

Vážení a milí kolegové,



letní měsíce symbolizují druhou polovinu roku - je tedy na čase podívat se, co se nám od začátku roku 2015 podařilo zvládnout a kde je naopak potřeba zvýšit naše úsilí.

Rád bych opět vyzdvihl důležitost „obchodu“ jakožto základního pilíře naší firmy. V porovnání se stejným obdobím loňského roku jsme navýšili tržby o více než 10%. Za tímto úspěchem stojí především kvalitní práce většiny našich obchodníků, ale i komplexnost výrobků, které nabízíme, jejich kvalita a dodržování termínů vůči našim zákazníkům. A v neposlední řadě také zvýšený podíl exportu. V prodeji výrobků jsou stále více zastoupena nová moderní řešení, jako například bezfalcové dveře, což je další důkaz našeho rozvoje směrem ke koncovému zákazníkovi. Značnou měrou se na rozvoji maloobchodu podílí také neustále se zvyšující úroveň našich vzorkových prodejen. Vloni jsme zvládli úspěšně zrekonstruovat tři z nich. Letos již započala rekonstrukce modernizací kancelářských prostor v Lanškrouně, nových prostor v Mostě a začínáme rekonstruovat vzorkovnu ve Žďáře. Plánujeme rekonstrukci prostor na stávající pobočce v Hradci

Králové a rekonstrukci střediska v Brně. Navíc neustále pracujeme na hledání nových prostor pro některé vzorkovny a snažíme se obsadit co nejvýhodnější pozici ve městě. Stěhování mostecké prodejny proběhlo začátkem června a do konce roku rozšíříme prodejní síť o další showroom v Hradci Králové.

Druhý významný pilíř naší firmy představuje výroba, kde se nám daří dosahovat optimálního plánování a následně realizace výroby. S výrobou samozřejmě úzce souvisí dostavba nové výrobně-skladovací haly EVA, kde jsou postupně instalovány stroje se zkušebním provozem a probíhá nákup dalšího strojního vybavení. Vzhledem ke složitosti tohoto procesu věnujeme maximální pozornost nejen zaškolení pracovníků, ale také předzásobení, aby odběratelé nebyli tímto krokem negativně ovlivněni.

Dalším pilířem naší firmy je skladové hospodářství, které je důležitou součástí podnikového logistického systému. Skladovací procesy si vyžádaly přechod na řídicí systém. Chtěl bych ocenit velký kus práce, který si vyžádal a v nejbližší době ještě vyžádá přechod na řízený sklad.

Důležitou součástí naší firmy jsou samozřejmě všechna další oddělení, která se podílejí na celkovém hospodářském výsledku. Na tomto místě bych rád uvedl, že si uvědomuji důležitost lidského potenciálu, který výkon naší firmy ve skutečnosti nejvíce ovlivňuje.

Závěrem všem přeji krásné léto plné zážitků.

Lumír Kozubík, majitel firmy SEPOS, spol. s r.o.

AKTUÁLNĚ

■ **Mostecká prodejna se přestěhovala** do nových prostor. Moderní showroom na ulici Žatecká je prostorný, vystaveno je zde více než 50 dveřních křidel. Prodejna navíc disponuje většími skladovacími prostory a v neposlední řadě má výhodnější pozici ve městě. Samozřejmostí je vizuální styl v kombinaci bílé a tmavohnědé barvy jednotný s ostatními rekonstruovanými prodejny. Slavnostní otevření proběhne koncem června.



Interiér mostecké prodejny

■ **Síť prodejen se opět rozrůstá.** V Hradci Králové otevřeme další showroom na frekventovaném Vančurově náměstí.

