



DPD News

Issue 13



DPD – s vami a vždy včas.



Editorial



Síce sa pri čítaní DPD News stretávame až vo februári, ale je to naše prvé tohoročné číslo, a tak by som vám chcela v mene DPD, ale aj vo svojom mene zaželať, aby bol pre vás rok 2007 úspešnejší ako ten predchádzajúci či už v pracovnom, alebo osobnom živote.

Rok 2007 je síce ešte mladý, ale pre DPD znamenal už množstvo novínok, o ktoré by sme sa s vami chceli podeliť. Otvorili sme depo v Nových Zámkoch, zaznamenali sme niekoľko rekordov v počte doručených balíkov, porozprávali sme sa za vás s Pavlom Hammelom....

Želám vám príjemné čítanie ☺

Andru



League of Champions 2006

1. 7. 2006 – 31. 12. 2006 One team – no limits.

Interná súťaž League of Champion má už svojich víťazov.

V druhom polroku sa mohli všetci zamestnanci DPD Sk zapojiť do internej súťaže a zmerať si svoje sily v dvoch kategóriách - Sales Champion a Improvement Champion. Kategória Sales Champion bola určená pre pracovníkov obchodného oddelenia. Kategória Improvement Champion bola otvorená pre všetkých zamestnancov DPD a každý sa mohol zapojiť s projektom optimalizácie procesov a nákladov.

V kategórii Sales Champion sa s najlepšimi výsledkami stali víťazmi:

Juraj Strásky a Mirka Králiková

Víťazi boli ocenení za úspešnosť predaja medzinárodných produktov.

V kategórii Improvement Champion bol vyhlásený len jeden víťaz:

Erik Petro

Víťaz bol ocenený za prípravu a implementáciu systému optimalizácie doručovania.

Víťazom blahoželáme a tešíme sa na fotografie z Maroka.



News

DPD rozširuje svoje služby, medzi cieľové destinácie už patrí aj Rumunsko a Bulharsko

Od februára 2007 DPD rozširuje ponuku služieb, v zozname obsluhovaných krajín pribudli Rumunsko a Bulharsko.

V rámci rozvoja obchodných prepojení v Európskej únii sa sústavne zvyšuje záujem aj o tieto krajiny, preto DPD vynaložilo úsilie na zlepšenie a skvalitnenie dopravného prepojenia do spomínaných štátov a v súčasnosti už môžu zákazníci DPD spomínané služby využívať v plnej miere.

S očakávaným vstupom týchto krajín do EÚ sa ukázalo, že je nutné vytvoriť priame spojenia aj do oblastí prístupujúcich štátov. DPD už pred ich vstupom do Únie začalo hľadať najlepšie možné spojenie týchto dvoch nových členských štátov so zvyškom Európy. V súčasnosti trvá cesta balíkov zo Slovenska do Maďarska 1 deň a potom, v závislosti od vzdialenosti miesta doručenia, v rámci Rumunska maximálne do troch dní. Celá doprava trvá do Rumunska 3 až 4 dni. Cesta balíkov do Bulharska trvá do Sofie dva dni a nasledujúci 1 až 2 dni sa doručuje podľa vzdialenosti na konkrétne miesto v Bulharsku. Celá doprava zásielky do Bulharska trvá približne 4 až 5 dní. Pri doprave balíkov opačným smerom je doba dopravy podobná.

Koncoročné rekordy v doručovaní

December je v kalendári zamestnancov kuriérskych spoločností najhektickejším mesiacom. Objemy prepravených balíkov pred najkrajšími sviatkami v roku dramaticky stúpajú, sklady praskajú vo švíkoch a kuriéri sú permanentne v pohotovosti.

December je pre kuriérsku spoločnosť vždy najzáťažovejším mesiacom, ktorý každoročne preverí kvalitu a hlavne kapacitu prepravnej siete DPD. V súčasnosti je DPD zastúpené vo viac ako 31 európskych krajinách a ročne prepraví viac ako 470 miliónov balíkov, ale pred Vianocami každoročne padajú rekordy. Denne sa eviduje množstvo balíkov, ktoré prejde sieťou DPD. V roku 2005 padol rekord v decembri s počtom 1, 755 milióna balíkov naraz v sieti, ale tohtoročný rekord predčil všetky očakávania. DPD sa podarilo prelomiť hranicu 1, 900 milióna balíkov naraz v sieti a tesne pred Vianocami spoločnosť doručila 1, 955 milióna balíkov.

