



Miroslav Hampel

strana / page 3

Kontinuita kontinua
Continuity continuum

yourK

your key to KVADOS

Magazín pro klienty společnosti KVADOS | Magazine for KVADOS company clients

Zima / Winter 2011/2012

Kosí bratři a sestry

Blackbird brothers and sisters

strana / page 20

Stanislav Vodička: Vybrali jsme si vlastní směr

We follow our own direction

strana / page 28

Inovacemi k myAVIS SFA

The best way to myAVIS SFA

strana / page 6

20

Dva křížky a otevřené obzory

Two crosses
and an endless horizon

strana / page 10

- 3 **Vize / Vision**
Kontinuita kontinua
Continuity continuum
- 6 **Report**
- 8 **Autogram / Autograph**
Pořádek v úkolech,
dokumenty pod zámkem
Putting tasks in order, documents
under lock and key
- 9 **Flashback: 2002**
První linie nadvakrát
Back to the front line
- 10 **Klíč / Key**
Dva křížky a otevřené obzory
Two crosses and an endless horizon
- 20 **Know-how**
Kosí bratři a sestry
Blackbird brothers and sisters
- 23 **Milník / Milestone**
Rok se s rokem sešel
As the year went by
- 24 **Zastávka / Station**
Eso nejen na greenu
Top golf – and much more
- 26 **In**
Kde (ne)končí mobil?
Where does (doesn't) the mobile
phone end?
- 28 **Vášeň / Passion**
Stanislav Vodička:
Vybrali jsme si vlastní směr
We follow our own direction
- 31 **Apetýt / Appetite**
Ryzlink rýnský 1962
Riesling 1962
- 32 **Esence / Essence**
Vychytaný koráb
The perfect limousine
- 36 **Focus**
Taková jsme byli
The way we were

Klíč / Key | 10

20

Dva křížky a otevřené obzory
Two crosses and an endless horizon

Esence / Essence | 32



Vychytaný koráb
The perfect limousine

Zastávka / Station | 24



Eso nejen na greenu
Top golf – and much more

Kontinuita kontinua

Continuity continuum

Vážený partneri,

letošní rok je pro KVADOS, a.s., ve znamení důležitého jubilea. Rádi bychom jej proto pojali jako příležitost k zamyšlení, ale i možnost oslavy všeho, co jsme společně s vámi dokázali a zažili. Rozhodně toho není málo.

Dear partners,

this year marks an important anniversary for us. We would therefore like to treat every moment as a celebration of what we have accomplished together. This is certainly no small feat.

Plnoletost našich dětí slavíme sice v 18 letech, ale teprve o rok později skládají maturitu – dodnes pokládanou za zkoušku dospělosti. Až dosažení dvaceti je tak okamžikem, kdy jsme si ochotni připustit, že jsou dospělí. Pod stejným úhlem pohlížím na dosavadní historii společnosti KVADOS, a.s.

Za posledních dvacet let jsme si mnohé prožili. Máme za sebou první úspěchy, první vztahy i první stresy a bezesné noci. Jako dospělí jsme se naučili, že to, co má skutečný smysl, je založeno na trvalém a pevném partnerství

a schopnosti vidět věci v souvislostech. Po těch dvaceti letech si myslíme, že už víme, co chceme, ale i to, co nechceme. A už si také umíme odpovědět na otázku proč. Naučili jsme se znát své možnosti a kapacity, neslibovat, co sice partneři chtějí slyšet, ale co reálně nedokážeme splnit, ať již v požadovaném čase nebo kvalitě. Dosažená dvacítka pro nás podtrhuje, že zodpovědnost má smysl a budeme se jí chtít držet i pro další období.

Považujeme se za dodavatele inovčních řešení a budeme se velmi snažit být jím i v budoucnu. Naší velkou motivací

*Růst pro nás není cíl,
ale potenciální prostředek,
jak to, co děláme, dělat ještě lépe.*

*Growth for us is not a goal,
rather the potential
to do what we do even better.*



je být pro své zákazníky dodavatelem, který má nejen vlastní řešení, ale především dodavatelem, který umí navrhované řešení přizpůsobit jejich potřebám a specifikům jejich byznysu. Dodavatelem, který umí poradit, který více než prodat své zboží chce zákazníkům opravdu pomoci a věří, že jen dlouhodobá a oboustranně výhodná spolupráce má význam. Nadcházejících dvacet let je pro nás závazkem kontinuity těch uplynulých.

Trvale se rozhlížíme po inovacích a nových příležitostech, které mohou rozšířit naši schopnost být užiteční zákazníkům v segmentu obchodu, výroby, služeb. Stále si opakujeme a budeme opakovat, že podstatou našeho úspěchu je být pružní a schopnost dobře naslouchat vašim potřebám.

Chceme nadále určovat trendy a standardy

Zůstaneme věrní svým zásadám. Růst pro nás není cíl, ale potenciální prostředek, jak to, co děláme, dělat ještě lépe. I po letech KVADOS, a.s., je a musí být nadále především týmem motivovaných lidí, které baví jejich práce, berou ji jako svou výzvu a vnímají za své poslání implementaci moderních technologií do života firem i jednotlivců.

Úspěchu dosáhneme, pokud i nadále budeme od klíčových manažerů a vlastníků společností našich zákazníků ujišťováni, že to, co jim KVADOS, a.s., přináší a čím se zabývá již dnes, bude za 3 roky novinkou a za 5 let standardem.

Mou osobní výzvou pro další období je budovat společnost KVADOS, a.s., tak, aby dále sdílela mé hodnoty, se kterými jsem začal podnikat a se kterými jsem ji založil, ale zároveň byla na mně méně závislá. Aby jako dvacetiletá a plnoletá vykročila do věku samostatnosti a dospělosti a mohl jsem dále sledovat její úspěšnou cestu.

Těším se na další dvě dekády vzájemné spolupráce.

Miroslav Hampel
generální ředitel a předseda představenstva
CEO and chairman of the board

While we celebrate our children becoming adults at 18 years of age, they do graduate from high school until a year later, something which is still regarded as the test of maturity. We are therefore not ready to admit they are adults until they reach twenty years old. We can look at the history of KVADOS from the same angle.

We have been through a lot in the past twenty years. Our first success, first relationships and first feelings of stress and sleepless nights are behind us. But as adults, we have learned that anything that has real meaning is founded on a lasting and solid partnership and the ability to see matters in this connection. We think that after these 20 years we know what we want, but also what we don't want. And we also already know how to answer the question why. We have learned to know our capabilities and potential, to not promise that which our partners want to hear, but rather what we cannot realistically fulfill whether it concerns deadlines or quality. For us, these twenty years have underscored that responsibility makes sense and we are ready to continue living by it.

We see ourselves as a supplier of innovative solutions and we will make every effort to be one in the future. When it comes to our customers, our great motivation is to be a supplier that just doesn't have its own solutions, but above all a supplier that knows how to adapt to the needs and specifications of their businesses with its solutions. A supplier that knows how to give advice, that really wants to help its customers, more than just selling them goods, and one that believes only long-term and mutually advantageous cooperation has importance. The next twenty years will be a commitment for us to carry on the continuity of the previous twenty.

We look forward to setting more trends and standards

We continuously look around for innovation and new opportunities that can develop our ability to be useful to customers in the business, manufacturing and service sectors. We repeat and want to repeat that the basis of our success is to be flexible and have the ability to listen to your needs.

We remain faithful to our principles. Growth for us is not a goal, rather the potential to do what we do even better. After all these years KVADOS is and must continue to be a team of motivated people first and foremost, people who enjoy their work, who take it as their own challenge and who see it as their mission to bring modern technologies into the lives of companies and individuals.

Our success is guaranteed if we continue to receive assurances from key managers, company owners, and our customers that whatever KVADOS delivers and is involved with today will be new in 3 years time and the standard in 5.

My personal challenge for the upcoming period is to build KVADOS so that it not only shares the values which guided my own start in business and which I founded this company on, but also so that it becomes less dependent on me. So that it gains its independence as a full-grown 20-year-old adult and I can sit back and watch as it continues on its successful journey.

I look forward to another two decades of mutual cooperation.



VENTUS posiluje v segmentu tabákového sortimentu

VENTUS enhances the product range in the tobacco segment



Klientské portfolio KVADOS, a.s., se znovu rozrostlo. Mezi zákazníky informačního systému VENTUS® přibýly další významné velkoobchody se zaměřením na tabákový sortiment. **Tabák Plus, spol. s r.o.**, a **VONET CR, spol. s r.o.**, patří v České republice k předním velkoobchodním distributorům tabáku, kuřáckých potřeb, doplňků a souvisejícího zboží. Paralelně s implementací ERP řešení probíhá příprava na nasazení mobilního informačního systému myAVIS™. Zakázku získala společnost KVADOS, a.s., díky špičkovým referencím svého dlouholetého zákazníka QANTO CZ s.r.o., který podniká ve stejném segmentu trhu.

The client base of KVADOS continues to grow. Customers using the VENTUS® information system now include other major wholesalers focused on tobacco products. Tabák Plus and VONET CR are among the leading wholesale distributors of tobacco, smoking accessories and related goods in the Czech Republic. Simultaneously with the implementation of the ERP solution, preparations are underway to deploy the myAVIS™ mobile information system. The contract was awarded to KVADOS thanks to an outstanding reference from its long-standing customer QANTO CZ which does business in the same market segment.

VÍCE INFORMACÍ: www.tabakplus.cz, www.vonet.cz

Inovacemi k myAVIS SFA

The best way to myAVIS SFA

HET spol. s r.o., významný český výrobce a distributor nátěrových hmot a stavební chemie, nasazuje informační systém myAVIS™ SFA. Společnost KVADOS, a.s., získala zakázku jako vítěz výběrového řízení, které se konalo během podzimu 2011. Projekt je podpořen z prostředků Evropské unie v rámci Operačního programu podnikání a inovace (OPPI). Řešení bude využívat 14 obchodních zástupců a technických specialistů, kteří se pohybují v terénu a mají na starosti údržbu strojů v prodejnách. Rozsahem funkcí a centralizací dat dříve ukládaných v různých databázích myAVIS™ SFA kompletně zastane i CRM systém.

HET, a major Czech manufacturer and distributor of paints and chemical products for the construction industry, is deploying the myAVIS™ SFA information system. KVADOS was awarded the contract after winning the tender, which took place during autumn 2011. The project is funded by the European Union under the Operational Programme of Enterprise and Innovations (OPEI). The solution will be used by 14 business agents and technical specialists, who move around in the field and are responsible for the maintenance of shop equipment. The range of functions and centralization of data previously stored in different databases of myAVIS™ SFA allows the supplant even the CRM system.

VÍCE INFORMACÍ: www.het.cz



KVADOS získal vynikající rating finanční stability

KVADOS has received an excellent financial stability rating

Společnost KVADOS, a.s., obdržela za své ekonomické výsledky hodnocení stability **AA** (vynikající) **ČEKIA Stability Award** a zařadila se tak mezi 15 % velmi stabilních firem v České republice. Jedná se o nezávislý pohled na finanční a nefinanční bonitu společnosti, který vyjadřuje současnou situaci i predikci rizika případného úpadku. Vyhlašovatelem a odborným garantem ratingu je ČEKIA, a.s., přední poskytovatel ekonomických informací o českých a slovenských podnikatelských subjektech. Pro klienty i obchodní partnery KVADOS, a.s., jde o další jasnou známku stability a důvěryhodnosti společnosti.

The economic results of KVADOS has earned it the AA (excellent) ČEKIA Stability Award, making it among 15% of very stable companies in the Czech Republic. This is an independent view of the financial and nonfinancial creditworthiness of the company, which reflects the current situation and predicts any risk of possible bankruptcy. The announcer and professional guarantor of the rating is ČEKIA, a leading provider of economic information about Czech and Slovak business entities. For the clients and business partners of KVADOS it is a another clear sign of the stability and credibility of the company.