■ **Zavedení WMS (Warehouse Management System),** neboli systému řízeného skladu, finišuje. Umožní automatizaci skladovacích procesů - především zrychlení skladových operací, zajištění přesnosti a včasnosti dodávek zboží a celkové snížení nákladů v centrálním skladu. Ve výběrovém řízení zvítězila firma CCV a v květnu odstartovala vlastní implementace. Nečekaně

komplikace vznikly při propojování ERP systému (Vision 32) a WMS. Intenzivně pracujeme na spuštění do ostrého provozu, které se předpokládá ve třetím čtvrtletí letošního roku.

■ **Práce na výstavbě nové výrobně-skladovací haly skončily** a hala má povolení ke zkušebnímu provozu. Jak již zmínil majitel firmy, pan Lumír Kozubík, v předchozím vydání, na památku obchodní ředitelky, paní Evy Kašíkové, pojmenoval novou halu EVA.



Světelný 3D nápis na hale EVA

■ **Úspěšně probíhají instalace strojního vybavení v hale EVA a v hale 2A.** V prvních červnových týdnech proběhla instalace obalovacího stroje obložek a profilů a řezačka fólií Barberán a instalace formátovací pily Schelling. Následovat bude montáž slepovačky speciálních profilů Tonelli a Homag. Nyní se pracuje na zprovoznění lisu. Do konce června bude přebírán obalovací stroj profilů u výrobce P.Z. V rámci montáže se všechny stroje připojují na nové centrální odsávání ELBH. V následujících měsících bude v hale EVA instalována nová olepovačka ostění Edgeline, kapavací stroj a linka na výrobu zárubní NUOVA PROGETTI. Během zkušebního provozu, který se předpokládá do května příštího

roku, bude probíhat řada měření v rámci norem, hygienických předpisů, kategorizace prací, atd.

■ **S rozvojem výroby souvisí zavedení MES (Manufacturing Execution System),** neboli výrobního informačního systému. MES tvoří vazbu mezi podnikovým informačním systémem a systémem pro optimalizaci a plánování výroby (technologických procesů). V současné době hledáme vhodného dodavatele - úspěšně bylo ukončeno 1. kolo výběrového řízení.

UDÁLOSTI

■ **Výstava STAVÍME, BYDLÍME v Třebíči se vydala.** Jako již každoročně i letos v únoru jsme vystavovali v Třebíči. Co se vystavovatelů týká, nejpočetněji byla výstava zastoupena právě prodejci dveří a oken. Celkem šest firem včetně SEPOSu zde představilo své interiérové dveře. Paní Marcela Puknerová, vedoucí trebičské prodejny, okomentovala letošní výstavu slovy: „Letos hodnotím na výbornou. Jak stánek, tak počet zájemců o naše dveře :-).“

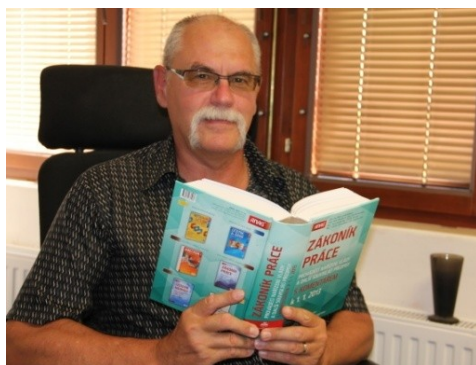


ROZHOVOR

Tentokrát s manažerem jakosti, panem Ing. Pavlem Bradáčem.

Jak dlouho v SEPOSu působíte a co všechno máte na starost?

V roce 2007 jsem nastoupil na pozici manažera jakosti s úkolem vytvářet, zavést, zdokumentovat a dále rozvíjet jednotný systém řízení procesů ve firmě a starat se o vedení veškeré smluvní agendy. Velmi cenné zkušenosti a informace jsem získal v Advokátní kanceláři JUDr. Milana Zápotočného, která právně zastupuje společnost SEPOS. V posledních letech mi přibyla také personální agenda.



„Jakost neboli kvalitu chápu jako obyčejnou poctivost,“ říká Pavel Bradáč.

Co konkrétně obnáší náplň práce manažera jakosti?