Nové depo DPD



Spoločnosť DPD SK 3. januára otvorila depo v Nových Zámkoch, čím rozšírila sieť svojich pobočiek aj na južné Slovensko. DPD na Slovensko expandovalo v roku 2002 a za štyri roky pôsobenia na slovenskom trhu otvorilo už deviate depo.

Trh v oblasti kuriérskych a prepravných služieb sa dynamicky rozvíja, vďaka čomu sa permanentne rozširuje aj DPD. V roku 2006 DPD SK prepravilo takmer 1 500 000 kusov zásielok, čo je 47 % nárast

in porovnaní s predchádzajúcim rokom. Pred štyrmi rokmi sme začínali so štyrmi pobočkami a v súčasnosti už potrebujeme na pokrytie potrieb našich zákazníkov jedno centrálné triediace stredisko a deväť regionálnych diep. Naším cieľom je neustále skvalitňovanie a rozširovanie služieb poskytovaných zákazníkom, čo bolo aj impulzom k otvoreniu ďalšej pobočky v Nových Zámkoch. Otvorením nového strediska vieme poskytnúť zákazníkovi zo spádovej oblasti lepší servis, rozšírenie portfólia služieb o nové produkty ako Expresné doručenie do 10tej alebo 12tej hodiny, či doručenie v sobotu, ale najmä predĺženie času vyzdvihovania zásielok, čo značné množstvo našich klientov uvíta.

Kvalita poskytovaných služieb



DPD sa darí sústavne udržiavať vysoký štandard služieb poskytovaných svojim zákazníkom.

V roku 2006 sme prepravili 1 500 000 zásielok, čo je v porovnaní s predchádzajúcim rokom, v ktorom sme prepravili 980 000 kusov balíkov, značný ná-

rast. Napriek výraznému zvýšeniu počtu prepravených balíkov neklesla kvalita poskytovaných služieb. V roku 2006 si naši zákazníci uplatnili len 469 reklamácií, čo tvorí 0,03 % z celkového počtu 1 500 000 prepravených zásielok. Jedna oprávnená reklamácia, či už z dôvodu omeškania, poškodenia, alebo straty zásielky pripadala v roku 2006 na 3198 zákaziek.

Dakar 2007

Kto pozeral slávne preteky Dakar 2007, mal šancu vidieť motorku s logom DPD.



DPD Holandsko sa rozhodlo podporiť jedného z holandských pretekárov. 32 ročný Bryan Zuidinga na Yamahe štartoval pod čierno - červenými farbami DPD. Okrem sponzoringu Bryana DPD dotuje finančným darom aj nadáciu Jahana Cruijffa za každý kilometer, ktorý Bryan prejde.

S Bryanom sa môžeme veľmi ľahko stotožniť, povedal Robert Van Staaten, Marketingový a obchodný riaditeľ DPD Holandsko, presne tak isto, ako DPD prejde tisíce kilometrov aby dosiahol cieľ, tak rýchlo ako sa len dá. Rovnako aj medzinárodný rámec rally sa spája s našou každodennou prácou.

Okrem podpory Bryana pomáha DPD napíňať aj ďalší ušľachtilý cieľ. Nadácia Johana Cruijffa je pomenovaná po slávnom holandskom futbalistovi a venuje sa podpore športu a rozvoju so špeciálnym zameraním na hendikepované deti.

Pod dohľadom televíznych štábov a viac ako 550tich novinárov vyrazilo 250 motocyklov, 187 áut a 88 kamiónov na svoju 8 696 kilometrovú cestu cez púšť.

Predstavujeme vám

International Sales Manager - Andrea Szöllösová

V októbri 2006 vznikla v DPD SK nová pozícia - International Sales Manager. Nová pozícia však ešte nemusí znamenať nového člena tímu, a tak to bolo aj v tomto prípade. Na pozíciu nového manažera sa vrátila Andrea Szöllösová, ktorá skoro na dva roky opustila naše rady aby vo funkcii generálnej riaditeľky pomohla rozbehnúť novú pobočku DPD v Maďarsku.

