bude nutné všechny administrativní budovy stavět v některém certifikačním systému. V současné době se na evropském trhu vyskytuje několik systémů certifikace (svět má již i Česká republika, nazvaný SBToolCZ), avšak nejrozšířenějšími jsou anglický BREEAM a americký LEED, který je považován za prestižnější. Myslím si, že je to pro nás další krok vpřed. Jelikož budujeme happy and green company, tak již máme mimo jiné i environmentálně šetrnější produkt. Je to pro nás také konkurenční výhoda, která nám, jak pevně věřím, pomůže získat nové a zajímavé zakázky. Závěrem bych rád poděkoval kolegům, kteří se podíleli na přípravě tohoto projektu. Naším obchodníkům přeji hodně štěstí s příčkami LIKOform GREEN.

*Frederick Kacetl,  
technik divize EXPORT*

# DIVIZE ENERGY V ROCE 2013 – ZAMĚŘENO NA ÚSPORY ENERGIÍ

Energy. Energie... Toto slovo, odrážející název naší divize, ať už v češtině nebo v němčině, by se mohlo klidně označit za jeden z hlavních podtitulů největšího evropského stavebního veletrhu BAU 2013, který jsme v lednu navštívili v bavorském Mnichově. I toto zjištění nás utvrdilo v tom, že naše divize jde správným směrem. **Dát úspore energií větší akcent v letošním roce je správným rozhodnutím.**

Zdánlivým rozdělením divize Energy na dvě subdivize Chytrá izolace® a Živé stavby® by se mohlo zdát, že zvolená strategie, spočívající v zaměření na energetické úspory, se týká pouze jedné části divize. Opak je pravdou. Jak Chytrá izolace®, tak Živé stavby® vidí v tomto směru svou dlouhodobou budoucnost. Odlišné jsou pouze segmenty trhu, kde jednotlivé divize působí. Pracovníci Živých staveb® se dlouhodobě pohybují na poli průmyslových staveb a komerčních objektů, oproti tomu se Chytrá izolace® zaměřuje na výhradně soukromý sektor v podobě rodinných domů a objektů určených pro bydlení. Růst obou subdivizí si vyžádal posílení našeho týmu o člověka, který podpoří náš tým a zajistí další rozvoj Chytré izolace®. Pro tento úkol se do naší divize přidal zkušený manažer Petr Juřeník, který má od 1. ledna 2013 subdivizi Chytrá izolace® na starost.



Tým subdivize Živé stavby®, zleva Lukáš Kovařík, Milan Kupčík, Radek Černý, Míša Stloukalová, Martin Diviš a Aleš Selucký

Živé stavby® v loňském roce dosáhly jednoho z nejlepších výsledků za posledních 5 let. Tohoto výsledku se mám podařilo dosáhnout nejen usilovnou prací všech mých kolegů na divizi, ale i díky našemu stále většímu zaměření na Halový servis®, kde našim zákazníkům nabízíme úpravy jejich stávajících objektů. I díky tomuto produktu se nám podařilo získat řadu stálých zákazníků, pro které jsme postavili jak nové Živé stavby®, tak jsme provedli i řadu rekonstrukcí a zateplení.

Současně se nám při běžném provozu podařilo udělat řadu důležitých kroků ve vývoji nových postupů a skladeb. Jedním z výsledků vývoje v divizi ENERGY je i průmyslový vzor nově navržené skladby provětrávané fasády pro energeticky efektivní průmyslové budovy.

Tento nový produkt se pro nás v letošním roce stane jedním z klíčových. Chceme oslovit všechny firmy a jejich majitele, kteří se dívají dopředu a je jim jasné, že zvyšování cen energií se nezastaví. A to, že investice do lepší tepelné izolace je tou jedinou správnou cestou jak dlouhodobě dosáhnout jistoty výše nákladů při kalkulaci cen jejich výrobků. Dalším z produktů, na které se letos zaměříme, je i zateplování starších průmyslových staveb a změna jejich vzhledu. Na základě zkušeností z předchozího roku již dokážu říci, že máme řešení pro jakoukoliv stavbu a současně dokážeme zareagovat i na téměř jakýkoliv požadavek na výsledný vzhled budovy.

Neméně zajímavou novinkou je i tzv. lokální zateplování. Pomocí termokamery a výpočtů určíme kritická místa izolací a pro ty navrhne lokální doteplení. Jedná se o velmi efektivní a rychlou opravu s téměř okamžitou návratností celé investice.