Naše společnost podniká v současné době na 17 střediscích. Je proto žádoucí, aby vykonávané činnosti na všech pracovištích byly prováděny jednotně, efektivně, správně a s možností kontroly. Tohoto cíle se snažíme dosáhnout za pomoci nastavení vnitrofiremních „pravidel“ v podobě organizačních norem či nařízení, podle nichž se zaměstnanci musí v konkrétní situaci chovat a řídit. Spoluvytvářím, finalizuji a dokumentuji tato „pravidla“ a předkládám vedení společnosti ke schválení. Řízení jakosti ve firmě je tedy velmi vhodným nástrojem pro nastavení pravidel činností, zlepšení fungování procesů a pro sdělení zákazníkovi, že on je pro společnost prioritou. Dále jsem se zmínil o smluvní agendě. Jako obchodní společnost uzavíráme se zákazníky desítky smluv. Dohlížím tedy, aby smlouvy byly formálně správné, rizika spojená s požadavky objednatele byla únosná, naše požadavky akceptovány, a aby byla vytvořena maximální motivace objednatele k zaplacení zboží nebo díla.

Co je vlastně jakost a můžeme ji ovlivnit?

Jakost neboli kvalitu chápu jako obyčejnou poctivost. Základem naší jakosti je poctivý přístup k požadavkům zákazníka a k naší práci. Jedině tak dokážeme našim zákazníkům plně vyhovět. Kvalitu našich výrobků a služeb ovlivňuje přímo nebo nepřímo každý z nás, každá naše činnost, každý proces. Musíme si

uvědomit, že naše nekvalita znamená úspěch konkurence. Nekvalitní výrobky či služby zapříčiňují snížení naší důvěryhodnosti u zákazníků, zvyšují nám náklady a tím snižují možnost prodeje. Proto jakost musíme hodnotit v každém procesu nebo činnosti. Každý spolupracovník, kterému předáváme výsledek své práce, je zákazníkem. Tedy každý z nás jsme jednou zákazníkem a jednou dodavatelem. Na pracovišti je v zájmu každého z nás vytvářet prostředí dobré vzájemné spolupráce, budovat důvěru mezi pracovníky a úseky, a tím zlepšovat podmínky pro odvádění kvalitní práce. V trvalém zlepšování kvality naší práce je potřeba vidět cestu k zajištění konkurenceschopnosti našich výrobků a služeb.

Zmínil jste také agendu personální. Jako první mě napadá hledání a výběr nových zaměstnanců. Laikovi by se mohlo zdát, že v dnešní době, kdy je nezaměstnanost poměrně vysoká, je to snadná záležitost. Ale něco mi říká, že opak je pravdou...

Pro naši společnost pracuje stabilizovaný tým pracovníků. Nové zaměstnance hledáme hlavně z důvodu, že náš výrobní a obchodní růst, a to nejen na Vysočině, nás nutí vytvářet nové pracovní pozice, které se bez kvalitních pracovníků neobejdou. Ke změnám nastává zpravidla při přirozeném úbytku, nebo ne každý nový zaměstnanec je schopen či ochoten plnit náročné úkoly. Kvalitním zaměstnancem se podle životopisu cítí téměř každý, ale ten opravdu vhodný je ve skutečnosti „vzácným zbožím“. U řady uchazečů končí zájem, když zjistí, že nebudou jen zaměstnaní, ale že budou muset pracovat. Také mnozí nezvládají pracovní tempo nebo fyzickou námahu. Nezbyvá tedy nic, než neúnavně hledat...

Vzpomenete se na nějakou perličku-kuriozitu spojenou s výběrovými řízeními?

Je někdy úsměvné, když se bez jakéhokoli ohledu na naše požadavky kladené třeba na pozici obchodního referenta, hlásí uchazeči s praxí krupiéra. Nebo k životopisům přikládají některé uchazečky takové fotografie, že kolikrát znejistím, co vlastně by prodávaly ... ☺

Ale samozřejmě, personalistika není jen o výběru zaměstnanců, ale zejména o následné péči o ně. Co všechno tato péče zahrnuje?