Prečo bolo potrebné aby si išla do Maďarska?

DPD v júni 2003 založilo pobočku DPD v Maďarsku. V tomto období bol väčšinovým vlastníkom DPD Hungary Lagermax prostredníctvom svojej maďarskej vnútroštátnej špedičnej firmy Timesped. Pomer vlastníkov sa zmenil na sklonku roka 2004, keď sa GeoPost/DPD so svojimi 70% stal väčšinovým vlastníkom.

V tomto období vo vedení spoločnosti hovorila cudzím jazykom jediná osoba a akákoľvek komunikácia alebo reporting bol pre GeoPost/DPD takmer nemožný. V roku 2004 ma vedenie NEE oslovilo, či by som si vedela na nejakú určitú dobu predstaviť pomáhať pri budovaní DPD Hungary.

Aká bola tvoja úloha v DPD Hungary?

Úlohou bolo zaviesť systém DPD, postaviť team mladých a odhodlaných ľudí so skúsenosťami v tej ktorej oblasti a rozbehnúť business.

Skoro dva roky si trávila celý pracovný týždeň v Maďarsku, asi nebol ľahké rozhodnutie, nechať tu rodinu a priateľov...

Rozhodnutie bolo na jednej strane jednoduché, pretože som videla výhodu krátkej vzdialenosti a niečoho nového a nepoznaného, bolo priam úžasné myslieť na to, že sa postaví niečo nové. Na druhej strane bolo rozhodovanie veľmi zložité, lebo som tvor spoločenský s kopou priateľov a známych, ktorí so mnou do Maďarska veru nešli. Rozhodnutie bolo o to ťažšie, že sa za mnou koncom roka 2003 prisťahovali moji rodičia z Košíc, aby bola rodina pokope... Neznalosť zákonov, ekonomických pomerov a trhu mi na sebavedomí tiež neprišlo...

Ako ste začínali?

Hmm...

Obchodná riaditeľka síce bez skúsenosti s kuriérnou službou ale s bohatými jazykovými znalosťami bola začiatkom roka 2005 na odchode z firmy... OPS manager bez jazykových a odborných skúseností... Office Manager zodpovedný za služby zákazníkom, reklamácie a chod kancelárie bez jazykových skúseností...

Oddelenie služieb zákazníkom s jedinou pracovníčkou ovládajúcou cudzí jazyk... Pre informáciu, pomer medzinárodných a vnútroštátnych balíkov začiatkom roka 2005 bol 60:40 a teda otázok bolo viac zo strany zahraničných pobočiek DPD ako od zákazníkov v rámci krajiny.

Začiatkom roka 2005 DPD Hungary nemalo vlastnú distribúciu tovaru ako sme zvyknutí u nás, na prepravu a doručenie balíkov využívalo sieť a prácu už spomínanej spoločnosti Timesped. Vlastne aj vyzdvihovanie balíkov sa dialo takmer výlučne iba v Budapešti, kde už jazdili aj zmluvne autá DPD a firma mala pár desiatok zmluvných partnerov. Kvalitnou oporou v mojej práci sa stal, dnes už IT Manager, znalý softwaru a systému DPD s výbornou jazykovou vybavenosťou, inteligenciou a neuveriteľným pracovným nasadením. Druhou oporou bol vtedajší generálny manager DPD Hungary za spoločnosť Lagermax, ktorý vďaka skúsenostiam v našej oblasti poznal trh a zákony.

Čo všetko bolo potrebné urobiť, aby sa z DPD Hungary stal rovnocenný a plnohodnotný člen medzinárodnej siete DPD?

Na začiatku sme začali s jednoduchými vecami. Upratili sme sklad, vykrojili sme do plnej steny (ľahká plechová konštrukcia) vráta, tak aby

sme ráno mohli obslúžiť naraz 9 kuriérov a nie troch, ako to bolo v tej chvíli. Vytvorili sme malé obchodné oddelenie, prijali sme dvoch obchodných zástupcov. Boli sme na návšteve na Slovensku, aby sme si pozreli detaily jednotlivých operačných úkonov. Cieľ bol jasný: skrátiť čas spracovania balíkov. Zavolali sme si audit z Nemecka, aby odhalili nedostatky v skenovaní a v manipulácii s vrátenými balíkmi. Zoznam bol dlhý a bolo čo vylepšovať, zdokonaľovať, budovať. V priebehu januára až júna 2005 sme otvorili šesť pobočiek po celom území Maďarska.

