



INFORMEN

Zpravodaj společnosti CORMEN, s.r.o.

Vážení čtenáři,

troufám si říci, že jste již zvyklí na to, že Vám zasíláme novinky. S trochou nadsázky řečeno, nyní jdeme ještě dál a budeme Vám zasílat noviny. Každopádně, nyní Vám představujeme nový bulletin, který budeme vydávat dle potřeby a to nejméně 4x za rok. Shrnutí zajímavých obchodních příležitostí doplníme o celou řadu dalších informací „z jiného soudku“, např. o rozhovory, legislativní informace, pozvánky apod. rozdělené do jednotlivých rubrik. Jsme přesvědčeni o tom, že oceníte obsah i formu těchto informací a že tento bulletin prohloubí skvělou spolupráci mezi CORMENem a Vaší společností.

Nyní si udělejte pohodlí a začtěte se. Co najdete v tomto čísle?

HYDRATAČNÍ
TĚLOVÉ
MLÉKO

59 Kč
2,23 €

PANTHENOL
s kyselinou hyaluronovou

isolda tělové mléko s kyselinou hyaluronovou

Přicházíme s novým výrobkem: isolda tělové mléko hydratační s kyselinou hyaluronovou a panthenolem. Toto mléko je vyvinuto tak, aby splnilo nejvyšší nároky nejnáročnějších zákazníků a to především žen, kterým daleko více záleží na hebké a vláčné pokožce, příjemném pocitu a luxusní vůni.

INDULONA žalovala isoldu

Dne 7. 6. 2016 byla k Okresnímu soudu Bratislava I. podaná Žaloba na ochranu před nekalou soutěží a Návrh na předběžné opatření. Žalobu podala společnost Saneca Trade s.r.o., která je výrobcem krémů Indulona. Domáhá se v ní vystavení předběžného opatření na zákaz prodeje krému Isolda na trhu Slovenské republiky. Okresní soud Bratislava I. vydal předběžné opatření č. 33Cb/86/2016-197, které bylo společnosti CORMEN s.r.o. doručeno dne 16. 9. 2016

CLEAMEN 320

Péče o pisoáry není vždy jednoduchá, proto důležité vybírat způsob údržby těchto povrchů velmi pečlivě. Z toho vyplývá výběr z řad profesionálních prostředků s dlouholetou tradicí a prověřeným účinkem. Právě na špičce tohoto výběru se nachází tablety do pisoáru CLEAMEN 320..

CORMEN s.r.o. hodlá nabídnout svým zákazníkům více odborného servisu

Toto zaznělo z úst nového ředitele prodeje a marketingu společnosti CORMEN s.r.o. pana Jana Růžičky na tradičním CormenTOUR, každoroční akce, kde společnost představuje novinky a svoji další strategii svým distributorům a potencionálním zákazníkům.



INFORMEN

Zpravodaj společnosti CORMEN, s.r.o.

CORMEN s.r.o. hodlá nabídnout svým zákazníkům více odborného servisu

Lidé

Toto zaznělo z úst nového ředitele prodeje a marketingu společnosti CORMEN s.r.o. pana Jana Růžičky na tradičním CORMENTOUR, každoroční akce, kde společnost představuje novinky a svoji další strategii svým distributorům a potenciálním zákazníkům.

Položil jsem proto několik otázek přímo panu řediteli, který mi na ně ochotně odpověděl.



Do CORMENU jste nastoupil koncem minulého roku. Proč jste přijal nabídku na spolupráci právě od společnosti CORMEN s.r.o.

Je mi 59 let a zkušenosti s prodejem jsem získával prakticky po celou dobu mé práce. Nejdříve jsem působil 15 let u společnosti Jednota Třešť jako vedoucí prodejny a od roku 1991 jsem pracoval 23 let v americké společnosti Ecolab. Rozdíl mezi těmito

společnostmi je asi všem zřejmý a je tedy jasné, že zkušenosti jsem získával hlavně ve vedoucích pozicích Ecolabu. A samozřejmě jsme sledovali naši konkurenci. A již tehdy jsem jednoznačně věděl, že CORMEN se stále více odděluje od ostatních konkurentů v ČR právě tím, že se orientuje na kvalitu. Takže nabídka pana Čížka, která po mém odchodu z Ecolabu záhy přišla, porazila i takové

konkurenty, jakými byla německá společnost Tana Professional.