Sebepečlivější výběr neznamená, že nový pracovník bude úspěšný či jinak užitečný. Kolektiv, který jej přijímá, je připraven zapracovat jej a předat mu získané zkušenosti. Záleží však nejvíce na samotném „nováčkovi“, jak rychle je schopen se zapracovat a ochoten táhnout či tlačít tu pomyslnou káru dál.

A na závěr, prozrad'te nám, jak trávíte volný čas? Práce, kterou mám, je časově náročná, ale baví mě a rád se jí věnuji často i doma. Přesto, si vždy najdu čas na moji velmi oblíbenou autoturistiku, a dokud to zdraví dovoluje, na cestování vůbec. Zpravidla nikam nejedeme dvakrát, protože ve světě, ale i v blízkém okolí je tolik krásných míst, že na reprízy není čas. Rád se řídím heslem: „Všude dobře, tak co doma“.

Děkujeme za rozhovor.

ÚVODNÍ SLOVO

V únoru nastoupil na pozici obchodního ředitele pan Jan Veselý, který je zodpovědný za vedení obchodního týmu a obchodní strategii společnosti a kterého jsme požádali o úvodní slovo.

„S nadšením prožívám první měsíce strávené mezi vámi a zákazníky, kteří se též těší z obchodního partnerství s tak silným dodavatelem jako je SEPOS. Povědomí o naší firmě je intenzivní a u konkurentů budí respekt. Podíl SEPOSu na trhu v CZ je přibližně: 15% ve dveřích, 34% v zárubních. Jsme důvěryhodnou a seriózní firmou v očích našich zákazníků, ale tuto latku udržet musí být vždy cílem každého dne. Neměli bychom se smířit s tím, že prodejem produktu končí naše úloha v roli prodejce, ale neustále přemýšlet, co našim obchodním partnerům a stálým zákazníkům přineseme nového a čím se odlišíme od konkurence. Vývoj na trhu s dveřmi je dynamický a reagovat na neustálé změny je na naší schopnosti, jak komunikujeme se zákazníky, ale i mezi sebou a jak informace přenášíme dál. Na trhu přichází mírné oživení se spoustou inovací a my s tímto musíme držet krok. Daří se to a vaše výsledky to potvrzují. Stabilita prostředí, které na trhu vytváříme, nám umožňuje se dostávat k více zakázkám, budme tedy obezřetní, abychom je realizovali s trpělivostí, rozvahou a maximální efektivitou, kdy nás všechny bude práce bavit a ne stresovat. Já se budu snažit vám k tomu pomoci vyhledáváním nových obchodních příležitostí a zajímavých produktů k obchodování, kde naše zkušenosti zúročíme.“

UDÁLOSTI pokračování

■ **7. ročník Dětského dne se odehrál pod šířým nebem.** Začátek června patřil jako již tradičně dětem. Letos nám počasí přálo, a tak se většina stanovišť odehrála ve venkovním areálu. Akci si nenechalo ujít 56 soutěžících, kteří zkoušeli své dovednosti na 15 stanovištích a po úspěšném absolvování si odnášeli zasloužené ceny. Poděkování patří všem organizátorům, kteří se podíleli na přípravách a hladkém průběhu akce. Celou fotogalerii najdete na našem facebooku, přímo zde:



TO JSME MY

Prostřednictvím rubriky „To jsme my“ jsme tentokrát navštívili průmyslové a pivovarnické město Plzeň a potom jsme se přesunuli do Ostravy, dříve často nazývané „ocelové srdce republiky“.

PLZEŇ

Pobočka v Plzni byla založena v prosinci 2010. Sídli na ulici Sladkovského 70. Loni v lednu byla vzorková prodejna přemístěna na ulici Nerudova 43 do větších moderních prostor o celkové rozloze 250m². Jako vedoucí zde působí pan **Tomáš Kovář**. V červenci se plzeňský kolektiv rozroste o novou tvář.

