

## 5. ROČNÍK KONFERENCE

# ZKUŠENOSTI MAJITELŮ A MANAŽERŮ JAKO VY

**MOTTO** - „Zvolit správnou strategii, mít přesné kalkulace, zaměřit se na správné zákazníky, optimalizovat výrobní náklady a náklady ostatních procesů a účinně motivovat zaměstnance, to je cesta ke zvýšení ziskovosti, kterou Vám na této akci ukážeme.“

Vážená paní, vážený pane,

Víte, čím se liší úspěšné a neúspěšné podniky? Proč jsou v rámci každého oboru vždy některé firmy, jejichž zisk výrazně převyšuje průměrnou ziskovost v odvětví?

Můžete se dovědět v čem je to „tajemství“, jaké konkrétní metody, opatření, postupy používají firmy, které jsou ziskové, úspěšné. Jak se rozhodují, aby byli úspěšní.

Získejte tyto informace od manažerů úspěšných českých i zahraničních společností, kteří Vám ukáží výsledky aplikace konkrétních metod do firemní praxe.

Navazujeme na předchozí čtyři úspěšné konference v Brně, v Ostravě a v Olomouci, které měly u účastníků nadšený ohlas.

**TERMÍN** 17. 10. 2019, od 9:00 do 16:00

**MÍSTO KONÁNÍ** Comfort Hotel Olomouc Centre

Wolkerova 1197/29, Olomouc

585 722 103, 725 912 691

<https://www.comforthotelolomouccentre.com/cs/>

**CENA** 4.800,-Kč bez DPH

cena zahrnuje účast na akci, studijní materiály, oběd a občerstvení

další účastníci ze stejné firmy 25% sleva

v případě rezervace ubytování získat slevu s odkazem na účast na naší akci

### VÝSTUPY

Ondesete si řadu poznatků a konkrétních námětů, jak zlepšit fungování vlastní firmy, co funguje úspěšně jinde, co se naopak neosvědčilo.

V panelové diskuzi získáte odpovědi na své konkrétní dotazy, které můžete zaslat předem.

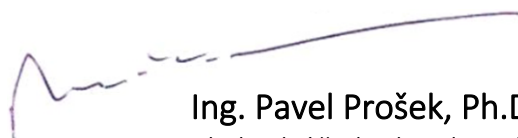
Získejte inspiraci, jak by mohla Vaše společnost dosahovat vyššího zisku, vyšší produktivity, jak získat náskok před konkurencí, jak lépe zorganizovat procesy pro zvládnutí náporu zakázek v požadované kvalitě, čase, nákladech. Jak lépe využívat potenciál strojů i lidí.

### JAKO HOSTÉ VYSTOUPÍ

TOP manažeři a majitelé významných firem, kteří se s Vámi podělí o vlastní zkušenosti, jak se jim podařilo vyrovnat se situací posledních let, jaká opatření a s jakými výsledky je posunula vpřed.

### JAK SE PŘIHLÁSIT

Stačí nám sdělení, že máte o účast zájem, vše ostatní zařídíme my. Těším se na Vaši účast.



**Ing. Pavel Prošek, Ph.D.**

obchodní ředitel, jednatel, Brematopron Consulting, s.r.o.

777 553 438, [prosek@brematopron.cz](mailto:prosek@brematopron.cz), [www.brematopron.cz](http://www.brematopron.cz)



## VYSTUPUJÍCÍ

Ing. Patrik POLAKOVIČ, MBA, CEO Central and Eastern Europe and Swiss XELLA

XELLA (YTONG) Central and Eastern Europe and Swiss, [www.ytong.cz](http://www.ytong.cz)

Nadnárodní koncern XELLA International zastupuje v ČR proslulou značku pórobetonu **YTONG** a **HEBEL**. Na českém trhu s pórobetonem má vedoucí pozici.

**Téma: „Co nás čeká v blízké budoucnosti“** - digitalizace prodeje (BIM) v Německu.

---

JUDr. Ing. Jaroslav ŘEHŮŘEK, MBA, ředitel NOTINO, s.r.o.

GŘ REGIOJET (2014 až 2018), GŘ Pliva Diagnostika (2004 – 2013)

REGIOJET, a.s., [www.regiojet.cz/](http://www.regiojet.cz/)

Největší střeoevropský plně soukromý provozovatel dálkových vlaků, provozovatel osobní železniční a autobusové dopravy v Česku. Stoprocentním vlastníkem je Student Agency vlastněná Radimem Jančurou.

**Téma: „Co zákazníci nevidí, ale ucítí v Regiojetu“** - způsob ovlivňování personálu směrem k zákaznické orientaci.

---

Ing. Petra BRODECKÁ, finanční ředitelka, VITAR, s.r.o., [www.vitar.cz](http://www.vitar.cz)

VITAR je tradiční český výrobce vitaminových doplňků, jednička na trhu v oblasti doplňků stravy v obchodních řetězcích a drogeriích v Česku a na Slovensku. Vitaminy, minerální látky a další užitečné produkty nabízí také v lékárnách a vyváží je do 40 zemí světa.

**Téma: „Balanced Scorecard - nástroj pro implementaci a naplnění strategie“** - proč u nás tento nástroj funguje, i když jinde jej znají jen teoreticky? Zavedli jsme BSC na centrále a nyní pokračujeme v dceřiných firmách.

---

Ing. Dalibor ZELA, ředitel nákupu, DF PARTNER, s.r.o., (SHERON), [www.dfpartner.cz](http://www.dfpartner.cz)

Vývoj, výroba a distribuce autochemie, autokosmetiky a autopříslušenství. Značka SHERON je jedničkou na maloobchodním trhu v ČR a SR. Obchodní portfolio společnosti zahrnuje další významné české a světové značky (např. Castrol, Mogul, Osram, Neolux, Ambi Pur Car, Sonax, Varta, All Ride a další)

**Téma: „Uspořená koruna v nákupu má přímý vliv na hospodářský výsledek – budování strategického nákupu“** - zkušenosti s budováním strategického nákupu, přínosy, těžkosti.

---

Miroslav KRETEK, výkonný ředitel, ATES, s.r.o., [www.ates.cz](http://www.ates.cz)

Výroba a konstrukce dopravníků, dopravníkových linek, manipulátorů a jednoúčelových strojů. Zákazníky jsou zahraniční i tuzemští partneři z řad výrobních a logistických firem a projekčních kanceláří. Výhradní dovozce britského výrobce flexibilních dopravníků a mobilních nakladačů FMH CONVEYORS pro ČR a SR.

**Téma: „Automatizace vychystávacích a expedičních činností“** - přínosy a efekty automatizace vychystávacích a expedičních činností ve velkoobchodu potravin, největšího dodavatele do restaurací a hotelů na Slovensku.

---

Ing. Jiří PALA, ředitel divize nástaveb, PARAGAN s.r.o., [www.paragan.cz](http://www.paragan.cz)

Výrobce ultralehkých nástaveb do 3,5 tuny pro Českou republiku a Evropu s tradicí delší než 25 let. Přední pozice mezi významnými výrobci v ČR a v zahraničí.

**Téma: „Řízení změny strategie“** - zkušenosti s řízením zásadní změny strategie při přechodu na produkci ultralehkých nástaveb EUROBOX.