VÍCE INFORMACÍ: www.cekia.cz



Lidé považují KVADOS za společensky odpovědnou firmu

People consider KVADOS to be a socially responsible company

Společnost KVADOS, a.s., byla nezávisle nominována do **Ankety společenské odpovědnosti**. Jejím cílem je najít v Moravskoslezském kraji organizaci, která má podle mínění veřejnosti ke svému okolí nejlepší vztah. Již samotná nominace pro společnost znamená, že i obyčejní lidé její působnost vnímají kladně. O prvenství se ucházejí také různé veřejné instituce nebo mezinárodní korporace. Anketa se koná už druhým rokem, a to v rámci Projektu společenské odpovědnosti. Mezi jeho koordinátory patří například Moravskoslezský kraj, Krajská hospodářská komora Moravskoslezského kraje nebo Agentura pro regionální rozvoj.

KVADOS was independently nominated in a poll taken on social responsibility. The goal of the poll is to find the organization in the Moravian-Silesian Region which the public thinks has the best relationship to its surroundings. The mere nomination of the company means that ordinary people have a positive opinion about its activities. Several public institutions and international corporations are also vying for the top honor. This is the second year running for the poll, which is part of the Project for Social Responsibility. Its coordinators include the Moravian-Silesian Regional Authority, the Chamber of Commerce of the Moravian-Silesian Region and the Regional Development Agency.

VÍCE INFORMACÍ: www.projektso.cz

Pořádek v úkolech, dokumenty pod zámekem

Putting tasks in order, documents under lock and key

Vycházející hvězda produktového portfolia KVADOS, a.s., alias řešení myTEAM™, svítí čím dále jasněji. Autoři systému – zaměřeného na správné nastavení procesů v organizaci, jejich optimální fungování a provázanost na nezbytné dokumenty – neustále analyzují možnosti, jaké další oblasti pokrýt. Do myTEAM™ proto téměř s železnou pravidelností přibývají nové a nové moduly.

Ohromné úsilí se soustředilo na úkoly a řízení projektů. Výsledkem byly agendy Centrum schůzek a Centrální úkolovník. První z nich primárně slouží k plánování schůzek, jejich záznamů, evidenci jednotlivých rozhodnutí a zadaných úkolů. Veškeré úkoly a rozhodnutí mají transparentně definované procesy a uživatelé jasně vidí celé workflow i aktuální stav. Týmům i jejich členům se tím ulehčila orientace v práci, výhodou je ovládání přímo přes Microsoft Outlook.

Centrální úkolovník je komponentou, na niž se hodně sází. Soustřeďují se sem naprosto všechny úkoly z Centra schůzek, ale i veškerých ostatních agend. Není problém mít na jednom místě třeba 30 000 úkolů ze stovky různých projektů. Ke všem je přiřazena evidence s údaji o úkolu a jeho řešení.

Protože je myTEAM™ určen rovněž pro práci s dokumenty, výrazné vylepšení přišlo v jejich zabezpečení. ADRMS (Active Directory Rights Management) zajistí, že, ať už se dokumenty dostaly jakkoliv kamkoliv, pro ně platí stejná práva, jako by byly pořád ve firmě a její IT infrastruktuře.

Stranou nezůstala ani rutina organizace. Nová Docházka zohledňuje veškeré důvody nepřítomnosti v zaměstnání, automaticky vypočítává nárok na stravenky, doplatky, dny nemocenské a dovolené, přitom hlídá její zůstatek a umožňuje elektronickou žádost i schválení. Zároveň žadatele varuje před případnou nepřítomností funkčního

vedoucího a nasměruje jej k jeho zástupci. Také Cestovní příkazy mají jednu praktickou inovaci – lze je zadávat přes různá časová pásma.

V myTEAM™ je zkrátka vždy něco nového!

The rising star in the KVADOS product portfolio, known as the solution myTEAM™, is shining more and more brightly. The authors of system – aimed at setting up processes correctly in the organization, ensuring their optimal function and relation to necessary documents – are continuously analyzing what other areas to cover. More and more modules are therefore being added with ironclad regularity to myTEAM™.

Enormous efforts have been focused on tasks and project management. The results were Central Meeting and Central Task Manager administration.

The first one is primarily used for scheduling meetings, their record-keeping, documenting individual decisions and assignments. All tasks and decisions are transparent and defined processes and users can clearly see the entire workflow and current status. Teams and team members will find getting around in their work drastically simplified, with another advantage being it can be controlled directly through Microsoft Outlook.

Central Task Manager is a component worth any wager. With all tasks from Centre Meetings, as well as other office administrator, totally

concentrated here. It is no problem to have as many as 30 000 tasks from hundreds of different projects in one central location. Everything is categorized with extensive record-keeping that includes information about the task and its solution.

Because myTEAM™ is also designed to work with documents, their security has benefited from significant improvements. ADRMS (Active Directory Rights Management) ensures that no matter where or how a document ends up, it is still subject to the same rights as if it were still in the company, in its IT infrastructure.

But not even the routine of a company remains on the sideline. The new Clock-in feature reflects all the reasons for being absent from work, it calculates entitlement to meal vouchers, additional payments, holidays and sick leave, all the while tracking the balance, and it allows for electronic requests and approval. It also warns of the absence of a supervisor and redirects communication to his or her deputy. Travel orders have one practical innovation – they can be issued across different time zones.

In short, with myTEAM™ there is always something new!



První linie nadvakrát

Back to the front line

Rok | Year

2002

Compaq iPAQ Pocket PC H3600

Bojovník za mobility

Fighting for mobility

Nasazení v první linii je nejnáročnější. Pro vojáky znamená stát se nejpravděpodobnějším terčem protivníka, stejně jsou na tom i lékaři sloužící v polních nemocnicích. První linie je jen pro ty nejtrpělivější.

Když vznikaly první linie, obrysy a funkční celky systému myAVIS™, psal se rok 2002. Průkopník mobility v podstatě neměl konkurenci a jeho soupeřem byla zejména konvenční řešení, která měl nahradit. Aby uspěl, vzal s sebou do předních řad válečné vřavy nejlepšího tehdejšího spolubojovníka – Compaq iPAQ Pocket PC H3600.

Zařízení stálo zhruba 26 tisíc korun, což rozhodně nebylo málo, ale svou cenu kompenzovalo výbavou složenou z takřka nejkvalitnějšího a nejsilnějšího hardwaru, jaký byl pro PDA k dispozici. Horší bylo jej vůbec sehnat. První exemplář, který se po velkém úsilí podařilo získat pro testování systému myAVIS™, pocházel z USA, i když na něm byla výstražná nálepka, že území Spojených států amerických nesmí opustit.

Za zmínku stojí dotykový displej s úhlopříčkou 3,77 palce, rozlišením 240 na 320 pixelů a automatickou regulací jasu podle intenzity okolního světla, až 64 MB operační paměti a 16 MB určených pro uživatelská data. Další bylo možné ukládat na paměťové SD karty.

Prodejní strategie sázela také na bohatou nabídku příslušenství. Pomocí přídatného hardwarového GSM kitu a balíčku softwaru šlo přístroj povýšit na smartphone, který uměl už před deseti lety přímo v terénu přijímat a odesílat data.

Po stránce programové Compaq iPAQ Pocket PC H3600 už ani v roce 2002 nestrádal. Zvládnul pracovat se soubory Microsoft Office nebo přehrávat hudební soubory MP3. Nechyběla ani oblíbená karetní hra Solitaire.

Being put in the front line is the biggest of challenges. For soldiers, it means becoming the easiest target for the enemy, the same as for doctors serving in field hospitals. The front line is only for the battle-hardened.

The front line, outline and functional units of the myAVIS™ information system go back to 2002. This trailblazer in mobility basically had no competition and its major rival was the conventional solution it was out to replace. To succeed, it entered the front line of battle with the best comrade-in-arms then available – the Compaq iPAQ Pocket PC H3600.

The equipment cost about 26 000 CZK, which was certainly no small change, but the price was offset by equipment that consisted of the most powerful and highest quality hardware available for PDA. Worse was just finding one. It took tremendous effort to get the first one from the US in order to test it out on myAVIS™, this despite the fact that there was a warning label on it that said it wasn't allowed to leave the United States of America. Among the notables worth mentioning is the 3.77-inch touch-screen display with a resolution of 240 x 320 pixels and automatic brightness control in accordance with ambient light intensity, as well as 64 MB of RAM and 16 MB for user data. More data could be stored on SD memory cards.

The sales strategy also depended on its wide store of accessories. With the addition of a GSM hardware kit and software package, the device could be upgraded to a smartphone that, even ten years ago, was able to send and receive data in the field.

In terms of programming, the Compaq iPAQ Pocket PC H3600 was hardly behind its times in 2002. It could work with Microsoft Office files or play MP3 music files. It also offered a popular card game known as Solitaire.



Compaq iPAQ Pocket PC H3600

Rozměry | Dimensions

129,9 mm x 83,3 mm x 15,7 mm

Displej | Display

3,77" TFT LCD (240 x 320 px)

Hmotnost | Weight

179 g

Baterie | Battery

950 mAh

CPU

206 MHz
(32-bit Intel StrongARM SA-1110)

Paměť | Memory

32/64 MB RAM, 16 MB Flash

OS Microsoft Pocket PC 2002



20

Dva křížky a otevřené obzory

Two crosses and an endless horizon



1992

První živnostenský list
na poskytování softwaru,
vzniká značka KVADOS

First business license for
supplying software, founding of
the KVADOS brand

KVADOS slaví dvacáté narozeniny KVADOS celebrates its twentieth anniversary

Bylo, nebylo... Tak začínají téměř všechny pohádky. Ve skutečném životě to bývá složitější...

Nejdřív není nic, v lepším případě se někde ukrývá nápad, a vše ostatní už vyžaduje mnoho úsilí, píle a nadšení schopných lidí. Přesto všechno máme rádi pohádky, příběhy. A možná i vás během spolupráce se společností reprezentovanou značkou KVADOS napadlo, jaká je její „story“ a co se událo, než se stala tím, čím dnes je – významným evropským systémovým integrátorem a lídrem trhu mobilních informačních systémů.

Pohodlně se usadte a máte-li chuť zavzpomínat, přečtěte si bezesporu poutavý příběh...

Once upon a time... That's how nearly all fairy tales begin. In real life it's a bit more complicated... First, you've got nothing, at best only a hidden idea somewhere, and the rest of it demands a lot of effort, industry and enthusiasm of capable people. Yet we all love fairy tales, stories like these. Maybe in the midst of your collaboration with the company represented by the KVADOS brand you have wondered what the story behind it is, what happened before it became what it is today – a major European system integrator and market leader in mobile information systems.

So sit back and enjoy this undoubtedly fascinating tale...

Vše začalo kalkulačkou

It all started with a calculator



Kořeny KVADOS, a.s., jsou výrazně hlubší, než kam by dorostly za dvacet let, jež společnost slaví oficiálně. „Ve dvanácti letech jsem si od maminky vyprosil půjčku na to, co mi scházelo v úsporách k nákupu první kalkulačky. Tu jsem do roka vyměnil za programovatelnou. Její paměť zvládala uložit 45 instrukcí, což mi tehdy umožnilo napsat první počítačový kód hry pro přistání na Měsíci.

1993

Zakázka pro Hrušovské chemické závody v Ostravě

Contract with Hrušov chemical plants in Ostrava

Miroslav Hampel se na plný úvazek začíná věnovat podnikání

Miroslav Hampel goes into business full time

1994

První zaměstnanec | First employee

Dodávka softwaru pro MASOKOMBINÁT a.s. Chomutov

Supplying software to MASOKOMBINÁT Chomutov

Zakázka pro Zásobování teplem Ostrava

Contract with Ostrava Heating Plant

1995

První části ERP VENTUS®

First part of ERP VENTUS®

I tento ohromný paměťový potenciál však nebyl s to naplnit mé sny o možnostech programování a od čtrnácti let jsem toužil po svém prvním počítači.