Na otázky odpovídá pan Tomáš Kovář:

Na nové adrese sídlí prodejna přibližně rok a půl. Snad dostatečná doba na to, abyste stěhování zhodnotil? Nové místo je lepší asi ve všech ohledech, máme zde mnohem lepší zázemí, prostor je vzdušný a přehledný. Vzorkovna je nyní téměř v centru ve frekventované části města. Zákazník to vnímá mnohem lépe, čistěji a reprezentativněji nežli tomu bylo dříve a já to mám kousek do práce).



Vedoucí plzeňské pobočky, Tomáš Kovář

Jste tedy spokojený nebo se najde něco, co byste na vzorkovně vylepšil? Vždy je co vylepšovat, nejraději bych dále rozšířil sklad a předělal ho tak, aby bylo usnadněná manipulace se zbožím, nyní nelze vjet s vozíkem přímo do skladu, musím tedy stále přenášet vše ručně a sortovat jednotlivé objednávky.

Dá se vůbec nějak specifikovat „plzeňský zákazník“ a co je ve vašem regionu v prodeji dveří absolutním favoritem? Myslím, že žádný universální klíč na plzeňského zákazníka není. Tím, že se pobočka zatím stále více soustředí na koncového zákazníka, je práce pak

stále jiná a nová. Favorit je zde asi stejný jako všude: dobrá cena a vstřícný přístup.

Jaká je podle Vás největší přednost SEPOSu jako hráče „na poli dveří“? Myslím, že naše hlavní výhoda vychází ze širší nabízeného sortimentu, touto cestou jsme schopni oslovit široké pole zákazníků. Ve chvíli kdy se na nás zákazník obrátí, čeká na něj dobře proškolený kolektiv odborníků.

Jak dlouho vlastně v SEPOSu pracujete a co Vás na Vaší práci nejvíce baví? V SEPOSu nyní pracuji 29. měsíc, nastoupil jsem 2. ledna 2013 na doporučení p. Šubové ze sušické pobočky. Největší výhodou vnímám jako určitou samostatnost ve vedení pobočky, a samozřejmě práci s lidmi.

Abychom nezůstávali jen u práce, jaké jsou Vaše koníčky? Koníčků mám relativně dost na to, kolik je volného času. Mezi nejčastější patří jízda na kole, lezení na umělých stěnách, běh (běhám například horský půlmaraton na Šumavě), lyžování a další. Snažím se také trávit co nejvíce volného času se svou nastávající.

Na závěr nám poradte, co bychom měli v Plzni navštívit? V Plzni je hned několik zajímavých míst, ať je to Zoologická zahrada, Techmánie, pivovar nebo jen procházka plzeňskými parky.

OSTRAVA

Pobočka v Ostravě byla otevřena v prosinci 2005. V listopadu 2012 se přestěhovala do nových prostor v ulici Martinovská. Vloni došlo ke spojení se střediskem Opava. Vedoucí ostravské i opavské pobočky je paní **Ing. Pavlína Vavřlová**. Ostravský tým dále tvoří obchodní referentky paní **Pavla Tomková** a paní **Petra Benešová**.

Na otázky odpovídá paní Ing. Pavlína Vavřlová:

Prostory prodejny se „budovaly“ poměrně nedávno. Je zde podle Vás vše ku spokojenosti zákazníků? Z mého pohledu ano, ale zákazníci nejsou nikdy spokojeni, podle některých by měly být vyvzorkovány všechny typy dveří ve všech dekorech, protože chtějí vidět zrovna to, co si vybrali a "neumí si to představit". Podle jiných zase máme dveří moc a "lepší bylo, když nic nebylo", takže koupili, co zrovna bylo a nebyla potíž s rozhodováním co vybrat. Menším problémem je podle mne (podle ostravských kolegyní docela velkým) umístění pobočky, není vidět z cesty, je přes parkoviště a tramvajové koleje vzdálená od zatačející cesty, navíc přímé viditelnosti brání stánek s novinami, takže mnozí, i když jim sdělíme adresu, trochu bloudí a hledají. Náhodně projíždějící si prodejny vůbec nevšimnou.