Sprvoti boli kancelárie v spoločných priestoroch so spoločnosťou Timesped, aj personál bol v určitých činnostiach rovnaký. Bolo to logické a v tej chvíli najjednoduchšie a najlacnejšie riešenie. V polovici mája sme spustili vlastné denné spojenie medzi týmito pobočkami. Tak sa po dvojročnej existencii DPD Hungary stalo, že sme boli schopní za 24 hodín prepraviť balík odkiaľkoľvek v Maďarsku kamkoľvek v Maďarsku.

Ďalším prínosom prepojenia vlastných pobočiek bolo, že sme prvýkrát v histórii boli schopní zákazníkom mimo Budapešti ponúknuť konkurencie schopné časy vyzdvihnutia balíkov. Tak sa dvaja obchodní zástupcovia mohli vybrať hľadať zákazníkov aj mimo Budapešti.

Leto 2005 prinieslo nové veci: stúpajúce nároky na zamestnancov a najmä na ľudí vo vedení spôsobili, že nás opustili OPS Manager, Office Manager a niekoľko pracovníkov služieb zákazníkom a kancelárie. Voľné pozície sa začali naplňovať ľuďmi s jazykovými znalosťami a so skúsenosťami s tou ktorou požadovanou činnosťou. Začalo sa aktívne vyhľadávanie kompletne nového managementu, keďže z pôvodného zostal jediný človek (už spomínaný IT Manager). Konala sa prestavba existujúceho skladu, aktuálna plocha skladu sa zmenšila, ale prakticky využiteľná plocha sa zväčšila o viac než 80% a pribudlo 12 vrát pre kuriérov a predĺžila sa dĺžka valčekovej dráhy o 37m, tak aby obslúžila kuriérov po celej dĺžke skladu. Táto úprava pomohla spracovať narastajúci počet balíkov v priebehu nasledujúceho roka a s tým aj zvyšujúci sa počet kuriérov nielen v BP ale aj v celom Maďarsku. Budapešť pôsobí aj ako centrálné prekladisko pre celú krajinu a je prijímacím a odosielateľským depom pre medzinárodné balíky smerujúce do a z Maďarska.

Leto 2005 neznamenalo uhorkovú sezónu. Firma rástla nebyvalým tempom. Vďaka skvalitneniu doručovania sa tešila záujmu zahraničných pobočiek DPD a stala sa vyhľadávanou krajinou určenia pre balíky z Nemecka, Holandska, Rakúska a iných krajín. Vyvrcholením



bolo zavedenie ďalšej (v poradí druhej dennej) priamej linky z rakúskeho triediaceho centra od júna 2005.

Ku koncu roka sa počet spracovaných balíkov viac než zdvojnásobil. Počet zamestnancov sa nezmenil, ale novou organizáciou, kvalitnými a odhodlanými mladými ľuďmi so skúsenosťami a veľkým elánom sme hravo zvládali aj zvýšené počty balíkov ako aj výzvy, ktoré so sebou tieto počty priniesli. Ku koncu roka sme mali obsadené dve (Národný operačný riaditeľ a finančný analytik) zo štyroch hľadaných pozícií vedúcich pracovníkov. V apríli 2006 nastúpila obchodná riaditeľka ako posledná z nových vedúcich pracovníkov. Tým sa uzatvorila ďalšia významná etapa vo vývoji DPD Hungary.

Koniec roka priniesol ešte jednu veľkú a závažnú zmenu. DPD Hungary sa stalo 100% dcérou spoločnosti GeoPost S.A. Bol to veľmi významný medzník v živote maďarského DPD, pretože sa mohla plnohodnotne začať presadzovať operačná kultúra DPD a firemná politika spoločnosti GeoPost.