Bylo to samozřejmě hluboko v minulém režimu. Navštěvoval jsem první ročník Střední průmyslové školy elektrotechnické v Havířově a chtěl Atari 800XL. Díky velkému úsilí a pochopení maminky se mi nakonec podařilo sen naplnit. Jako dnes vidím den, kdy si pro své vysněné Atari jedu do Tuzexu v Žilině a nikoliv za běžné koruny, ale za tuzexové poukázky zvané bony, kupuji svůj sen. Pamatuji si slova svého táty, který tenkrát pronesl nezapomenutelnou větu: Tady ho máš, ale pamatuj si, takovými hloupostmi se v životě neuživíš,“ vzpomíná na úplné začátky svého vztahu k informačním a komunikačním technologiím Miroslav Hampel, zakladatel KVADOS, a.s.

” Tady ho máš, ale pamatuj si, takovými hloupostmi se v životě neuživíš.

So you finally got it, but remember, you'll never get anywhere in life with foolishness like that.

První počítač dal vzniknout i prvnímu kvadosáckému týmu, který v podstatě vydržel dodnes. „Trochu podnikat, dá-li se to tak vůbec nazvat, jsem začal už na střední škole. S jedním spolužákem, a dnes dlouholetým kolegou, jsme tvořili různé programy a vychytávky nejen do počítačů, ale třeba také do automobilů – například cyklo-

Atari 800XL

Mikroprocesor byl typu 6502C a běžel na taktu 1,79 MHz. Paměť RAM měla velikost 64 kB, ROM s operačním systémem a interpretem jazyka BASIC disponovala 24 kB, přičemž interpreter byl zabudován přímo uvnitř počítače. Profesionální QWERTY klávesnice měla 57 klasických a 5 funkčních kláves. Pravý bok obsahoval dva joystickové porty, zadní strana skrývala konektory pro vstupy a výstupy, přepínač modulátoru a vypínač napájení. Pod plechovými dvířky nahoře se nacházel konektor pro cartridge. Na ukládání dat bylo možno použít kazetový magnetofon Atari 1010 nebo 5,25" disketovou jednotku Atari 1050.

The microprocessor was the 6502C type running on 1.79 MHz. It offered 64 kB of RAM, 24kB ROM with operating system and BASIC programming language was built directly inside the computer. The professional QWERTY keyboard had 57 classic and 5 function keys. The right side contained two joystick ports, the rear had hidden connectors for inputs and outputs, modulator and power switches. The cartridge port was located at the top under metal doors. The Atari 1010 cassette or 5.25" Atari 1050 floppy drive could be used for storage.

vače stěračů, měřiče napětí a podobně. Vrchol této snahy o zdokonalování všeho možného přišel ve čtvrtém ročníku, kdy jsem – v době jednohříčkových tiskáren – vyrobil ze stavebnice Merkur tiskařský plotter řízený právě počítačem Atari,“ říká M. Hampel.

The roots of KVADOS go much deeper than their growth might suggest over these past twenty years, which the company is officially celebrating. “When I was 12 years old, I wanted to buy a calculator but hadn't quite saved up enough money for it. So I asked my mother for a loan to make up the difference. Within a year I had exchanged that calculator for a programmable device that was able to store up to

**Ostrý provoz VENTUS®
v K + B Progres, a.s.**

VENTUS® goes into full operation
in K + B Progres

**Obrat dosahuje téměř
36 milionů Kč**

Turnover reaches nearly
36 million CZK

Počet zaměstnanců činí 40

Number of employees reaches 40

1996

**Stěhování sídla
společnosti z Orlové
do Ostravy**

Moving headquarters from
Orlová to Ostrava

**Nevydařený projekt
PRONTO PLUS a.s.**

Unsuccessful project
PRONTO PLUS

1997

**Počet
zaměstnanců
se rozrostl
na 12**

Number of
employees
grows to 12

1998

**Podepsán
kontrakt
s K + B
Progres, a.s.**

Contract
signed with
K + B Progres

1999

45 instructions. This allowed me to write the first computer game code for landing on the Moon. But not I longed for my first computer. That of course was like asking for the moon under the previous regime. I was in my first year at the Vocational School of Electrical Engineering in Havířov and wanted to buy the Atari 800XL. It took great effort and a lot of understanding on the part of my mother, but I was able to fulfill my dream. It feels like only yesterday when I went to the Tuzex in Žilina to buy the Atari, and not with ordinary crowns either, but with coupons issued by Tuzex called Boni. At last I had my dream-come-true, and I can still recall my father's words at the time: So you finally got it, but remember, you'll never get anywhere in life with foolishness like that.” So Miroslav Hampel, CEO and Chairman of the Board, recalls the absolute beginning of his life-long relationship to information and communication technologies. The first computer also gave rise to the first KVADOS team that basically remains the same today. “My first startup, if you can call it that, was in high school. I got together with a classmate, still my colleague today, and we created various programs and tweaks not only for computers but also for cars – for example, intermittent wipers, voltage meters and so on. These attempts to perfect virtually anything paid off after four years when I used a Merkur kit to build a printing plotter, this during the time of one-pin dotmatrix computers, and controlled it using my Atari computer,” says M. Hampel.

Školní lekce

School lessons

Dnes se píše letopočet 2012 a KVADOS, a.s., hodně sází na vzdělávání a zvyšování kvalifikace svých zaměstnanců, ale i na podporu mladých talentů ve školních lavicích. Společnost nabízí stáže, pořádá workshopy, spolupracuje s různými středními i vysokými školami. V roce 1991 však bylo všechno jinak. „Na vysokou školu jsem chodil rok. Během studií jsem měl hodně času i svobody. Vybíral jsem si přednášky, které mě zajímaly; ale popravdě mnoho nového jsem se nedozvěděl. Bylo to jedno z období, kdy jsem si



Spolupráce se školami

Cooperation with schools

KVADOS, a.s., dlouhodobě spolupracuje s Vysokou školou báňskou – Technickou univerzitou Ostrava, jejíž studenti mohou do společnosti nastoupit na odbornou stáž a prostřednictvím praxe nahradit svou baka-lářskou práci. Stranou zájmu nezůstávají ani střední školy, a to včetně netechnických. Odborné poradenství a metodické vedení využívají například studenti Obchodní akade-mie a Vyšší odborné školy sociální v Ostravě-Mariánských Horách, kteří se pravidelně účastní mezinárodního veletrhu fiktivních firem.

KVADOS has been cooperating with the Mining and Technical University of Ostrava for many years. Students there can undergo internships in the company and use that work to replace their bachelor thesis. Our interest also reaches out to secondary schools, including non-technical ones. Our expert advice and guidance is welcome by students at the Business Academy and the Community College of Social Studies in Ostrava-Mariánské Hory, who regularly participate in an international trade fair of fictitious companies.



„*Co je pro mne KVADOS? Splněný sen o nezávislosti, o svobodě dělat práci, která mě baví, způsobem, který mě baví,*“ odpovídá zakladatel, generální ředitel a předseda představenstva stejnojmenné společnosti Miroslav Hampel ml. A není podle něj troufalé tvrdit, že pro trh je alternativou k nabídce standardizovaných produktů pro všechno a pro všechny. Alternativou pro její zaměstnance, kteří mohou pracovat buď pro velké mezinárodní firmy či v malých firmách a firmičkách bez jasného cíle, nebo v KVADOS, a.s. – společnosti, kde toho mnoho není tabu, kde je cíl před procesem, přání a potřeba zákazníka pak hnacím motorem všeho dění. Alternativa dnes dostatečně velká na to, aby byla autorem moderních informačních

2000

První komponenty produktu myAVIS™

First components of the product myAVIS™

Vlastní B2C portál www.open.cz

Own B2C portal www.open.cz

Posílení společnosti o 10 programátorů a 3 grafiky

Company grows to include 10 programmers and 3 graphic designers

2001

Zrušení internetové divize, pokles zaměstnanců pod 30

Termination of Internet division, number of employees falls to below 30

Zakázka British American Tobacco (Czech Republic), s.r.o.

Contract with British American Tobacco (Czech Republic)

2002

Nasazení myAVIS™ v Tchibo Slovensko s.r.o.

myAVIS™ deployed in Tchibo Slovensko

Účast na veletrhu CeBIT v Hannoveru

Participation at the trade fair CeBIT in Hannover

přesně ujasnil, co chci a co ne. Po řádném ukončení prvního ročníku Vysoké školy báňské v Ostravě jsem měl jasno. Co bych chtěl v životě skutečně dělat, se v lavicích přednáškové auly určitě nenaučím. Přerušil jsem studium a šel hledat práci a činnost, která by mne opravdu bavila. Během necelých dvou let jsem jako zaměstnanec zažil tři práce a tři šéfy: V prvním zaměstnání jsem se naučil, že nemít co dělat a muset být v práci 8 hodin je největší trest, který mě může potkat. Ve druhé, že když zaměstnanec neví, co od něj jeho šéf chce, je další tragédie. A konečně v poslední, že dohody se mají plnit a jakákoliv dohoda uza-

HANAS – HAmpeL NAbízí Služby: Za svůj první komerčně prodaný program jsem koupil snubní prsteny, v lednu 1992 jsem se oženil a téhož roku se zrodila značka KVADOS – KVALitní DOavatelské Služby;“ dodává.

” ...popravdě mnoho nového jsem se nedozvěděl.

...in fact I didn't really learn anything new.

vřená se zaměstnancem se musí dodržet, jinak nelze získat jeho loajalitu. To vše mne dovedlo k tomu, že jsem začal podnikat,“ vysvětluje Miroslav Hampel.

V období 1991–92 se událo mnoho významných změn také v jeho osobním životě. „Tehdy jsem podnikal jako

Today it's 2012 and KVADOS relies heavily on education and increasing the skills of its employees. It also encourages and supports young talent in the classroom. The company offers internships, workshops, and collaborates with various secondary schools and universities. In 1991, however, it was an entirely different story.

“I went to college for a year. During my studies I had a lot of time and freedom. I chose the subjects that interested me, but in fact I didn't really learn anything new. It was one of the times when I knew exactly what I wanted and what not. Everything came into focus after I finished my first year at the Mining University of Ostrava. What I really wanted to do in life I certainly wasn't going to learn in a lecture hall. So I interrupted my studies and went to look for a job and activity that I enjoyed doing. In less than two years I found three jobs and three bosses. At my first job I learned that to have nothing to do except be at work for 8 hours is the worst punishment ever. The second job taught me another tragedy, namely when an employee doesn't know what his boss wants. Finally, what I learned from the last one is that all agreements must be fulfilled, including agreements with employees, otherwise you cannot expect any loyalty. All of this led me to start up my own business,“ says Miroslav Hampel.

technologií, realizovala mnoho nápadů a rozvíjela mnoho odvážných myšlenek, koncepcí. Zároveň však velká tak akorát na to, aby zůstala pružná a zákaznicky orientovaná.

"What does KVADOS mean to me? *A dream come true; the dream of independence and doing the job that I enjoy, in the way I enjoy doing it,*" says the founder, CEO and Chairman of the Board Miroslav Hampel. To the market, he thinks it means an alternative to standardized products for everything and everyone. An alternative as well for its employees, who can work for large international companies or in small firms without clear goals, or in KVADOS – a company where not many things are taboo, where the goal comes before the process, and the needs and desire of the customer are the driving force of all activity. An alternative big enough today to be the author of modern information technologies, to implement many ideas and develop a host of bold suggestions and concepts. But not so big as to lose its flexibility and orientation on the customer.

2003

Opětovný rozvoj společnosti, nárůst obrátu i počtu zaměstnanců

Re-development of the company, increase in turnover and number of employees

2004

Zahájení spolupráce se skupinou ČEZ

Cooperation begins with the ČEZ group

Stěhování ze Stodolní ulice na Pivovarskou

Moving from Stodolní Street to Pivovarská

2005

První řešení pro oblast WMS

First solutions for WMS

Založení KVADOS Mobile Solutions s.r.o.