Další velkou příležitostí a výzvou pro Živé stavby® je přístavba naší kovovými (její vizualizace je na str. 12), kde využijeme všech našich nových poznatků a zkušeností – bude se jednat o energeticky efektivní skladovou halu, kde nebude nutné pro udržení standardní teploty vůbec topit, budeme využívat teplo, které je produkováno vedlejší výrobou. Dále jsme si dali za úkol, že i vzhled tohoto objektu se bude od běžných skladových hal poněkud lišit. Budujeme **HAPPY AND GREEN COMPANY**, proto jsme se rozhodli oživit Živé stavby® o zelené fasády. Každá průmyslová výroba zatěžuje životní prostředí, a proto budeme od příštího roku nabízet „živé“ zelené fasády. V intenzivní práci na vývoji nových produktů a postupů budeme pokračovat i v letošním roce. Náš plán vývoje je výrazně obsáhlejší než obvykle. O našich úspěších a novinkách Vás budeme informovat v našem Likosáčku, kde subdivize ŽiSta získala stálé místo pro naše ŽiSta NEWS.

Současně bych rád touto cestou poděkoval všem našim zákazníkům, spolupracovníkům a kolegům. Protože jen díky nim, byl pro nás ro 2012 tak úspěšný a já pevně věřím, že rok 2013 bude ještě úspěšnější.

**Martin Diviš,**  
ředitel subdivize Živé stavby

## CHYTŘEJŠÍ CHYTRÁ IZOLACE® V ROCE 2013

Když jsem nastupoval do pozice ředitele subdivize Chytrá izolace® v rámci divize Energy, byl jsem o kvalitě a jedinečnosti nabízeného produktu bezesbýtku přesvědčen. A jsem rád, že toto přesvědčení u mě přetrvává i po dvou měsících ve funkci.

A co čeká Chytrou izolaci® se všemi svými zaměstnanci, autorizovanými distributory a partnery v roce 2013? V první řadě si kládeme za cíl zvýšit počet zrealizovaných zakázek o 50%, což není samo o sobě malým cílem. I když se jedná o důležitý cíl, není ve své důležitosti jedinečný, je pouze prostředkem k tomu, aby si naše subdivize připravila pole působnosti na další období. A za



Jedna z realizací divize Energy v minulém roce (zatepleno Chytrou izolací®)

tímto účelem jsme si pro letošní rok naplánovali několik vývojových projektů jak z oblasti technické, tak obchodní.

Se začátkem roku jsme spustili pilotní projekt dvoustupňového obchodu při rozdělení povinností na obchodního manažera juni-



ora a seniora. Rovněž v těchto dnech rozjíždíme kampaň zaměřenou na prodej našeho systému zateplení za využití termovizní kamery a následné analýzy potřeb zákazníka.

Za samostatnou kapitolu můžeme prohlásit projekt vstupu na rakouský trh, který dostává pod svá křídla Honza Musil. V lednu 2013 se nám podařilo získat prvního autorizovaného distributora, který bude působit v oblastech Waldviertel a Mostviertel. Jsme přesvědčeni, že existence referenčních realizací uskutečněných v roce 2012, ve spojení s plánovanou účastí na veletrhu BAUEN UND ENERGIE 2013 ve Vídni, nám pomůže tento projekt dostat do daleko rychlejších obrátek.



Tým Chytré izolace® uspořádal 31. ledna a 1. února odborné školení, kterého se zúčastnili všichni prodejci Chytré izolace®, včetně našich distributorů z České a Slovenské republiky. Článek z tohoto školení přineseme v úprášním čísle Likosáčku

V oblasti technického vývoje chceme rozšířit portfolio našich produktů o nové pěny, které budou mít specifické vlastnosti vyžadované pro tu či onu oblast použití od průmyslových objektů, které pro naše Živé stavby® realizujeme, až po objekty s trvale vysokou vzdušnou vlhkostí. Proto už na jaře představíme systém odvětrávaných fasád, které nabídnou zákazníkům svými parametry jedinečný způsob zateplení budov zvenčí, nahrazující doposud používaný polystyren nebo minerální vatu.

Projektem, který by do budoucna mohl vnést do oboru pěnových izolací malou revoluci, je testování zcela nového typu aplikace. Věřím, že první výsledky budou známy koncem dubna a že na základě výsledků tohoto projektu budeme muset pro druhé pololetí přehodnotit naše plány.

A i když už pominulo období obligatorních přání do nového roku, rád bych popřál vám všem a především celému týmu DIVIZE ENERGY úspěšný rok 2013 a stovky spokojených zákazníků.