Kvalita doručovania sa zlepšovala pomaly a efektívnosť práce kuriérov zaznamenala výraznú zmenu až v marci 2006, keď sme prešli na výkonnostné odmeňovanie kuriérov v Budapešti. Podstatou tohto odmeňovania (obvyklé vo svete DPD) je odmeňovanie závislé od počtu úspešne doručených a počtu vyzdvihnutých balíkov. Touto zmenou sme vyriešili niekoľko páličivých problémov: neskorý odchod kuriérov z depa ráno, čas spracovania ranných balíkov, počet vrátených (nedoručených alebo nedoručiteľných) balíkov denne, včasné a presné vyzdvihovanie balíkov, určených na prepravu. Tento spôsob odmeňovania má nespornú motivačnú silu, ktorá sa prejavila rovnako ako v iných krajinách DPD veľakrát predtým.

Súčasťou tohto projektu bolo aj postupné budovanie vlastných pobočiek po celom území Maďarska. Malo to viacero dôvodov... Prvým bol obrovský rast počtu balíkov prepravovaných spoločnosťou DPD a jej veľmi rýchly vývoj smerom k úplnej samostatnosti v domácej distribúcii. Druhou bola silná konkurencia a rastúce požiadavky nielen domácich zákazníkov, ale aj medzinárodných zákazníkov DPD, pre ktorých Maďarsko bolo a je veľmi významným partnerom. Tretím dôvodom bolo rozhodnutie spoločnosti Lagermax zminimalizovať aktivity spoločnosti Timesped v Maďarsku a reorganizácia obchodných aktivít ostatných spoločností v júni 2006. Nie je žiadnym tajomstvom, že v danom okamihu boli niektoré činnosti DPD (najmä doručovanie balíkov do reťazcov) ešte stále pokrývané spoločnosťou Timesped. Rozhodnutie rakúskeho partnera vývoj DPD HU k úplnej nezávislosti týmto urýchlil. Završením projektu vybudovania vlastných pobočiek a úplne nezávislej distribučnej siete, ktorý začal v novembri 2005 otvorením prvej vlastnej franchiseovej pobočky v Szombathelyi, bolo zavedenie výkonnostného odmeňovania kuriérov na všetkých pobočkách v Maďarsku v septembri 2006. V tom čase pôsobilo v Maďarsku 7 samostatných franchiseových pobočiek. V tomto ohľade sme si v Maďarsku vybrali trochu odlišnú cestu, akou sa vyvíjali pobočky DPD v Čechách a na Slovensku, kde sa vždy začínalo s vlastnými pobočkami. Prečo sme to robili v Maďarsku ináč? Bolo to dané historickým vývojom, spoločným podnikom so spoločnosťou Lagermax, situáciou na trhu, geografickými danosťami krajiny a v neposlednom rade veľmi rýchlym rastom spoločnosti.

Zavedenie klasickej DPD dobievky v Maďarsku prinieslo rozšírenie portfólia ponúkaných služieb na vysokej profesionálnej úrovni. Významnú úlohu v tomto procese zohral, už spomínaný, IT Manager s pracovníkmi finančného oddelenia a za účasti banky, spoločnými silami vytvorili systém na registráciu, vzbieranie, kontrolu a následné poukázanie čiastky dobievky na účet odosielateľa. Za tento úspešný projekt získalo DPD HU na sklonku minulého roka svoje prvé oficiálne ocenenie.

A čo donieslo leto 2006?

- opäť to bol neutíchajúci rast v počte balíkov, koncom augusta 2006 počet spracovaných balíkov dosahoval 3,2 násobok stavu z januára 2005 a do konca roka 2006 presiahol 4 násobok pôvodného počtu,
- otváranie nových samostatných pobočiek po celej krajine,
- už klasická prestavba skladu, aby sme sa pripravili na koncoročný nápor. Rozdiel bol v tom, že prestavbou sa konečne nielen aktivítami, ale aj priestorovo rozdelili dve základné činnosti budapeštianskeho skladu (triediaceho centra a oblastného depa), činnosti sa zautomatizovali vykladacími a nakladacími stanicami, valčekovou dráhou obsluhujúcou 34 vrát, čím sa skrátili časy na manipuláciu, zvýšila sa bezpečnosť balíkov aj zamestnancov, zaviedli sa nové prostriedky na prepravu balíkov medzi depami, aj na Slovensku používanými klietkami, zvýšili sa kapacity vozidiel zabezpečujúcich spojenia medzi pobočkami a Budapešťou, hlavným triediacim centrom. Vytvoril sa priestor na ďalší rast firmy a na, v tom čase potenciálnu, dnes už reálnu úlohu triediaceho centra a zberného miesta medzinárodných balíkov smerujúcich do Rumunska, Bulharska a aj z týchto krajín do zvyšku Európy.
- zmenil sa systém odmeňovania zamestnancov a prvýkrát v histórii DPD HU sa zaviedli aj pohyblivé zložky mzdy,
- a v neposlednom rade sa hľadala miestna náhrada na pozíciu General Managera, keďže čas môjho dohodnutého pôsobenia sa chýlil ku koncu.