Founding of KVADOS Mobile Solutions

2006

Nasazení myAVIS™ SFA v Chorvatsku v rámci skupiny Podravka

myAVIS™ SFA deployed in Croatia in the group Podravka

Obrát se poprvé přiblížil 100 milionům Kč

Turnover for the first time approaches 100 million CZK



Many important changes also took place in his personal life during the period 1991–92. "At that time my business was called HANAS, an acronym for HAmpeL NAbízí Služby (Hampel Services). With the proceeds from my first commercially-sold program, I bought wedding rings and got married in January 1992. That same year I launched KVADOS, an acronym for KVALitní DOdavatelské Služby (Quality Supplier Services)," he adds.

Na vlastních nohou...

On our own two feet...

„Troufnu si říci, že jsem byl vždycky podnikavý. K rozhodnutí podnikat na plný úvazek mě ovšem dovedla má zmíněná první zaměstnání. Nejprve to byla pozice správce neexistující počítačové sítě v učňovském středisku. Tam jsem pochopil, že nemít nic na práci je horší než dřít do úmoru. Pak jsem půl roku působil jako elektrikář a nakonec jsem v roce 1992 vyhrál výběrové řízení na místo obchodně-technického konzultanta ve společnosti TH system Havířov. Byl to klíčový okamžik, protože jsem se začal věnovat tomu, co dělá KVADOS dodnes – prodeji, implementaci a školení uživatelů informačních systémů. Podmínky pro práci nebyly zrovna ideální. Za klienty jsem dojížděl vlakem nebo autobusem, a když se můj tehdejší zaměstnavatel rozhodl změnit cílovou skupinu zákazníků, stal jsem se živnostníkem na plný úvazek,“ popisuje zlomový bod M. Hampel.

První klienty si „přivedl“ s sebou a jak s nadsázkou říká, nikdy nezačínal podnikat „v garáži“, ale pro svou firmu „do začátku“ účelově vyhradil jeden z pokojů vlastního bytu. „Přes den jsem se věnoval

Proč jsou názvy řešení myPRODUKT

Why the solutions bear the name myPRODUCT

V době, kdy se začínala plánovat expanze na zahraniční trhy, se mobilní informační systém jmenoval jen krátce AVIS. V zahraničí však operovala stejnojmenná půjčovna automobilů, a aby se předešlo sporům, muselo se řešení přejmenovat. Inspirace přišla od konkurence, která nabízela systém mySAP™. Když po úspěšném etablování jména myAVIS™ přišel i produkt myCASH™, bylo o dalších názvech jasno.

When plans were being made to expand into foreign markets, the company's mobile information system was given the short name AVIS. However, there was a rental car company that operated under the same name, and to avoid disputes, the solution had to be renamed. Inspiration came from the competition, which offered the system mySAP™. After successfully establishing the name myAVIS™, the product myCASH™ came next, and from then on it was clear what names other products would take.

2007

**První nasazení vertikály myAVIS™
Field Service v zahraničí**

First deployment of vertical myAVIS™ Field Service abroad

2008

Na trh se dostává myCASH™

Launch of myCASH™ on the market

Nárůst na 79 zaměstnanců

Employees increase to 79

2009

Konec půlročního stěhování do současných prostor

End of the six-month process of moving to current premises

Mezi produkty se zařadil myWORK™

Product line includes myWORK™

První nasazení produktu myFABER™

First deployment of myFABER™

Obrat překračuje 164 milionů Kč

Turnover exceeds 164 million CZK

klientům, v noci papírování. Rozhodně se to vyplatilo, protože doba byla skvělá k budování byznysu v oblasti dodávek softwaru. Řada velkých společností se privatizovala nebo osamostatňovala, vznikalo mnoho nových firem a poptávka po softwarových produktech pro jejich řízení byla obrovská," zdůvodňuje svou počáteční motivaci. Jedněmi z prvních zákazníků byly například Hrušovské chemické závody v Ostravě s 1 600 zaměstnanci nebo chomutovský masokombinát. Během dalších dvou let se počet zákazníků zvedl na desítky a relativně malá firma pracovala pro řadu společností zaměstnávajících více než 5 000 lidí. „Když o tom dnes zpětně přemýšlím, sám nemohu uvěřit, že manažeři těchto klientů koupili klíčové produkty pro řízení svých společností od 22letého hošíka, který jim tvrdil, že to zvládne,“ říká s úsměvem generální ředitel KVADOS, a.s.

"I would venture to say that I was always the enterprising type. The decision to go into business full time was the result of my first job, which was as administrator for a non-existent computer network in a training center. There I realized that sitting around all day was worse than working in a sweatshop. Then I spent half a year working as an electrician and finally in 1992 I was selected for the post of business and technical consultant in the company TH system Havířov. That was the key moment, because I started doing what KVADOS does today – selling, implementing and training users in information systems. The working conditions at that time were not ideal. I had to take the train or bus to reach our clients, and when my former employer decided to change our target group of customers, I decided to go into my own business full time," says M. Hampel, describing this turning point.

His first clients he "brought" with him and adds, with a touch of exaggeration, that he never worked out of a "garage", but rather used one of the rooms in his apartment for his "startup". "By day I worked for my clients, at night I did the paperwork. It was definitely worth it, because it was a great time to be building up a business in supplying software. Many large companies



...were being privatized or going at it alone, many new companies were being founded, making the demand for software products to manage them huge," M. Hampel says of his initial motivation. Among the first customers were Hrušov Chemical Plants in Ostrava with 1 600 employees and Chomutov Meat-Packing Plant. During the next two years, the number of customers rose to a couple dozen and this relatively small company was working for several companies employing more than 5 000 people. "When I think back on it today, I can't believe these executives were buying products to manage their companies from a 22-year kid who insisted he could take care of everything," the CEO of KVADOS says with a smile.

☞ Doba byla skvělá k budování byznysu v oblasti dodávek softwaru.

It was a great time to be building up a business in supplying software.

2010

Produktové portfolio se rozrůstá o myTEAM™ a myDATACENTER™

Product portfolio grows to include myTEAM™ and myDATACENTER™

Rozhodnutí o fúzi KVADOS, a.s., s KVADOS Mobile Solutions s.r.o.

Decision to merge KVADOS with KVADOS Mobile Solutions

Obrat přesahuje rekordních 204 milionů Kč

Turnover exceeds the record 204 million CZK

2011

Rozšíření portfolia o myMACHINE™

Expansion of portfolio to include myMACHINE™

Rekonstrukce administrativní budovy KVADOS Novoveská

Reconstruction of administrative building KVADOS Novoveská

Změna sloganu z Information Technology na Software Solutions

Changing the slogan from Information Technology to Software Solutions

...s vlastním řešením

...with our own solution

Rozrůstající se klientská základna a úspěch v podnikání si vyžadovalo poohlédnout se po dalších lidech, založit tým a stát se manažerem. „Vedle dodávek informačních systémů jsem paralelně provozoval velkoobchod s kancelářskými potřebami. Díky tomu jsem pochopil myšlení firem, získal odbornost a znalost obchodních procesů, naučil se přístup k zákazníkům. S nabídkou spolupráce jsem v té době oslovil své bývalé spolužáky a společně jsme na přelomu let 1995 a 1996 začali vyvíjet vlastní obchodní a logistické ERP řešení s názvem VENTUS,“ vzpomíná Miroslav Hampel na počátky současného produktového portfolia.

Prvním klientem nového produktu se měla stát tehdejší dvojka retailového trhu, společnost PRONTO PLUS a.s. Spolupráce se slibně rozvíjela, ale objevily se také nečekané komplikace. Řetězec s potravinami chtěl nasadit VENTUS® jako centrální nástroj pro řízení nákupu a cenové politiky pro síť prvních hypermarketů na území České republiky. Projekt však nevyšel, protože banky pozastavily financování klienta.



Karta se našťěstí obrátila hned o rok později. Ve druhém pololetí roku 1998 se podařilo přesvědčit vedení německé společnosti K + B Progres, a.s., o přednostech ostravského řešení a podepsal se kontrakt za 15 milionů korun. Dohodnutý termín spuštění ostrého provozu byl krátký, 5. květen 1999, a Miroslav Hampel jej označuje za „den, kdy viděl pětkrát svítat“. Zakázka předznamenala dodnes trvající úspěch systému VENTUS® v obchodně-logistických firmách.

unexpected complications. A grocery store chain wanted to make VENTUS® its central tool for managing its procurement and pricing policy for its first hypermarkets in the Czech Republic. However, the project didn't come off because the bank suspended the client's financing.

But fortune was just around the corner. In the second half of 1998 the management of the German company K + B Progres was convinced of the virtues of this Ostrava-based solution and signed a contract for 15 million crowns. The deadline for full startup was short, 5 May 1999, and Miroslav Hampel describes it as, "the day he saw the light of dawn five times." The contract heralded the lasting success of VENTUS® in commercial and logistics companies.

I trpké ponaučení je cenné

Even a bitter lesson is valuable

2012

Počet zaměstnanců přesahuje 130

Number of employees exceeds 130

The growing client base and success in business required him to look for other people, to establish a team and become a manager. "In addition to supplying information systems, I was running a wholesale business in office supplies at the same time. That gave me an understanding of how companies think. I gained expertise and knowledge of business processes and learned how to approach customers. I turned to some of my former classmates and at the end of 1995 we began to develop our own business and logistics ERP solution called VENTUS," says Miroslav Hampel, recalling the start of the company's current product portfolio.

The first client for the new product should have been the former number two on the retail market, PRONTO PLUS. Cooperation looked promising, but then there were some

Přelom milénia se nesl v duchu masivního rozvoje internetu, který postupně pronikal také na české území. Vizí společnosti bylo již tehdy použít potenciál největší světové sítě k prodeji. A tak se tým rozšířil o 3 grafiky a 10 programátorů a probíhal intenzivní vývoj B2C portálu. Pro záměr prodeje po internetu se povedlo nadchnout vedení klienta K + B Expert, s.r.o. Od slibně se rozvíjejícího projektu nakonec partneři odstoupili a na rozjezd vlastního projektu na doméně www.open.cz již nezbývalo mnoho prostředků.

Nejsem v byznysu ochoten riskovat více, než jsem ochoten ztratit.

I'm not in business to risk more than I'm willing to lose.

„I když jsem tu myšlenku miloval, musel jsem se rozhodnout, zda propustit třetinu lidí, nebo budu riskovat, že padne celá společnost. Nakonec jsem zvolil bolestný řez a KVADOS zachránil. Cenné ponaučení, kterého se držím dodnes, bylo, že nejsem v byznysu ochoten riskovat více, než jsem ochoten ztratit. Přestal jsem tolik riskovat a naučil se více plánovat a rozpočtovat,“ říká Miroslav Hampel.

The turn of the millennium brought about a massive development in the Internet, which by that time had been making inroads into the Czech Republic. The vision of KVADOS was to use the potential of the world's largest network for sales. And so the team was expanded to include 3 graphic designers and 10 programmers working on the intense development of a B2C portal. The management of K + B Expert was thrilled by the prospects of doing business over the Internet. In the end these partners backed away from this promising project and there simply wasn't enough resources left to launch it as the company's own on the domain www.open.cz.

"Even though I loved the idea, I had to decide whether to lay off a third of our people or risk the entire company failing. Finally, I chose to save KVADOS and made the painful choice. The valuable lesson that still guides me today is that I'm not in business to risk more than I'm willing to lose. I stopped taking such risks and learned to plan and budget more," says Miroslav Hampel.

Co KVADOS vystihuje

What does KVADOS stand for

KVADOS znamená KVALitní DODavatelské Služby. Filozofii společnosti bylo vždy a za všech okolností dostát svému názvu, poskytovat kvalitní služby a vlastní produkty. Management se trvale drží strategie, podle níž si vybírá trhy, jež nejsou masové, ale poskytují šanci být na nich objevní, novátorští a především lídrem. Nebýt jedním z padesáti, ale jedničkou mezi všemi.

KVADOS means KVALitní DODavatelské Služby, or Quality Supply Services. The philosophy of the company has always been to live up to its name and provide quality services and customized products no matter what the circumstances. The company has consistently stuck to this strategy, which chooses markets not based on size, but rather the chance to be inventive, innovative and above all lead the way. Not to be one among fifty, but first among everyone.