Jste tedy zkušený obchodník a manažer, určitě vedení společnosti má od Vašeho příchodu nějaká očekávání

Jak jsem již zmínil CORMEN je úspěšně se rozvíjející společnost, která nabízí především kvalitu za odpovídající cenu. Můj úkol na mé pozici by mohl být v podstatě velmi jednoduchý. Nasednout do rozjetého vlaku a nechat se jím vézt. Pan Čížek, majitel společnosti CORMEN, si však je dobře vědom neustálých změn na trhu, na kterém se jeho firma pohybuje. Náš další vývoj proto budeme těmito změnám přizpůsobovat a také tyto změny i sami přímo ovlivňovat.

Hlavní úkoly, které mám, jsou v podstatě dva.

Jednak **dál posiloval pozici CORMENU na trhu** a zajistit, aby byl i v budoucnu jednou z předních firem na českém a slovenském trhu, která nabízí kvalitní produkty a silné zázemí svým zákazníkům.

Koncový zákazník nemusí být vždy zrovna odborník na provádění úklidu a my mu proto chceme tuto odbornost poskytnout. A rozhodně nejde



INFORMEN

Zpravodaj společnosti CORMEN, s.r.o.

jenom o samotnou chemii. Vždy se jedná o celý komplex opatření, která by ve finále měla vést k dokonalému výsledku.

Proto se zaměříme na to, abychom u našich zákazníků dosáhli zejména vysoké účinnosti čištění a sanitace, efektivity a rychlosti prováděné práce, zajištění maximální bezpečnosti při práci a na soulad s platnou legislativou a hygienickými předpisy. Snížení celkových nákladů je dnes již očekávaná samozřejmost.

Dalším mým úkolem je **vytvořit v CORMENU stabilní, silný a motivovaný tým odborníků.**

Jaké jsou tedy Vaše dlouhodobé plány?

Naším cílem je více se věnovat segmentům, které jednoznačně vyžadují poradenství a servis a těmi jsou zejména oblasti stravování, potravinářství, ale i provádění odborného úklidu. Posílíme náš obchodní tým, ať již o nové znalosti a dovednosti u stávajících pracovníků, tak i o nové zkušené pracovníky. A tito odborníci budou nabízet našim zákazníkům kvalitní zázemí, poradenství a servis.

V oblasti poskytování servisu, budeme rovněž spolupracovat s odbornými firmami a institucemi a dlouhodobě tak vytvářet pozitivní image CORMENU v těchto segmentech.

Co konkrétně se Vám již podařilo z Vašich vizí ve společnosti prosadit?

V každé společnosti jsou nejdůležitější její pracovníci. CORMEN na jednu stranu má odborníky v oblasti produktového managementu, vývoje, prodeje a marketingu. Ale pokud



chceme rozšířit a zdokonalit naše služby, tak jeden z mých úkolů je posílit naši firmu dalšími odbornými pracovníky a potřebným školením stávajících pracovníků. Podařilo se nám nastartovat spolupráci s odborníkem na segment potravinářství panem Mgr. Janem Strejčkem, který pro nás pracuje na pozici produktového manažera pro segment potravinářství. A hledáme další pracovníky na pozice odborných poradců pro oblasti Západních Čech a Prahy.

Jste na pozici ředitele prodeje a marketingu již jeden rok. Co si myslíte, že je Váš dosavadní největší úspěch na této pozici.

Oto, řekl bych, že možná největším mým úspěchem je, že jsem se konečně zorientoval v novém prostředí a mohu tedy začít něco tvořit.

Pravdou je, že uvažované změny nejsou jednoduché a je to, jak se říká, „běh na delší trať“. Vytvořili jsme s panem Čížkem obchodní strategii, o které jsem hovořil na dalších několik

let, a tuto budeme postupně naplňovat. Uskutečnili jsme již určité změny, posílili jsme obchodní tým, změnili jsme motivační systém, začali jsme zaměřovat naše aktivity na servis koncovým zákazníkům a tím současně podporovat naše distributory. Spousta práce je před námi a úspěch je vždy otázkou celé společnosti. Po vytvoření týmu spolupracovníků budeme uskutečňovat potřebné změny společně a výsledek bude zásluha všech a nikoli jednotlivců. Naším nejbližším úkolem je stanovení obchodních podmínek pro specifické produktové řady výrobků, které jednoznačně vyžadují odborné znalosti a servis u koncového zákazníka.