V auguste 2006 si spoločnosť za nastupujúceho General Managera vybrala sl. Csilla Hosszu. S Csillou sme strávili september spolu, aby sme si odovzdali základné veci. Management, ktorý je mladý ale skúsený a motivovaný bol naštartovaný, plný elánu a plánov. Mohol sa stať výbornou oporou Csille v novej firme na novej pozícii. Radoví zamestnanci si boli tiež načisto so svojimi úlohami a poslaním a preto odovzdanie štafety nebolo ťažkým orieškom. Na druhej strane, mojim odchodom sa „putá“ nepretrhli. Otázky a debaty týkajúce sa najmä zvládnutia enormného rastu a vývoja jednotlivých zamestnancov sú takmer na dennom poriadku a to nielen s Csillou, ale aj s ostatnými členmi celého tímu. Ostali sme nielen kolegami ale aj priateľmi.

Bola to pre mňa obrovská výzva a krásne pocity úspechu. Každý malý krôčik bol malým víťazstvom, ktorému sa tešili všetci spolu. To bolo vlastne tajomstvom úspechu. Ostali ľudia, ktorí chceli budovať, lebo v tom videli fantáziu a prišli ľudia, ktorí chceli niečo dokázať nielen sebe samým...

Prišiel čas vrátiť sa na Slovensko, aký bol návrat?

Možno si mnohí ľudia v duchu hovoria, ak to bolo také výborné, prečo tam nezostala...???

Život nie je len o práci a o úspechoch v práci. Na to, aby človek vldal ísť ďalej musí mať silné zázemie, musí mať odpočinok. Teda aspoň podľa môjho názoru. Ak toto nemám, nemám zdroj na čerpanie síl a energie, veci sa zdajú ťažšie. Už na začiatku som vedela, že mojim životom hýbu aj hodnoty osobného života a tie boli počas predchádzajúcich zhruba 20 mesiacov úplne potlačené. Každá vec má svoje obete. Práca v Maďarsku šla na úkor súkromia. Na vzdialenosť 200km sa to skĺbiť nedá.

Na návrat do DPD SK som sa tešila. Mám tu veľa priateľov a ľudí, ktorých poznám veľa rokov a ktorým dôverujem, lebo viem čo dokázali. Dúfam, že svojimi skúsenosťami, znalosťou trhu, vyhľadávaním nových možností prispem k rozvoju medzinárodného, cezhraničného obchodu DPD SK.





1. Vašu Medulienku poznajú už celé generácie, ale málokto vie, že aj maľujete...

To je veľmi príjemné pre akéhokoľvek umelca, keď nejaký jeho výtvar, v mojom prípade pesnička, vydrží nie len roky, ale priam desaťročia. Medulienka má 36, možno už 37 rokov, ale tá originál Medulienka už bude mať možno aj 57 rokov. Je úžasný pocit, že je také niečo možné a držím palce aj iným autorom a interpretom aby im to takto fungovalo. To, že maľujem je taká zhoda náhod. Stýkam sa s kamarátmi výtvarníkmi, raz som povedal, že ak mi dajú farby a plátno, skúsím aj ja niečo... Ale nejak špeciálne si na tom nezakladám. Som vlastne cítiaci naivista, keďže nemám na to školu.

13 otázok pre...

Pavol Hammel

A určite na mňa niektorí výtvarníci môžu byť aj nahnevaní. Veď sa dokonca o mne píše, že maľujem, kto vie, keby oni hrali niekde na gitaru, tak sa o nich možno nepíše. Maľujem, keď mám voľno a keď ma to baví, keď mám klúd a podmienky.