Klíč k budoucnosti

The key to the future

V závěru stejného roku 2001 přišla i dobrá zpráva – první velká zakázka ze sféry mobility. Po téměř třech letech, kdy se společnost KVADOS, a.s., věnovala průkopnické a osvětové činnosti v oblasti mobilních systémů, se zrodila šance dokázat jejich potenciál. V British American Tobacco (Czech Republic), s.r.o., se rozhodli nasadit nový myAVIS™ na řízení svých obchodních zástupců.

Další léta byla velmi úspěšná. Hned v roce 2002 prodeje vzkvétaly. VENTUS® si zvolili klienti jako UNIMEX GROUP, a.s., RUDOLF JELÍNEK a.s., Servant, a.s., a další, také úspěšně rostl trh pro mobilní řešení. Ta byla natolik populární, že se nakonec v roce 2005 celá divize oddělila do dceřiné společnosti KVADOS Mobile Solutions s.r.o., jež se záhy stala lídrem branže v celé střední Evropě.

Dalším milníkem pro produkt VENTUS®, který také nasměroval další rozvoj, bylo rozhodnutí managementu Démos trade, a.s., o rozšíření jeho funkčnosti o oblast WMS. Začala tím nová doba a úsilí o přinesení „umělé inteligence do skladů“.

O pět let později padlo rozhodnutí sloučit dceřinou

a mateřskou společnost zpět do jednoho subjektu s jasně definovanými vertikálami produktů, které tvoří pilíře podnikání a jsou reprezentovány současnými značkami řešení.

The end of 2001 also saw the arrival of some good news – the first major order from the area of mobility. After nearly three years of KVADOS engaging in groundbreaking and innovative activities in mobile systems, the chance came to prove its potential. British American Tobacco (Czech Republic) decided to deploy the new myAVIS™ to manage its sales agents. The years that followed were also successful. Then in 2002, sales boomed. Clients such as UNIMEX GROUP, RUDOLF JELÍNEK, Servant, and other companies chose VENTUS®, while the market for mobile solutions was also thriving. VENTUS® had become so popular that in 2005 the entire division was spun off into the subsidiary KVADOS Mobile Solutions, which soon became the industry leader in all of Central Europe.

Another milestone in the direction of developing VENTUS® was the decision of the management of Démos trade, to expand its function to include the WMS sector. A new era therefore began with efforts to bring “artificial intelligence to warehouses.”

Five years later the decision was taken to merge the subsidiary and its parent company into a single entity with clearly defined vertical products, which today form the pillars of the business and are represented by its current brand solutions.

A co bylo dál? To už dobře znáte. I budoucnost, s jejími obzory a možnostmi doširoka otevřenými...

And then what happened? This part of the story you know well. Even the future, with its endless horizon and wide open possibilities...

Kosí bratři a sestry

Blackbird brothers and sisters





Kosa černého si vybaví každý – čiperný ptáček s výrazně žlutým zobáčkem. Barva se mu promítla do jména, melodickým zpěvem na sebe pro změnu poutá tento opeřený tvor pozornost. S KOSEm však nemá nic společného. KOS je zkratka pro Krnovské opravy a strojírný s.r.o., tradiční strojírenskou firmu s bohatou historií, více než šesti stovkami pracovníků a druhého největšího zaměstnavatele Krnovska.

Kořeny společnosti Krnovské opravy a strojírný s.r.o. sahají až do roku 1872. Po celých 140 let se věnuje v podstatě stejné věci – opravám lokomotiv, osobních i nákladních vagónů a výrobě náhradních dílů. Jak šla doba, měnily se nosné technologie. Pára získávaná hořením uhlí v kotli byla vytlačena spalováním nafty a elektrickou energií. Ale železniční doprava samotná přetrvala a v Krnově se díky výhodné poloze města byznysu dařilo. Na počátku 21. století firma začala výrazně investovat, zaměřovala se čím dál více na výrobu a stále rostla. Dnes tak mimo jiné velmi úspěšně produkuje tramvaje. Jejich poslední dodávka směřovala do Taškentu, hlavního města Uzbekistánu.

Správné místo v evidenci našel i historický majetek

Když se v roce 2010 Krnovské opravy a strojírný s.r.o. rozhodly, že nasadí na správu veškerých ekonomických procesů informační systém VENTUS[®], stál před týmem Roberta Fárka nelehký úkol – obstát v náročné zkoušce, která sestávala z boje s velkým množstvím dat, jež měla řadu specifik. Jakých? Tak třeba právě kvůli dlouhé historii dodnes v evidenci majetku společnosti figurují položky s datem pořízení v 19. století.

Veškeré informace z papírových dokumentů i dosavadního softwaru však díky kvalitní práci specialistů z KVADOS, a.s., a společnosti ITEuro, a.s., která byla generálním dodavatelem projektu a paralelně nasažovala výrobní systém SyteLine 8, zdárně přešly do modulu VENTUS[®] Ekonomika. Ten nyní zajišťuje agendy účetnictví, pokladny, banky, plánování, majetku, dopravy, fakturace nebo platebního žurnálu. Pomocí speciálního rozhraní komunikuje rovněž s externím programem pro mzdy. Dokonalý manažerský přehled



Krnovské opravy a strojírny s.r.o.

Výrobky a služby našly spokojené zákazníky v České republice, na Slovensku, v Polsku, Rusku, Chorvatsku, Rakousku, Německu, Švýcarsku, Francii, Belgii, Španělsku, ve Finsku a Velké Británii.

Products and service have found satisfied customers in Czech republic, Slovakia, Poland, Russia, Croatia, Austria, Germany, Switzerland, France, Belgium, Spain, Finland and Great Britain.

poskytují nástavby MIS (Manažerský informační systém), na přání zákazníka rozšířený o plánování, a OMIS (Operativní manažerský informační systém). V plánu je nasazení nástroje pro kontrolu bonity klientů, zájem vzbudilo i řešení myWORK™. Projekt tedy zdaleka nekončí.

Milovníci železnice i ti, kteří ve vlaku jednoduše šetří čas a během cesty pracují, mají nyní jasno – i zde řešení od KVADOS, a.s., přináší efektivitu procesů.

A blackbird brings to mind an alert bird with a prominent yellow beak. While the name reflects its color, its melodic singing also attracts attention to it now and then. But the blackbird, *kos* in Czech, has nothing to do with KOS, which is an acronym for Krnovské opravy a strojírny, an engineering firm with an abundant history, more than six hundred workers, and is the second largest employer in Krnov.

The roots of Krnovské opravy a strojírny date back to 1872. Over the course of 140 years, it has been devoted to virtually the same operation – repairing locomotives, passenger and freight wagons and manufacturing spare parts. As time went on, transport technology changed. The steam that powered locomotives by burning coal was replaced by diesel combustion and electrical energy. But rail transport itself has survived and is doing well in Krnov thanks to the convenient location of the city. At the beginning of the 21st century, the company began to invest heavily, focusing increasingly on manufacturing while still growing. Today, it has a very successful tram manufacturing portfolio in addition to other businesses. Its latest delivery was to Tashkent, the capital of Uzbekistan.

Even historic property has found the right place in the records

When in 2010 Krnovské opravy a strojírny decided to put the management of all economic processes under the information system VENTUS®, Robert Fárek's team found itself faced with a difficult task – to succeed in a tough test that involved struggling with a mountain of data that had an array of specifics. Which ones? Probably because of its long history, the company records today would show assets that were acquired in the 19th century.

All information from paper documents and existing software, however, were successfully transferred to the VENTUS® Economy module thanks to the excellent work of specialists from KVADOS and the company ITeuro, the general contractor for the project, which deployed the SyteLine 8 manufacturing system in parallel. This system now manages the paperwork for accounting, cash desk, banking, planning, assets, transport, invoicing and the payment log. Using a special interface, it also communicates with an external program for payroll records. Superb management overview is provided by the MIS (Management Information System) extension, which was enlarged at the customer's request to include planning and OMIS (Operational Management Information System). The plan is to use tools to check the creditworthiness of clients. The myWORK™ solution has also generated interest. The project, it seems, is far from over.

Railway enthusiasts and those who are saving time by taking the train and working during their journey, now have a clear solution – KVADOS, which makes processes more efficient.

Rok se s rokem sešel

As the year went by

Občas je třeba vydechnout, chvílku se zastavit a nabrat sílu k ještě lepšímu výkonu.

Rok 2011 plánovalo vedení společnosti KVADOS, a.s., po několika letech nepřetržitého růstu jako rok stabilizace. „Ukotvit“ se mělo produktové portfolio, počet zaměstnanců a jejich organizační struktura. K tomu mělo pomoci i plánované sloučení mateřské společnosti KVADOS, a.s., s dceřinou KVADOS Mobile Solutions s.r.o. do jednoho velkého, silného a transparentního subjektu.

Jaký tedy byl první rok v novém uspořádání? Dá se říci, že plný překvapení. Ačkoliv se plánovala zmíněná stabilizace a růst obrátu měl zůstat na nule, překonal 8procentní hranici! Fúze zvýšila především ziskovost podnikání KVADOS, a.s., což umožnilo investovat do dalšího rozvoje společnosti. A není divu, vždyť už věhlasný ekonom Joseph A. Schumpeter konstatoval, že „skutečná konkurence je konkurence nového produktu, nové technologie, nového zdroje nabídky, nového typu organizace.“

Další prostředek zvyšování efektivity

Nová organizační struktura je pružnější a její ohromnou předností je efektivní sdílení cenného know-how napříč všemi týmy pracovníků. Ostatně právě toto bylo jedním z hlavních důvodů reorganizace – zabránit rozštěpení jednodílné skupiny odborníků do dvou specificky zaměřených, čímž by se vytratil synergický efekt a výhoda rozdílných úhlů pohledu na jednu problematiku umožňující nacházet ideální řešení pro každý projekt. Takto je možné kombinovat specialisty na mobility s experty na ERP a hlavními vývojáři bez nejmenšího omezení a zdržování.

Zjednodušilo se také ekonomické řízení a veškerá administrativa. I když bylo právní spojení spíše formálním krokem a vrcholový management dokázal vždy zajistit fungování skupiny KVADOS jako jednoho celku, doslova „pod jednou střechou“, papírování citelně ubylo.

Všechny očekávané přínosy fúze ovšem leží hlavně v budoucnosti. Teprve ta ukáže nově získanou dynamiku v plné síle.

Sometimes you need to stop, take a moment and collect your strength to make what you're doing even better. After several years of continuous growth, the management of KVADOS decided that 2011 would be a year of stabilization. The product portfolio, staff and their organizational structure would all be "cemented". Aiding in this was the planned merger between the parent company KVADOS and subsidiary KVADOS Mobile Solutions into one big, strong and transparent entity.

So what was this first year under the new arrangement like? Full of surprises, you might say. In spite of the aforementioned stabilization and plans to keep sales growth at zero, in fact it exceeded 8%! The merger particularly increased the business profitability of KVADOS, which made it possible to invest in further development of the company. No wonder then that renowned economist Joseph A. Schumpeter noted: "Real competition is competition from the new commodity, the new technology, the new source of supply, the new type of organization."

Another means of increasing efficiency

The new organizational structure is flexible and its great advantage is the way it efficiently shares valuable know-how among all teams of employees. Indeed, this was one of the main reasons for the reorganization – to avoid splitting up solid groups of professionals into two specifically defined specializations. This would dissipate the synergistic effect and benefit derived from different perspectives on one issue, which allows us to find the ideal solution for each project. As such, mobility specialists can be combined with experts on ERP and main developers without the slightest constraint or delay.