**Petr Juřeník,**  
ředitel subdivize Chytrá izolace®

## OD KATEŘINSKÉ ZÁBAVY K MASOPUSTU

Na mnoha místech se dodržuje tradice, že na svatou Kateřinu (25. listopadu) končí taneční zábavy. Nebylo tomu tak ale vždycky. Původně se veselá taneční zábava, poslední před adventem, nazývala Cecilská.

Na den svaté Cecilie (22. listopadu), patronky hudebníků, se scházeli podle stanov členové literátských bratřin, zpěvákých a hudebních bratrstev, společnosti zváčů a svatebních družbů, k výročnímu shromáždění. Tam po mši svaté jednali o spolkových věcech, přijímali nové členy, prohlíželi hudební nástroje a dělali další důležité věci. K večeru šli do hospody, kde byla zahájena veselá taneční zábava Cecilská, na rozloučenou s veselostí před adventem.

Cecilky se pak účastnily po večeri a úklidu chasa. Přišli také sousedé s ženami a dcerami. Nebyla to však muzika slavnostní, se svátečním šatem. Na Cecilku se chodilo jen tak a napolo svátečně, ale zábava bývala bujná, skočná jako o pouti, o občínkách a posvícení. K půlnoci přišly i maškary, kominík, žid s rancem, mlynář, kovář s harmonikou, chasníci v ženských šatech a skotačili, škádlili sebe i tanečníky a děvčata v půlnoční přestávce. Tancovalo se až do bílého rána, do 8-9 hodin po svaté Cecilii.

Po zániku literátských sborů a muzikantských družin se zapomínalo na patronku muzikantů svatou Cecilii a místo Cecilky se přenesly zábavy na rozloučenou před adventní a vánoční dobou na den svaté Kateřiny (25. listopadu).

Ustálil se zvyk, že ženy a dívky oplácely, ohřívaly mužům a chasníkům posvícení, to je: postaraly se o pohoštění tanečníků a o muzikanty. Říkávalo se: „Žádné ranty, na svatou Kateřinu ženy platí muzikanty.“ Rozumí se, že za peníze na kateřinskou zábavu si vyhradily ženy a děvčata stejné právo, totiž tanečníci seděli u kamen nebo na lavicích podle stěn, stáli před okny a ženy a děvčata na ně kývaly, aby šli do kola. Jen o půlnoci měli muži jednu, dvě volenky. Ale k ránu už ženské právo nevládlo a tanec se rozvířil o překot, zvláště když na rozloučenou s tancem před adventem lákala rychlá muzika na kalup.

A tak jako každý rok, již po dobu několika let, připravila děvčata z Křižanovic Kateřinskou zábavu 2012. Poctivě navrhovala krojova-

ný nástup s nápěvem na „Jede, jede Mašinka“ od Maxim Turbulenc, který byl textově upraven, a připravila půlnoční zábavné překvapení. Návrhů bylo několik a nakonec jsme se vrhly na nácvik tanečního vystoupení na téma „Sestřička z Kramárov“ od Elánů. Mohu říci, že podle ohlasů se naše vystoupení velmi líbilo. Jen je škoda, že jako každý rok byla účast slabá. Myslím si, že si lidé musí odpočinout, tak proč ne na Kateřinské zábavě. K tanci nám hrála kapela z RIO Křenovic a díky sponzorům a darů od Kačenek byla i velmi pestrá tombola. Pevně věřím, že příští rok bude na účast lepší – nebojte se přijít mezi nás a užít si krásný večer. Taneční zábavy se pak opět naplno rozvinou v rámci masopustu. Masopust neboli karnevalové období bylo v minulosti období od Tří králů do Popeleční středě. Popeleční středou začíná postní období před Velikonocemi. Maškarní zábava, která probíhala zpravidla na masopustní úterý, tedy v úterý před Popeleční středou, byla vyvrcholením masopustu. Název karneval je synonymem masopustu (z italského carnevale - „maso pryč“). Dnes se jako masopust (nebo karneval) označuje zejména toto masopustní veselí (nářečně masopust, šibřinky, fašank, ostatky aj.). Tak ať vás letošní karnevalové období hodně rozveselí a zahřeje...

**Světlana Honsová,**  
asistentka předsedy představenstva



„Sestřičky“ z Křižanovic (v první řadě vpravo Světlana Honsová) se svým „lékařem“ na Kateřinské zábavě 2012

# NA NOVÝ ROK V THAJSKU

Mezi mé sny vždy patřilo navštívit vzdálený asijský kontinent. Na konci loňského roku se mi sen naplnil, navštívila jsem Thajsko a prožila tam Nový rok, byť si na něj v této buddhistické zemi matně vzpomenu jen v úctě k evropským turistům.