2. Môžu vaši fanúšikovia niekde vaše obrazy aj vidieť?

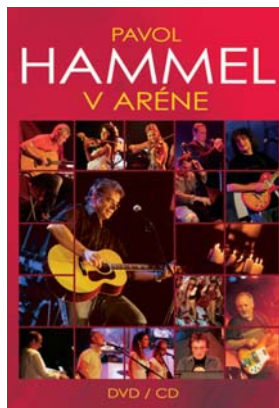
Niektoré sú zavesené na mojej web stránke www.pavolhammel.sk, niekoľko je v jednom hudobnom obchode tu v Bratislave, ale čo ma naozaj teší, to je výstava v hoteli Hradná Braná pod Devínom, tam mám asi 25 obrazov.

3. Čo najradšej maľujete? Máte obľúbenú tému, ktorej sa venujete, alebo je každý váš obraz „tematickým originálom“?

Každý môj obraz je tematický originál. Na začiatku ma inšpirovala moja lekárka, povedala „ty máš ale krásny krvný obraz“. Tak som si povedal, že budem krvné obrazy maľovať. Pod týmto názvom som mohol namaľovať akúkoľvek abstrakciu. V poslednej dobe maľujem obrovské akvaristické ryby.

4. Čo Vás kedysi ovplyvnilo, že ste sa rozhodli pre gitaru a nie pre štetec?

Pre štetec som sa nerozhodoval nikdy v živote. Tento môj koníček trvá možno tri-štyri roky. Na začiatku bola dobročinná aukcia na výskum rakoviny, pre tú som niečo spravil a vydražilo sa to za viac ako 200 tisíc, povedal som si, že to asi za niečo stálo. A gitara? Ja som hudobník, skončil som husle a dostal som sa k partii ľudí, pri ktorých som pochopil, že nebudem hrať klasiku. Môj otec sa s tým dosť ťažko zmieroval, predsa len bol huslistom v národnom divadle, ale nakoniec vyhrala gitara.



5. Aké máte spomienky na Vaše hudobné začiatky?

Krásne to bolo. V podstate sa rozprávame o 60tych rokoch. Dokonca o ich prvej polovici, keď vznikala moja prvá kapela. Vtedy bolo veľmi ťažké dostať nejaký normálny mikrofón, možno občas v Tuzexe a o aparature sa ani nehovorilo. Keď som si



za 960 korún kúpil prvú španielsku gitaru, bol to v tej dobe dosť veľký peniaz. Ale o to väčšiu chuť sme mali. Doteraz si cením viac živú hudbu ako niečo umelé, alebo reprodukované...

6. Boli vtedy fanúšikovia iní ako dnes?

Určite boli iní. Začiatkom 60. rokov v našom éteri veľa muziky nebolo. Občas niekto doniesol pár platní zo zahraničia, počúvalo sa rádio Luxemburg, Bratislavčania chytili aj Viedeň... Keď sme niekde na čaji, alebo na internáte zahráli Kings, alebo Beatles, bolo to prijaté veľmi spontánne a úprimne. Dnes je to už trochu iné, všetkého je veľa. Keď dnes niekto vydá album, za chvíľu to môže byť kdekoľvek na svete, takže tá informovanosť je obrovská, už to potom nie je také vzácné a aj z pomerne dobrých hitov sa stávajú sezónne záležitosti.

7. Na hudobnej scéne sa pohybujete už viac ako 40 rokov, to sa nepodarí každému. Keď ste s hudbou začínali, predpokladali ste, že to bude „láska“ na celý život?

To určite nie, nikdy som tomu neveril, aj keď som samozrejme dúfal, že to tak bude. Vyštudoval som právo, prsto som myslel na zadne vrátka. Možno je to aj v tom, že som nebral život príliš vážne a veľmi som neprežíval celú tú slávu, alebo čo to vlastne bolo. Okrem toho my sme boli dobrí už vtedy. (smiech) Také Zvonky, zvoňte. Hneď s prvou pesničkou sme mali úspech a potom sa dá na tom stavať.