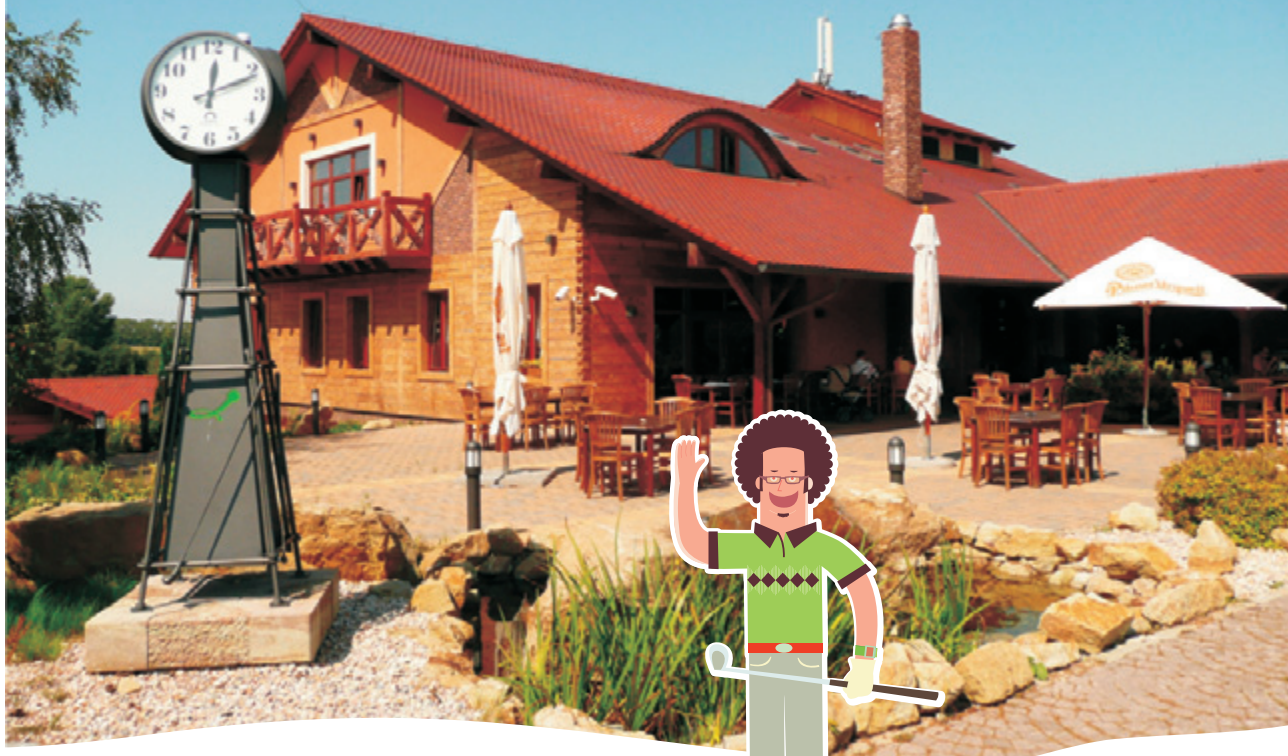
It also facilitates economic management and the entire administrative process. Although the merger was more of a formal step and top management has always been able to ensure that the KVADOS group functions as one unit, literally "under one roof", the paperwork has significantly disappeared.

Of course, all the anticipated benefits of the merger lie mostly in the future. That's when they will show the new dynamic in full force.

Eso nejen na greenu

Top golf – and much more

Stačí ujet jen pár kilometrů, ať už z Pardubic nebo Hradce Králové, a ruch města se promění v království klidu, romantiky a netušených možností, jak si užít víkend nebo dovolenou. Skutečně pravý odpočinek čeká na každého, kdo se vydá do Golf & Spa resortu v Kunětické Hoře-Dříteči, nového golfového, konferenčního a ubytovacího areálu s mnoha sportovními a relaxačními příležitostmi.



Hosty tu hýčkají nejen v komfortně zařízených pokojích, ale personál vyhoví také chuťovým rozmarům. Kuchaři se pyšní tím, že při přípravě jídla používají nejnovější technologie. Pod dominantou zdejšího kraje – Kuňkou, jak místní nazývají svou necelých 300 nadmořských metrů vysokou Kunětickou horu, se rozprostírá mistrovské 18jamkové golfové hřiště. Autorem je špičkový australský golfový designér Graham Marsh, nositel Řádu britského impéria za své služby tomuto sportu.

Na ty, jež golf zatím za sportovní srdce nechytнул, čeká mnoho jiných lákadél. K dispozici jsou tři tenisové kurty s povrchem, který poskytuje pohybové pohodlí, tlumí nárazy a snižuje svalovou námahu i únavu. Umělý trávník na hřišti pro malou kopanou zase téměř není k rozeznání od přírodního. Pohyb míče je na něm naprosto přirozený a navíc se hráči nemusejí obávat nepříjemných odřenin. Čtyřkilometrová asfaltová stezka je určena cyklistům a bruslařům, inliny se půjčují přímo na místě. Nebo je možné jen tak posedět na terase a sportovní adrenalin ostatních hráčů sledovat z povzdálí. A pak se nechat rozmazlovat v unikátním vodním světě, jehož hlavním motivem je návrat k samotným kořenům saunování. Je libo velkorysý prostor, ceremoniály, venkovní ochlazovací bazén, bar, ruskou baňu s březovými metličkami nebo luxusní samostatné prostory s wifi a televizí? Užít si je možné vířivku, aroma sprchu, solnou parní lázeň a terasu s dřevěnou ochlazovací kádí pod širým nebem. V každém případě to stojí aspoň za vyzkoušení. Kdy? **Třeba 24. až 25. května, kdy se zde bude konat již tradiční a netrpělivě očekávaná konference KVADOS DAY 2012!**



You only need to travel a few kilometres out of Pardubice or Hradec Králové to shake off the hubble-bubble of a City life and start looking forward to a relaxed and romantic weekend or a holiday break, full of unexpected possibilities. A perfect place for such a experience is the Golf & Spa Resort in Kunětická Hora-Dřiteč – a new Golf, Conference Centre and Multi Sport and Relaxation facility.

They know how to pamper their guests! The rooms are extremely comfortable and the staff are capable and willing to fulfil every wish. The kitchen chefs are proud to present all the latest culinary technology. There is an 18-hole golf course – just below the not-quite-300-meter-high Kunětická hora, known locally as Kuňka. The head architect of Golf Resort Kunětická Hora is Graham Marsh MBE (Member of the Most Excellent Order of the British Empire), for services to golf.

Even for those of you not overly enamoured with golf, there is much to do: three tennis courts with a surface that is shock absorbent and reduces strain and effort; a good artificial lawn futsal pitch, indistinguishable from the real thing, but unlikely to graze your knees. A four-kilometre cycling and skating trail; inline blades can be hired. Or, if that's not for you, you can just lounge on a terrace and watch all those adrenaline junkies from a safe distance. You could follow this up by sauna, for example. Should you fancy an outdoor ice cold dipping pool, a visit to a Bar or a Russian banya with birch twig trashing – you could have that too, it's all there waiting for you. If, on the other hand, you prefer the luxury of a private room with wifi and TV, just ask. Plus a whirlpool, Aroma shower, salt water steam bath or an outdoor cold water tub.

Either way, it's worth a try. When? How about the 24th to 25th May during our traditional KVADOS DAY 2012 Conference which we are all looking forward to with excitement and anticipation.



Kontakty | Contacts

**Golf & Spa resort
Kunětická Hora**
Dřiteč 155
533 05 Dřiteč, Czech Republic
50°6'41.669"N, 15°49'9.128"E
+420 464 622 211
recepce@gckh.cz
www.gckh.cz

Kde (ne)končí mobil?

Where does (doesn't) the mobile phone end?

Říkat Samsungu Galaxy Nexus mobilní telefon je zjevně mimo mísu. Ani modernější termín smartphone není nejvhodnější. U Samsungu totiž vytvořili ve spolupráci s Googlem zařízení, které překonává všechny myslitelné hranice, jimiž kdy byly mobily vymezeny.



Samsung Galaxy Nexus

Spojení mobilních galaxií

Combination of mobile galaxies

Nexus – spojení – je pro zařízení naprosto výstižné pojmenování. Samsung Galaxy Nexus není ničím menším než mnohonásobným spojením mobilních světů, galaxií. Jak hardwarově, tak softwarově.

Rozměry přístroj patří rozhodně k tomu většímu, co lze dnes vzít do ruky pro telefonování, „esemeskování“ nebo k práci na cestě. Nutno ovšem podotknout, že je na co koukat. Design je jednoduchý, vyvážený a velmi pohledný. Má však svá specifika, například ohromný prohnutý HD displej, který mimochodem disponuje úctyhodnou úhlopříčkou 4,65 palce, je vyroben technologií Super AMOLED a zobrazuje rozlišení 720 na 1280 px. Přesto je celková hloubka téměř na úrovni žiletky – pouhých 8,9 milimetrů. Ani kapsu od saka či kalhot Samsung Galaxy Nexus svému majiteli neutrhne, váží 135 gramů.

Co se výbavy týče, nelze čekat nic jiného než absolutní nekompromisnost. Není velkým překvapením, že očekávání jsou u top modelu výrobce a aktuální vlajkové lodi samotného gigantu Google skutečností. Špičkovou konektivitu obstarává především wifi 802.11 b/g/n zvládající nejen obvyklé pásmo 2,4 GHz, ale také „čistější“ 5 GHz. Wifi podporuje i technologii Direct, ale Bluetooth samozřejmě nechybí.

Rozhodně potěší integrovaný NFC čip. Momentálně sice nachází využití pouze k přenosu dat mezi kompatibilními zařízeními, naproti tomu blízká budoucnost dává tušit jeho masivní nasazení pro bezkontaktní platby. Mince, bankovky a klasická kreditka se stanou přežitkem!

Multimédia zastupuje fotoaparát s pět megapixelovým rozlišením

a schopností natáčet Full HD videa v kvalitě 1080p. Samsung Galaxy Nexus se ale spíše než na nahrávání díky displeji hodí k přehrávání – třeba oblíbeného filmu. Malá kamera s rozlišením 1,3 Mpx na přední straně slouží nejen pro videohovory, ale i pro odemknutí systému přes identifikaci obličeje.

Hlavním lákadlem je však vstupenka do vesmíru Androidu 4.0 Ice Cream Sandwich – vesmíru spojovacího platformu smartphonů a tabletů do jediného celku. Zatímco ostatní o něm jen hovoří, Samsung Galaxy Nexus jej má.

To call the Samsung Galaxy Nexus a mobile phone is obviously beside the point. Even the more modern term of smartphone doesn't quite cut it. In collaboration with Google, Samsung has created a device which surpasses all conceivable limits that have so far defined mobile phones.

Nexus – combination – is a fitting name for this device. Samsung Galaxy Nexus is nothing less than the combination of multiple mobile worlds, galaxies. Both hardware and software. The dimensions certainly classify it among the devices that can be held in the hand for calling, "texting" or for working on the go. It should be noted, however, that it has lost nothing by way of looks. The design is simple, balanced and very appealing, but still offers unique essentials such as a large curved HD display. The screen incidentally is a respectable 4.65

Hlavním lákadlem je Android 4.0 Ice Cream Sandwich

The main attraction is the Android 4.0 Ice Cream Sandwich

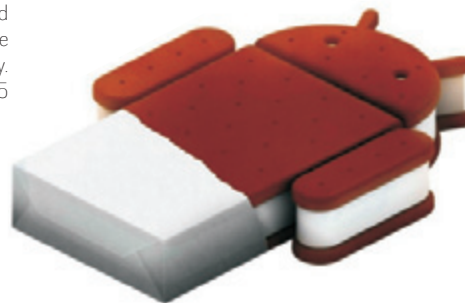
inches corner to corner, made with Super AMOLED technology, and enjoys a resolution of 720 x 1280 pixels. And yet the overall thickness is practically razor thin – only 8.9 mm. At a mere 135 grams, the Samsung Galaxy Nexus will hardly feel like a brick in the pocket of its owner.

As far as equipment is concerned, absolutely no compromise can be expected. It is hardly surprising that expectations are in fact reality for the manufacturer's top model and the current flagship of giant Google. Its excellent connectivity owes mainly to wifi 802.11 b/g/n being able to master not only the usual 2.4 GHz band, but also the "purer" 5 GHz. Its wifi also supports Direct technology, while Bluetooth is of course a given.