A jaké vlastně vůbec je „vedení na dálku“?

Za svou domovskou základnu mám pořád Opavu, takže tam případné problémy slyším a mohu řešit okamžitě, občas cítím, že by bylo

třeba pobývat více i v Ostravě, ještě navíc, když obě pracovnice jsou stále relativně nové. Sem tam se nějaká informace nepřenesla ke mně nebo zase k nim a pak vznikají problémy. Ale "bojuji" tam obě statečně a možná je jim ku prospěchu, že se musí více snažit zjišťovat, co je třeba. Neberu nás jako dvě pobočky, ale jako jednu, jen prostě ostravské kolegyně "sedí" kousek dál než ty opavské. Podle provozu trvá jedna cesta 20 minut autem, někdy ale také hodinu. Snažím se být v Ostravě minimálně jednou týdně, ale někdy mi to jiné povinnosti nedovolí, v tom případě se ptám, jestli něco nepotřebují a jestli není nutné přijet, to bych pak ten čas samozřejmě musela najít. A pak také, možná chybně, předpokládám, že každý zná své povinnosti, a plní je, jak nejlépe umí, takže se snažím nezdržovat kontroly, abych všem ponechala čas na potřebnou práci.

Jaká je podle Vás největší přednost SEPOSu jako hráče „na poli dveří“? Možná tím, že se úzce nespecializujeme jen na prodej výrobků svých a Masonite, ale snažíme se zajistit zákazníkovi "cokoliv si přeje", tedy i výrobky konkurence. Jako další výhodu cítím cenu. Kdyby se k tomu přidaly ještě termíny "vše od objednání do dovozu na náš sklad" do 4 týdnů, tak by nám snad nikdo nekonkuroval.

Je podle vás něco, co v Ostravě vůbec „takzvaně nefrčí“? To nevím. A ani kolegyně si nic nevybavují. Snad nejméně, ale to se týká i Opavy, se prodávají profilované dveře.

A naopak - jakou ostravskou zakázku považujete za nejzdařilejší? Na to neumím odpovědět, ostravská pobočka je spojena s opavskou teprve rok. Je stále zažito, že



Tým ostravské pobočky: zleva P. Benešová, P. Vavřlová, P. Tomková

v Ostravě navštěvují pobočku zejména koncoví zákazníci a někteří drobní truhláři, takže se spíše jedná o drobné zakázky.

Je nějaké místo, které Vás v Ostravě oslovilo a které byste doporučila navštívit? Já znám Ostravu spíše pracovně, volný čas trávím raději v přírodě než ve městě. Dokud byla dcera menší, rády jsme jezdily do ostravské ZOO, která se v posledních letech hodně modernizovala. V současnosti je populární oblast Dolních Vítkovic, architektura i expozice jsou velmi zajímavé pro děti i mnoho dospělých, ale protože jsem zejména lesák a dřevař a ve "fabrice" jsem pracovala, tak mne ta "kupa šrotu" neoslovuje a netoužím tam trávit volný čas.

V SEPOSU SLAVÍ

BLAHOPŘEJEME A PTÁME SE těch, kteří oslavili svá jubilea v období uplynulého půl roku, tedy od začátku prosince 2014 do konce května 2015.

Jak nejraději trávíte volný čas?

Jakou zemi, případně jaké konkrétní místo, byste nejraději navštívil/a a proč?

Zdeňka Červinková

obchodní referent, Brno
Futurum



Odpovědi: Volný čas trávím nejraději na chatě, kde často pracujeme se dřevem a stále něco nového tvoříme. Pokud je prostor, máme spoustu přátel trampů a muzikantů. Taky už 6 let sjíždíme řeky a skočila jsem si i padákem. Ráda bych navštívila Rumunsko a hrad hraběte Draculy. Mám ráda záhady a mystiku.