8. Piesni ste nahrali naozaj neúrekom, máte k niektorej obzvlášť pozitívny vzťah?

To by som asi nevedel takto povedať. Mám rád platňu Šľahačková Princenzná. Zvykne sa hovoriť, že človek má najradšej tie najnovšie, ja sa tomu tiež nevyhnem, na mojom poslednom DVD sú dve krásne nové pesničky. Nechcel by som robiť selekciu toho, čo mám najradšej. Sú samozrejme piesne, ktoré si obľúbil národ a ja ich musím a chcem hrať. Za žiadnu pesničku sa nehanbím, všetko sú to moje deti.

9. Nedávno ste dokončili koncertné DVD, kedy sa môžeme tešiť na nový album?

To neviem. DVD je ešte čerstvé a je k nemu aj CD. Je to live záznam. Pravdepodobne si dám ešte taký rok, dva pauzu. Nepotrebujem dobíjať hitparády, skôr si myslím, že moja posledná tvorba, bola viac pre fajnšmekrov.

10. Vaše piesne dokážu ľuďom vždy zdvihnúť náladu, čo by urobilo najväčšiu radosť Vám?

Ja mám stále dobrú náladu. Snažil som sa si o... je to také sprofanované - pozitívne myslenie, asi v tom to je. Ráno sa teším, keď sa zobudím. To je dobrý začiatok a potom si náladu už ničím špeciálnym nedvíham.

11. Ako si predstavujete odpočinok?

Viete, ja vlastne celý život odpočívam. Samozrejme žartujem.. aj dnes ešte idem do Pardubic, v noci sa vraciam naspäť. Odpočinok? To je čas strávený s ľuďmi na ktorých mi záleží a činnosti,

ktoré mám rád. Či už ide o skladanie hudby, alebo maľovanie. Ale niekedy sa stačí poriadne vyspať...

12. A kedy sa Vám túto predstavu podarilo naposledy naplniť?

Vlastne aj dnes ráno, keď som sa zobudil plný dobrej nálady.

13. DPD je kuriérska spoločnosť poskytujúca prepravu balíkov. Dostali ste už niekedy balíček, ktorý Vám utkvel v pamäti?

Veľmi sa mi páči, že existuje takáto spoločnosť prepravujúca balíky. To je senzačné. Dobré si pamätám, začiatkom 50tych rokov, keď som bol malé decko, prichádzali také balíky, neviem či boli z Ameriky, alebo z Rakúska a v tom balíku, to ma vždy fascinovalo, boli žuvačky, alebo tričko. Niečo, čo inak nebolo v tej dobe dostupné. Mám rád balíky. Mám pocit, že posielanie balíkov skoro vyšlo z módy. Našťastie balík sa nedá poslať mailom, ani faxom, takže tejto spoločnosti ja strašne fandím. Je to niečo osobné, taký balík. Neznášam tú anonymitu, čo sa dnes rozmáha. Mňa balík vždy poteší.

Súťaž

Odpovedzte správne na otázku a vyhrajte 10 darčiekov od DPD.

Každý, kto správne odpovie na súťažnú otázku, bude zaradený do žrebovania o 10 darčiekov od spoločnosti DPD. Správne odpovede posielajte do 30. 3. 2007 mailom na adresu marketing@sk.dpd.net.

Súťažná otázka:

Koľko balíkov prepravilo DPD v roku 2006?



Sudoku

Správne riešenie nájdete v budúcom čísle DPD News.

3			1		5			
		8			3		9	2
6	7	4	9					3
	5			2		6		4
7		3				9		8
4		2		9			3	
1					7	2	4	6
2	3		4			7		
			2		9			1

	3	6						7
			3		6	8	2	
		9	7			1		
				5	7			1
		3				6		
1			4	6				
		1			2	3		
	2	4	6		9			
5						9	1	



www.dpd.net

Direct Parcel Distribution SK, s.r.o.

Rožňavská 1
831 04 Bratislava
Tel.: 18 373

Fax: +421 2 4444 2556

Zvolenská cesta 25
974 05 Banská Bystrica
Tel.: 18 373

Fax: +421 48 4146 409

K cintorínu 51/97
010 04 Žilina - Bánová
Tel.: 18 373

Fax: +421 41 5640 102

Železiarenská 49
040 11 Košice
Tel.: 18 373

Fax: +421 55 6841 104