One true delight is the integrated NFC chip. While it is only being used at present for data transfer between compatible devices, the not-so-distant future suggests it will be used on a massive scale for contactless payments. The wallet and classic credit card will become things of the past!

For multimedia, the 5 megapixel camera has the ability to shoot Full HD video in 1080p. Thanks to its display, however, the Samsung Nexus Galaxy is perhaps better for watching your favorite movie than recording. The smaller camera with 1.3 megapixels on the front is not only for making video calls, but also to unlock the system through facial identification.

The main attraction remains the ticket to the universe of Android 4.0 Ice Cream Sandwich – a universe that combines the platforms of smartphone and tablets into one glorious whole. While others are just talking about it, the Samsung Nexus Galaxy actually is it.



Samsung Galaxy Nexus

Rozměry Dimensions	136 mm x 67,9 mm x 8,9 mm
Displej Display	4,65" Super AMOLED HD (720 x 1280 px)
Hmotnost Weight	135 g
Baterie Battery	1 750 mAh
CPU	1,2 GHz (dual core Texas Instruments OMAP 4460)
Paměť Memory	1 GB RAM, 16/32 GB Flash
OS	Android 4.0 Ice Cream Sandwich

Stanislav Vodička: Vybrali jsme si vlastní směr

We follow our own direction

Stanislav Vodička, jednatel QANTO CZ s.r.o., je přesvědčen, že dnešní doba umožňuje zohledňovat i ty nejnáročnější potřeby klientů téměř v každé branži. Jeho firma se snaží zákazníkům porozumět s maximální precizností a vysokou profesionalitou na všech úrovních, což je základem obchodního modelu a filozofie „Zákazníkem řízená společnost“.

Stanislav Vodička, an Executive of QANTO CZ, is convinced that in the current climate it is possible to fulfil even the most demanding client requirements in virtually every branch of business. His company endeavours to understand their customers' needs with absolute precision and with a highly professional approach on every level, which is the basis of their business model based on the philosophy of 'customer-driven company'.



Kde se můžeme s vašimi obchody setkat?

V současné době máme 6 velkoobchodních provozoven. Naleznete je ve Svitavách, Českých Budějovicích, Vrchlábí, Ostravě a také v Jeseníku a Krnově, kde naše sklady provozujeme pod názvem ASTUR Jeseník. Jsme však schopni zásobovat celou Českou republiku. Naším posláním je přinášet klientům chytřejší řešení v dodávkách s portfoliem a službami pro restaurace, gastronomická zařízení nabízející restaurační a hoteliérské služby, vyvařovny, cateringové společnosti, prodejny potravin, trafiky a další typy provozoven. Individualizovanou cenovou politikou vycházíme vstříc velko i maloodběratelům. Všichni zákazníci jsou mimo jiné zapojeni do věrnostního programu Exclisiv club, kde si za body získané při každé objednávce mohou vybrat z katalogu odměn. Tento věrnostní systém budujeme od roku 2005, před dvěma lety jsme spustili jeho online verzi.

Co všechno nabízíte?

Naše sortimentní portfolio tvoří několik tisíc položek, přestože jej lze klasifikovat jen do několika základních skupin, jako jsou alkoholické a nealkoholické nápoje, potraviny, tabákové výrobky, non-food či drogistické zboží. Dáváme přednost kvalitním výrobkům a pomáháme především české produkci.

Čím se vaše supermarkety odlišují?

I v případě našich 20 maloobchodů se snažíme jít vlastní cestou. To k nám přivádí zákazníky, kteří oceňují příjemné a čisté prostředí pro pohodlný nákup a poctivý přístup. V médiích jsou naše supermarkety často označovány jako obchody budoucnosti. Interiéry nejsou zavaleny přemnoženou a nevkusnou POS komunikací. Důležitá je snadná orientace zákazníka v prodejně, čistota, příjemné prostředí s hudbou a správné vystavení produktů v regálech i přívětivá obsluha. Dbáme, aby náš sortiment byl pestrý, prodáváme více jak 5 000 kvalitních výrobků, supermarkety cca 8 000 produktů, zejména od tuzemských dodavatelů. Preferujeme lokální výrobce uzenin a pečiva.

” Pomáháme především české produkci.

We do what we can to Czech producers.

Jak seznamujete spotřebitele s novými výrobky nebo službami?

Podporujeme category management. Naše prodejny vybavujeme vlastními reklamními LCD displeji, na kterých centrálně nastavujeme zobrazení komunikace, což pro naše dodavatele představuje efektivní komunikační prostor s cílenou orientací na zákazníky a vysokou frekvencí zobrazení. Mimo jiné tyto LCD displeje využíváme k seznamování s letákovými akcemi, nabídkou pracovních pozic a jiným reklamním sdělením. Bereme za své poslání, aby naše maloobchodní provozovny byly synonymem kvality v tradičním trhu.

Where can we find your shops?

At present, we have six wholesale outlets. You will find them in Svitavy, České Budějovice, Vrchlábí, Ostrava, Jeseník and Krnov, where we are trading as ASTUR Jeseník. But we are capable of supplying the whole of the Czech Republic. Our aim is to provide our clients with smarter solutions with a portfolio and services to restaurants, gastronomy and hotel services,

canteens, catering companies, food shops, tobacconists and other kinds of business. Our individual pricing policy means that we can meet the needs of both retail and whole customers. All our customers are members of a loyalty scheme Exclisiv club, in which they gain bonus points with every order and are offered a choice of rewards from a specific catalogue. This loyalty scheme has been in existence since 2005 and two years ago we introduced a similar scheme online.

What do you offer?

Our entire range consists of thousands of items, which never the less can be classified into a small number of basic groups, such as alcoholic and non-alcoholic drinks, food, tobacco, non-food and dry goods. Our priority is top quality and we do what we can to Czech producers.

In what way are your supermarkets different?

When it comes to our 20 retail shops, we endeavour to follow our own, individual approach. This attracts customers who like to shop in a pleasant, clean and comfortable environment and who value an honest approach. Our supermarkets are very often mentioned as the 'shops of the future' in media. Our interiors are not overcrowded by an overwhelming amount of POS communication materials. We try to create a space where customers find it easy to find their way around in clean and pleasant atmosphere where music is played and where all items that are properly displayed on shelves and the staff are friendly. We make sure that we sell a rich and varied range of goods by offering over 5 000 high-quality items, and in the supermarkets about 8 000 products, primarily from Czech suppliers. Our delicatessen and bakery products are sourced locally.

How do you let your customers know about new products and services?

We support category management. Our shops are equipped with centrally LCD screens which for our suppliers is an effective way of communicating directly the customers. We also use the screens to bring to our customers' attention the latest offers such that are also advertised in our printed leaflets, as well as advertising current work opportunities. Our mission is to ensure that our retail shops are synonymous with quality and tradition.

QANTO CZ s.r.o.

Společnost QANTO CZ s.r.o. se od svého vstupu na trh v roce 1993 stala předním českým velkoobchodním dodavatelem. V současné době má 6 velkoobchodních provozoven a 20 maloobchodních prodejen se širokým sortimentem. Na poli podnikové kultury a corporate image buduje spolehlivou firmu se silným finančním zázemím, která v závazcích vůči svým dodavatelům ob stojí i v období hospodářské nestability. V těsné spolupráci s dodavateli a zákazníky se aktivně podílí na nových projektech a inovacích. Neustále usiluje o zlepšení, která klientům přinesou nové výhody.

Since its inception in 1993, QANTO CZ has become a leading Czech wholesale supplier. We currently have six wholesale and 20 retail shops with a wide range of goods. We have built a reliable company with a sound financial basis and with a strong corporate image that is able to uphold all its commitments in full, even in the times of economic instability. We co-operate closely with our suppliers as well as our customers by including them in our new and innovative projects. We are always striving to improvement that would benefit our clients.

HÁDANKA

Stanislava Vodičky

Nejraději relaxuji s přítelkyní a dětmi, kvalitní literaturou, sportem, adrenalinovými zážitky a objevováním nových radostí života. Fascinuje mne historie a mým dětským snem bylo prožít týden ve středověkém hradě na přelomu 15. století.

K objevu, s nímž je spjata hádanka, mě zavedla jedna z mých sportovních vášní. Jde o předmět, který se nachází na běžně nepřístupném místě, kde máte pocit, pokud se tam dokážete ocitnout, že se zastavil čas. Ideální světelné podmínky umožní nezapomenutelné setkání se slavnou součástí historie, která zmizela z očí většiny smrtelníků v roce zahájení 1. světové války. Při opatrném bližším zkoumání této půvabné a časem zkrehlé památky můžete na vlastní kůži zažít euforii umocněnou vlastní imaginací pozůstatků života té doby. Budete-li mít hodně štěstí, můžete uvedený předmět zkoumat s malou skupinou přátel, ale ve většině případů se zde soukromí nedočkáte. Kdo z vás se na toto místo dostal, mi dá jistě za pravdu, že jde o odrazový můstek pro další podobné objevy. Malou nápovědou může být ještě lokalizace, kde se tento tajuplný předmět nachází. Jedná se o zemi s více jak tisíci ostrovy, která je pro Čechy dosažitelná i netradičně, avšak napřímo – vlakem.

” Zde se zastavil čas.

Where time has stood still.

Stanislav Vodička's riddle

My favourite way to relax is with my friend and the children, good books, sport, adrenaline experiences and by discovering new joys of life. I am fascinated by history and my childhood dream was to spend a week in a medieval castle at the turn of the 15th century.

The riddle refers to a discovery that I made while following on of my sporting passions. It concerns an article that is not normally accessible but if you can reach it you will have a distinct feeling that time has stopped. Ideal light conditions will make it possible for you to experience an unforgettable meeting with a famous part of our history, which disappeared from the sight of most mortals in the year the World War I was began. If you keep on carefully exploring these charming remains, made fragile by time, you will experience a sense of euphoria made even more powerful by your own imagination of life during those long gone times. If you are really lucky, you will be able to explore this object with a small group of friends, but usually there is no such privacy. Anybody who has been there will agree with me that it is a powerful starting point for many similar discoveries. A small clue to this secret object is its location. It is in a country of over a thousand islands which we Czechs can reach directly, all be it not in a less traditional manner – by train.



Soutěž | Competition

Napadla vás odpověď? Pak neotálejte a napište ji co nejdříve na e-mail yourk@kvados.cz. Rozluštění můžete posílat do 30. dubna 2012. Na vítěze, jehož správná odpověď bude nejrychlejší, čeká lahodné archivní víno André, ročník 1995, ze Šlechtitelské stanice vinařské ve Velkých Pavlovicích. V minulé hádance Šárky Besedové se skrývala kniha Šifra místra Leonarda od Dana Browna. Velkou gratulaci a láhev pravého šampaňského Autréau Blanc de Blanc 1er Cru brut získal René Matýšek z Českého statistického úřadu.

Do you think you know? Then don't hesitate and write to us as soon as possible on yourk@kvados.cz. All competition entries must be submitted no later than 30th April, 2012. The winner will receive a bottle of vintage 1995 André wine, from a great vigneron in Velké Pavlovic.

The last puzzle by Šárka Besedová secretly contained The Da Vinci Code by Dan Brown. Big congratulations and a bottle of champagne Autréau Blanc de Blanc Brut 1er Cru goes to René Matýšek from the Czech Statistical Office.

1962

Ryzlink rýnský Riesling



Kde sehnat skvost vinného archivu?

Where to find a jewel among vintage wine?



*Šlechtitelská
stanice vinařská
Velké Pavlovice*

Šlechtitelská stanice vinařská Velké Pavlovice, a.s.
Velké Pavlovice 565, 691 06 Velké Pavlovice
+420 519 428 444
obchod@slechtitelka.cz
www.slechtitelka.cz

Víno je pro řadu lidí neodmyslitelnou součástí sváteční tabule nebo příjemné večerní chvíle po náročném dni. Archivní víno však může být zajímavou investicí! Stoupá na ceně i kvalitě a až se jeho láhev jednou otevře, bude to okamžik jedinečný.