Co máte konkrétně na mysli?

Mám na mysli např. naši specifickou řadu produktů Cleamen 600 a 700. Tyto řady jsou určeny pro potravinářský průmysl a jednoznačně vyžadují odborný servis, aplikační techniku a poradenství na vysoké úrovni. Naše představa je, že tento odborný servis



INFORMEN

Zpravodaj společnosti CORMEN, s.r.o.

bude zahrnut v ceně produktů a zákazník ho nebude platit zvlášť. Chceme proto tyto řady produktů nabízet pouze odborným autorizovaným distributorům, kteří budou umět tento servis poskytnout, a tím ochráníme jejich vlastní zájmy u koncových zákazníků. Jak jsem již zmínil, tyto řady produktů budou tedy vyhrazeny pouze vybraným autorizovaným distributorům.

Jaká je tedy vaše celková strategie prodeje přes distributory?

CORMEN je výrobní firma a prodej našich výrobků vždy probíhal přes distributory. Na této strategii se nic nemění a distributoři budou nadále naším klíčovým partnerem. Na druhé straně musíme více rozlišovat mezi tím, jaké služby jednotliví distributoři svým zákazníkům poskytují. Např.

pokud má distributor v terénu své pracovníky, kteří konečnému spotřebiteli nabízí také určité služby, měl by být více podporován výrobcem než ten, který dělá pouze prodej bez servisu a bez prodejců. Znamená to, že chceme více ochránit koncové zákazníky našich jednotlivých distributorů před jejich pouhým přetahováním cenou výrobků.

CLEAMEN 320 – deo tablety do pisoáru

Novinky

Péče o pisoáry není vždy jednoduchá, proto důležité vybírat způsob údržby těchto povrchů velmi pečlivě. Z toho vyplývá výběr z řad profesionálních prostředků s dlouholetou tradicí a prověřeným účinkem. Právě na špičce tohoto výběru se nachází tablety do pisoáru CLEAMEN 320.

Smysl použití těchto tablet je dvojitý. Tableta napomáhá udržovat pisoár v čistotě a příjemná vůně zajistí pocit luxusu každého návštěvníka. S každým spláchnutím se tableta rozpouští a uvolňuje účinné tenzidy, které zabraňují usazení vodního i

močového kamene. Zároveň provoní prostor v okolí pisoáru. CLEAMEN 320 deo tablety do pisoáru je tak skvělým pomocníkem při údržbě pánských toalet.

Společnost CORMEN s.r.o. neustále dbá na to, aby výrobky procházely vývojem podle nejnovějších poznatků z oblasti hygieny a skladba surovin je přizpůsobena nejnáročnějším požadavkům trhu. Na podzim minulého roku jsme změnili recepturu pisoárových tablet CLEAMEN 320, které se tak staly ještě účinnějšími než dosud. Posílená tenzidová koncepce výrobku zajišťuje ještě rychlejší rozpouštění usazených nečistot a neutralizaci vody tekoucí přes tabletu. Tím chrání povrch pisoáru před novými usazeninami.

Také nový parfém osvěžil recepturu tohoto výrobku, nová vůně lesa dodá každým toaletám nádech luxusu.



Každý vývoj něco stojí. Nám se podařilo vylepšit účinek pisoárových tablet CLEAMEN 320 aniž by bylo nutné zvyšovat cenu. Výrobek se tak posouvá ještě výše v řebříčku porovnání ceny a účinku.

Naskenujte QR kód a dozvíte se veškeré informace o tabletách do pisoáru CLEAMEN 320.



- red -



INFORMEN

Zpravodaj společnosti CORMEN, s.r.o.

INDULONA žalovala **isoldu**

Dne 7. 6. 2016 byla k Okresnímu soudu Bratislava I. podaná Žaloba na ochranu před nekalou soutěží a Návrh na předběžné opatření. Žalobu podala společnost Saneca Trade s.r.o., která je výrobcem krémů Indulona. Domáhá se v ní vystavení předběžného opatření na zákaz prodeje krému Isolda na trhu Slovenské republiky. Okresní soud Bratislava I. vydal předběžné opatření č. 33Cb/86/2016-197, které bylo společnosti CORMEN s.r.o. doručeno dne 16. 9. 2016.