Libuše Daříčková

obchodní referent, Tábor



Odpovědi: Volného času moc nemám, ale když, tak dobrá knížka, divadlo, vnoučata a zahrádka. A země, kterou bych ráda navštívila? Nemám konkrétní přání, ráda si odpočinu někde u moře, na sluníčku s dobrou knihou.

Jiří Göth

výroba, Jihlava



Odpovědi: Když je venku pěkně, zajdu si rád s rodinou na procházku. Nebo relaxuju u hudby případně pěkného filmu. Chtěl bych se podívat do Kanady, láká mě její příroda.

Vladimír Kučera

výroba, Jihlava



Odpovědi: Chodím rád do přírody, houbařím. Dřív jsem jezdil na kole. Rád bych navštívil jižní kraje – Tichomoří. Láká mě přírodní ráz krajiny spíše než civilizace. Táhne mě to do přírody...



Tomáš Primas

vedoucí pobočky, Praha 5

Odpovědi: Když na to přijde, rád se pohybuji v kuchyni a vařím. Baví mě hlavně poctivá česká kuchyně – kachnička, gulášek, svíčková a tak... No a pokud rodina dovoli, schovám se do dílny a hraji si na kutila – teď mám v plánu dřevěnou údržbu a zahradní nábytek – tak uvidíme 😊. Mám rád zejména přírodu, les, prostě klid, a to se skvěle hledá u nás v Čechách. Třeba v Krušných horách, kam často jezdíme, se dají pořád najít nějaká nová úžasná místa. Například Přírodní park Přebuz, to je naprostá nádhera a milovník přírody zajásá.

Jiří Zamazal

výroba, Jihlava



Odpovědi: Baví mě práce na zahradě. Občas si zasportuju. Rád hraju karty, hlavně POKER na internetu. Chtěl bych navštívit Japonsko – zajímavá země, odlišná kultura.

JEDNOU VĚTOU

■ Zejména provoz v hale EVA si vyžádal pořízení nové manipulační techniky, jedná se například o hybridní vysokozdvizný vozík s čtyřtunovou tonáží, který zvládne manipulaci s materiálem o vyšší hmotnosti.

■ Do konce letošního roku plánujeme pořízení nové linky na výrobu zárubní, která zvládne i větší rozměrovou škálu, a to do tloušťky zdi 65 cm.

PODPORUJEME

Z řady sponzorských projektů tentokrát vybíráme:

Opět jsme finančně podpořili Dětské oddělení Nemocnice Jihlava. Dárkový šek byl oficiálně předán při příležitosti Charitativního plesu.



Na dobrou věc putoval šek na 10.000 Kč. Věříme, že finanční částka pomůže Terezce v boji s vážnou nemocí.

HLEDÁČKEM FOTOAPARÁTU

■ Zrekonstruovaná budova prodejny na ulici Chlumova v Jihlavě: pomyslnou „třešničkou na dortě“ je světelné 3D logo, které dotváří celkovou image firmy.



■ Billboardové plochy na dálnici D1 prošly změnou. Jedná se o první vizuál ze série, který bude mít samozřejmě pokračování. Ale o tom až příště...



■ V květnu probíhaly demolicе posledních dvou silážních věží, které se nacházely v zadní části jihlavského areálu a které byly dominantou při příjezdu z dálnice. Součástí areálu bylo celkem 10 věží, osm z nich bylo zdemolováno před několika lety.



Dlouhodobě podporujeme jihlavský plavecký klub AXIS.



Vydává: SEPOS, spol. s r.o., Rantířovská 100, Jihlava; redakční rada: Mgr. Lumír Kozubík, Lada Kameníková; kontakt: redakce@sepos.cz. Informace jsou platné k datu vydání. Tiskové chyby vyhrazeny. Výtisk je neprodejný.