Ráda cestuji na vlastní pěst bez cestovních kanceláří, celý výlet je pak větším dobrodružstvím.

Například jakým? Ocitnete se v noci po přeletu do města Surat Thani na malém letišti, odkud již nejezdí žádné autobusy ani taxíky, jste několik desítek kilometrů vzdáleni od centra a výhled na spánek je mizivý. V okamžiku, kdy jsme si s přítelem už málem ustlali před budovou letiště, nás oslovil neznámý muž, který měl svůj malý polorozpadlý autobus. Nabídl nám odvoz do centra, kde můžeme „složit hlavu“, a k tomu následující den ráno zajištění přepravy na ostrov Koh Tao vzdálený asi 200 km. Vše jsme museli zaplatit předem, dostali jsme pouze malinký útržek papíru vytržený ze zažloutlého deníčku, kde bylo ručně napsáno pár klikyháků. S tímto papírkem jsme se další den dostali 200 km daleko bez sebemenšího



Hanka s přítelem Kubou při odpolední siestě pod palmami

problému, vše na sebe krásně navazovalo. Všude se pouze ptali: „Ticket?“ A my jsme vždy ukázali otrhaný papírek a vše bylo v pořádku. Vystřídali jsme během cesty další 2 autobusy a 2 taxíky. Byl to risk, ale vyšlo to! Zkuste zaplatit někomu v našem státě na ulici za něco předem? Asi byste ho nikdy neviděli, natož někam odcestovali.

V Thajsku jsou všichni velmi milí, ochotní a usměvaví, nikdo tam po ulici nekráčí zamračeně a našťvaně. Thajci stojí u své rozkodrcané sidecary, šoulají tam na kolena masové špízy a jsou šťastní, když je ochutnáte. Velkou zásluhu má na tom i to, že lidé tu věří v Buddhu.

Časně ráno můžete potkat v ulicích buddhistické mnichy v oranžovém rouchu, kteří si chodí pro almužny v podobě jídla. Buddhisté nemají určený den v týdnu pro modlení (sváteční dny mají podle fázi měsíce), proto jsou thajské chrámy stále otevřeny. Věřící si kupují před vstupem do chrámu svíčky, lotosová poupata a vonné tyčinky. Květiny pokládají na oltář, vonné tyčinky drží v sepjatých rukou, hlavu mají skloněnou a ruce třikrát pozvednou vzhůru a poté taky položí na oltář. Je to takový jejich rituál. Skoro u všech domů, obchodů či restaurací najdete malé stavby, které

jsou vyzdobené a podobné chrámům. Tyto malé stavby slouží k usmíření ducha, který byl postavením domu z místa vyhnán. Aby jim duch nepřivodil neštěstí, nosí mu každé ráno jídlo, pití, květiny a vonné tyčinky. Ostrov Koh Tao znamená v překladu „želví ostrov“, protože tu našla spousta želv zázemí pro kladení vajec. Toto místo v Pacifickém oceánu je také vyhlášeným potápěčským rájem. Poprvé jsem se potkala tváří v tvář s malým žralokem, želvou obrovskou, či pestrobarevným rejnokem. Plody moře jsou v thajské kuchyni také výborné. Nejvíce nám zachutnala polévka Tom yam kung. Je to polévka z citronových listů, žampionů, chilly, krevetek, koriandru a spousty další zeleniny. Vynikající místní specialitou je také polévka z kokosu podávaná přímo v kokosovém ořechu.

Dovolenou v Thajsku jsme pojali jako relaxační. Nejlépe se nám odpočívalo mezi hejny pestrobarevných rybiček při potápění a šnorchlování. Thajsko je nádherná země, s úžasnou přírodou a skvělými lidmi. Pokud ještě někdy budu mít příležitost, určitě se tam ráda vrátím ...

*Hana Michalkiewiczová,  
asistentka Kovo*



Polévka z kokosu je místní specialitou

## BLAHOPŘEJEME OSLAVENCŮM

Tomáš Gryč  
Jaroslav Kučernák  
Antonín Řičánek  
Roman Macko  
Renata Pirníková  
Míchal Spáčil  
Oldřich Herman  
Aleš Selucký  
Tomáš Havír  
Petr Hrabovský  
Pavel Pavlík  
Luděk Rejda

3.2.  
7.2.  
8.2.  
9.2.  
15.2.  
18.2.  
20.2.  
20.2.  
20.2.  
21.2.  
22.2.  
28.2.