Ryzlink rýnský ze Šlechtitelské stanice vinařské z Velkých Pavlovic je z velmi povedeného ročníku 1962, kdy sluneční svit překročil 2 000 hodin za rok. Barva se v láhvi postupně změnila ze zelenkavých tónů až do současných měděných. Při degustaci aroma nezůstává strnulé. Přechází z redukčního prostředí v láhvi do okysličeného prostředí v karafě a pak v pohárku, kde víno začíná rozvíjet své aromatické složky. Všechny komponenty buketu se samozřejmě nevyvíjejí současně. Je tedy velmi zajímavé a zároveň úchvatné nechat víno „prožít svou životní dráhu“, znovu se vracet a sledovat čichem vývoj jeho aromatického projevu. Po polknutí vína je nejlepší zavřít oči a nechat se unášet vrcholným pocitem blaha, které zůstává na patře i celé vteřiny.

Unikát má cenu 10 000 Kč a hodí se do každé vinotéky. Určen je ovšem pro šťastlivce, který jej 10. března 2012 získá přímo od Šlechtitelské stanice vinařské v tombole na plese společnosti KVADOS, a.s. Má se na co těšit, tato láhev je úplně poslední!

For many people, wine is an essential part of every holiday table or relaxing moment in the evening after a busy day. Vintage wine may also be, however, an interesting investment! With prices and quality on the increase, the moment will be especially sweet when you go to open such a bottle.

This Riesling wine from the wine cultivation station of Velké Pavlovice is from the exceptional year of 1962, when the sunshine exceeded 2 000 hours that year. The color in the bottle gradually changed from greenish tones to today's copper.

When tasting wine, the aroma does not remain stagnant. It goes from a reductive environment in the bottle to an oxygenated environment in the decanter, then on to the taste buds, where the wine begins to develop its aromatic properties. All features of the bouquet, naturally, do not develop at the same time. It is quite interesting and fascinating to let wine "take its course", then go back and follow the development of its aromatic expression by smell. After swallowing, it is best to close your eyes and let yourself drift with a feeling of absolute bliss, which will remain on the palate for several seconds.

This unique brand is worth 10 000 CZK and goes nicely in any wine shop. This bottle, which comes directly from the wine cultivation station, will of course go to the lucky person who wins it in the raffle to be held on 10 March 2012 at the gala ball of KVADOS. It is truly something to look forward to, as this bottle is the very last one!

Vychytaný koráb

The perfect limousine

Kdo by to byl býval před dvaceti lety řekl, že bude v roce 2012 Hyundai vyrábět krásná, prestižní a hodnotná auta? Dnes už to jako vtip nebo science-fiction rozhodně nezní.



Zbrusu nový model i40 má neuvěřitelně velké ambice – pořádně pod kotlem zatopit zavedeným hráčům ze špičky střední třídy. Předvoj dorazil loni v létě jako kombi, bitvu právě teď rozehrává elegantní sedan!

Na souboj si připravil silné zbraně v podobě ryze evropské vizáže, vyspělé techniky, bohaté výbavy, spousty vychytávek a mimořádně příznivé ceny. V „plné palbě“ i40 těžko hledá konkurenci na silnici i při pohledu do ceníku.

Vývojové středisko v německém Rüsselsheimu načrtlo design šitý na míru manažerskému vkusu. Hran i oblin je tak akorát, dynamický celek je působivý od přídě po

poslední píď zádě. Až se na jazyk dere slovo „sportovní“... Kudy i40 jede, tam na sebe strhává pozornost. To mu ale neubírá na praktičnosti a kombík může být snem leč kterého kutila, protože hravě přepraví předměty až 2,2 metru dlouhé.

Who would have thought twenty years ago that in 2012 Hyundai will be producing beautiful, prestigious and expensive cars?

It is no longer a joke or science fiction. The brand new i40 is unbelievably ambitious – it has put the cat among the pigeons of the more established



makes and models. The estate model for the first to appear last year, and not it is here in full force as an elegant saloon.

It is ready to fend off all competition with its entirely European look, advance technology, refined interior, a whole range of special features and exceptionally keenly priced. On the road or on price, the fully equipped i40 is unlikely to be beaten.

Designed and developed in Rüsselsheim, Germany, the all new i40 will appeal to the management group of customers. The car's angles, curves and sweeping lines are in perfect balance and from head to tail the dynamic design is truly impressive. You could almost call it sporty... The i40 attracts attention wherever it goes. It is also thoroughly practical: the estate version would appeal to many a do-it-yourself enthusiast as it can easily carry a load up 2.2 meters long.





Interiér sází na hodnotné materiály, jejich precizní zpracování a rafinované detaily. Výbavou a pohodlím převyšuje Hyundai i40 parametry své třídy a některé prvky nejsou u konkurence k máni ani za příplatek

The interior relies on high-quality material, precise craftsmanship and refined details. With its equipment and comfort, the Hyundai i40 exceeds the specifications of its class, and some of its components are not available from competitors, even at additional cost



Hýčkání bez hranic

Na palubě vlajkového korábu Hyundai je pro posádku připraven luxus a bezpečí první třídy. Airbagy všude okolo, odvětrávaná sedadla, vyhřívaný volant, adaptivní tempomat s hlídáním jízdních pruhů, parkovací kamery s výstupem do zpětného zrcátka nebo na displej navigace, dokonce i parkovací asistent pro stání v řadě – tím vším si vůz svého řidiče hýčká. Zvláště v letošní pořádně mrazivé dlouhé zimě jsou to právě tyto zdánlivé drobnosti, za které i40 sbírá body. Jinde je nenajdete. Nemuset řídit s prokřehlými prsty a mít během pár sekund věnec volantu příjemně hřející odteď není přepych, ale nutnost!

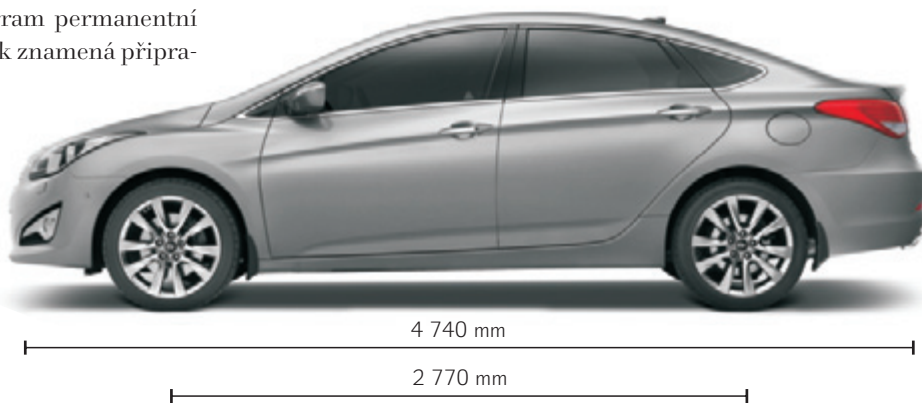
K odemknutí a nastartování stačí klíče nechat v kapse, elektricky nastavitelné sedačky pak hbitě zaujmou ideální polohu, aby se po skončení jízdy zase samy zasunuly a umožnily majiteli elegantní vystoupení. Jízda samotná je komfortní a plná akustické pohody. Řízení přesně plní pokyny, motor posílá ideální dávku výkonu a 6stupňová automatická převodovka obstarává jeho hladký přenos na silnici prostřednictvím přední nápravy. Z 70litrové nádrže přitom nafta ubývá jen pozvolna a spotřeba může být i pod hranicí 5 l/100 km.

Pro poslední nerozhodnuté manažery zbývá dodat: Komplexní záruka na Hyundai i40 je 5 let bez omezení najetých kilometrů, což platí i pro automobily provozované ve fleetech. Navíc výrobce připravil program permanentní mobility, jakákoliv zastávka v servisu tak znamená připravený náhradní vůz.

Kde je Hyundai i40 k mání?

Where is the Hyundai i40 for sale?

RELY servis s.r.o.
Bohumínská 778
712 00 Ostrava-Muglinov
+420 596 245 939
info@hyundai-rely.cz
www.hyundai-rely.cz



Nothing is too good for our customers

Being Hyundai's flag ship, the exceptional interior styling comes with premium comfort and luxury and a wealth of driver technology: airbags all round, ventilated seats, heated steering wheel, cruise control with lane tracking, parking cameras projecting either to the rear view mirror or shows on dashboard display, and a parking assistant for parallel parking – the driver is pampered in every way. During this year's particularly freezing temperatures, these seemingly little things can make all the difference: the i40 scores plus-points not found elsewhere. No more driving with frozen fingers: the steering wheel warms up in seconds. These once luxury features are now standard!

Keyless entry and start means you can keep your keys in your pocket, seats adjust automatically to an ideal driving position but retreat at a journey's end so that the driver can exit in an elegant manner. The ride itself is comfortable and quiet, the steering is responsive and precise, the engine automatically selects optimal performance and the 6-speed automatic gearbox and front drive ensure a smooth drive and changes of gear. The 70-litre diesel fuel tank is frugal: the consumption can be as low as below 5 l/100 km.

For those few remaining managers who are still undecided, we can only add: the Hyundai i40 comes with a 5-year comprehensive guarantee with unlimited mileage, including company for fleets. The manufacturer has prepared a programme of 'permanent mobility' so if for any reason the car has to be kept in a service centre, a replacement car will be made available.

Hyundai i40

Motor Engine	1,7 CRDi
Převodovka Transmission	6A
Zdvihový objem Capacity	1 685 cm ³
Válce/ventily Cylinder/Valve	4/4
Největší výkon Max output	100 kW
Největší toč. mom. Max torque	325 Nm
Max. rychlost Max speed	190 km/h
Zrychlení 0-100 km/h Acceleration	12 s
Komb. spotřeba Fuel consumption	5,6 l/100 km

Takoví jsme byli

The way we were

Psal se rok 1992 a většina lidí neměla ani ponětí o existenci internetu, mobilní telefon si mohl pořídít málokdo. Počítače, natož notebooky, byly v plenkách a své první krůčky dělaly digitální fotoaparáty. Společnost KVADOS, a.s., začínala. A kde byla během uplynulých dvou dekad vidět?

Back in 1992 most people had no clue about the existence of the Internet and mobile phone could be had by only a few at most. Computers, not to mention laptops, were still in their infancy and digital photography was just taking its first steps. KVADOS was also just launched. And where could it be seen during the past two decades?



KVADOS DAY 2005.

První odborná konference a milé setkání s významnými partnery
The first professional conference and a very nice meeting with major partners



CeBIT 2002. Největší světový veletrh IT pořádaný v Hannoveru
The world's largest IT trade fair held in Hannover



< **INVEX 2000.** I na 10. ročníku mezinárodního veletrhu INVEX to byla správná trefa
Even the 10th annual INVEX International Trade Fair proved to be right on target



INVEX 2004. KVADOS, a.s., coby hlavní >
pořadatel golfového indoor turnaje
KVADOS was the main organizer
of an indoor golf tournament



Vydavatel / Publisher: KVADOS, a.s.
Pivovarská 4/10, 702 00 Ostrava-Moravská Ostrava, IČ: 25826654, www.kvados.cz, office@kvados.cz, +420 596 126 210 (211)
Adresa redakce / Editorial Address: Novoveská 1139/22, 709 00 Ostrava-Mariánské Hory, yourk@kvados.cz
Šéfredaktor / Editor-in-Chief: Jiří Vaculík, vaculik@kvados.cz, +420 731 131 449
Redakční rada / Editorial Board: Jiří Vaculík, Milan Smetana, Šimon Churý, Táňa Artušenková | yourk@kvados.cz
Autorské fotografie / Photographer: Radek Sitko | **Design:** Milan Smetana
Evidenční číslo / Reg. No.: MK ČR E 19859
Vychází zdarma čtyřikrát ročně / Is edited four times a year free of charge | **Vydáno / Released:** 10. 3. 2012