obchodní manažer divize Interiéry Praha  
řemeslník divize Výroba  
projektový manažer divize Interiéry  
ředitel pobočky Slovenko a Maďarsko  
asistentka pobočky Slovenko  
řemeslník divize Výroba  
řemeslník divize Výroba  
technický specialista - příprava divize Energy  
projektový manažer pobočky Slovenko  
vedoucí provozu Kovovýroby  
obchodní manažer divize Interiéry  
obchodní manažer divize Icnene

Likosáček, měsíčník pro zaměstnance a obchodní partnery společnosti LIKO-S

XVI. ročník, MK ČR E 17446, vydáno ve Slavkově u Brna 30. 1. 2013. Vydavatel: LIKO-S, a.s., U Splavu 1419, 684 01 Slavkov u Brna, IČ 60734795, likosacek@liko-s.cz. Redakční rada: Jiří Stratil, Vendula Baráková, Zdena Březinová, Martina Drápalová, Světlana Honsová, Hana Michalkiewiczová, Martina Polová, Michaela Stloukalová, Leona Švandová

Několik posledních čísel Likosáčku najdete na [www.liko-s.cz](http://www.liko-s.cz)



# THAJSKO – ZEMĚ S ÚŽASNOU PŘÍRODOU A SKVĚLÝMI LIDMI

Fotil Jakub Dohnal,  
přítel Hanky Michalkiewiczové



Takové zátoky přímo vybízejí k potápění



Polévka  
Tom Yam Kung



Dopravní kolaps v hlavním městě Bangkoku



Domeček pro duchy (San Phra Phum)



Lenka Slabotinská s dcerou Emou  
a malým Maxíkem

## VÍTÁME MALÉ LIKOSÁČKY



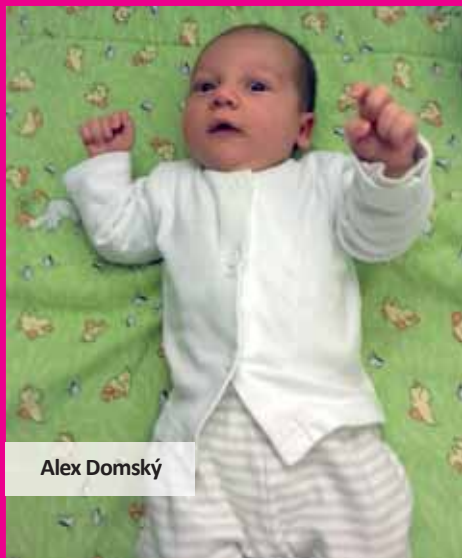
V prosinci minulého roku  
a počátkem ledna se naše rodina  
rozrostla o další malé Likosáčky –  
kluky jako buky.

Blahopřejeme Lence Slabotinské  
k narození syna Maxíka, Luboši  
Domskému k narození syna Alexe  
a Karlu Potácelovi k narození syna  
Martínka a do vínku jim přejeme  
hodně zdraví, štěstí a úspěchů ...

Obchodnímu partnerovi Chytré  
izolace® Martinu Pilzovi se již v létě  
narodil syn Michálek. Odolal všem  
nástrahám, které mu osud při vstupu  
do života připravil. Jsme rádi, že  
můžeme Michálkovi pogratulovat  
a popřát jemu i jeho rodičům pevné  
zdraví, hodně štěstí a radosti ...



Karel Potácel s Martínkem



Alex Domský



Martin Pilz s přítelkyní Lenkou  
a synem Michálkem



# VÝPRAVA DO MNICHOVA NA BAU 2013

Trvalým trendem naší společnosti je držet krok s moderními technologiemi a materiály a obohacovat jimi nabídku našim zákazníkům. Jedním z vydatných pramenů inspirace je pro nás mezinárodní stavební veletrh BAU v Mnichově, který jsme opět ve dnech 14.–18. ledna navštívili.



Pavel Chrz, Luděk Rejda a Jiří Dufek před vchodem do pavilonu



Reklama na ticho (Luděk Rejda)



Radek Černý oceňoval provětrávané fasády s dřevěným obkladem



Matěj Rublík: důvěřuj, ale prověřuj



Tomáš Havír v místech, kde se architekt potkává se světlem



Martin Coufal, Viktor Fric a Honza Musil se zástupci firmy OWA



Zateplení fasády penzionu ve Špindlerově Mlýně naší Chytrou izolací



## DIVIZE ENERGY SE LETOS OPĚT ZAMĚŘÍ NA ÚSPORY



Vizualizace návrhu nové haly pro divizi Kovovýroba



Tým Chytré izolace se radí, jak ještě více ušetřit energii, zleva Lea Švandová, Vašek Pěníčka, Jiří Dufek, Petr Juřenik, Honza Musil a Pavel Chrz