S rozhodnutím nesouhlasíme a budeme se procesně bránit, nicméně do pravomocného skončení věci nám nezbylo nic jiného, než toto předběžné opatření respektovat a podřídit se mu.

Společnost CORMEN je flexibilní organizace a díky této pružnosti a schopnosti našich pracovníků se nám podařilo během dvou dnů zajistit nový design všech devíti tub krémů **isolda** pro slovenský trh a to včetně jejich výroby a zajištění prodeje a to podle požadavků uvedených v předběžném opatření. Všem distributorům jsme vyměnili zásoby krémů **isolda**. Zákazníci a koneční spotřebitelé mohou i nadále nakupovat a používat krémy **isolda** tak, jak jsou zvyklí.

Jsme přesvědčeni, že změna designu odpovídá požadavkům v předběžném opatření a žaloba tak pozbývá na významu, neboť pokud byly krémy **isolda** dostatečně odlišné před změnou (jak vyplývá ze [znaleckého posudku](#) Ing. Jiřího Malůška), je jakékoliv nebezpečí záměny v neprospěch krémů Indulona po změně designu krémů **isolda** zcela vyloučeno.

V listopadu však společnost Saneca Trade napadla upravenou podobu krémů a Bratislavský soud zcela nepochopitelně toto předběžné opatření skutečně vydal. Dodávky krémů **isolda** na Slovensko jsme zajistili stejně operativně jako v prvním případě a budeme hledat procesní řešení celé situace. Plnohodnotné stanovisko společnosti CORMEN najdete [zde](#).

Společnost Saneca Trade svým postupem vyjadřuje snahu zakázat nám naše vlastní autorská práva na design krémů **isolda**. Druhým předběžným opatřením totiž napadá uspořádání grafických prvků na krémech, které jsme používali již v roce 2004 (a tedy výrazně dříve než se k obdobnému uspořádání rozhodla společnost Saneca Trade). Jak je vidět na obrázku, nové uspořádání (design po 1. předběžném opatření) odpovídá našim krémům z roku 2004.



Krémy **isolda** si získaly své místo na průmyslovém trhu díky vysoké kvalitě, spolehlivosti v dodávkách a příznivé ceně. Vždy byla, je a bude skvělým partnerem pro všechny, kteří potřebují účinně ošetřit ruce zmožené těžkou prací. Společně s mycími pastami a suspenzemi isofa tvoří dokonalý tandem péče o hygienu rukou v každém odvětví průmyslu.

Podívejte se také na facebook. **isolda** pro Vás připravuje stále něco zajímavého.

-red-





INFORMEN

Zpravodaj společnosti CORMEN, s.r.o.

isolda tělové mléko s kyselinou hyaluronovou

Péče o pokožku je záležitost celého roku a zejména nyní, kdy chladné počasí vysušuje pokožku celého těla, je velmi důležité doplnit vodu právě do kůže a důkladně ji promastit.

Přicházíme s novým výrobkem: isolda tělové mléko hydratační s kyselinou hyaluronovou a panthenolem. Toto mléko je vyvinuto tak, aby splnilo nejvyšší nároky nejnáročnějších zákazníků a to především žen, kterým

daleko více záleží na hebké a vláčné pokožce, příjemném pocitu a luxusní vůni.

Kyselina hyaluronová je významnou součástí výstelkových a pojivových tkání lidského těla a to především v pokožce, je také hojně zastoupena v lidském oku a tvoří výplň prostoru kloubů mezi chrupavkami. Dokáže na sebe navázat množství vody odpovídající až tisícinásobku vlastní hmotnosti a proto je velmi využívána pro hydrataci pokožky a při vyhlazování vrásek.

Panthenol je velmi známá aktivní látka pro svoji schopnost zklidnit podrážděnou pokožku, zejména po opalování na horském slunci.

-red-



isolda hair&body shampoo



isolda Silver line Hair&Body shampoo 500 ml je nyní bohatší o nový parfém a látky, které výrazně pomáhají zlepšit hydrataci pokožky a mají kondiční účinek (příznivý vliv na rozčesávání vlasů). Tento výrobek zcela nahrazuje dosavadní Hair&Body. Stříbrné Hair&Body je dostupné dokonce v 5L kanystru pro dolévání do dávkovačů mýdla v koupelnách.

Absolutní novinkou je isolda Gold line Hair&Body shampoo 500ml, která překonává dosavadní všeobecnou představu o špičce v osobní hygieně a konkurenci zanechává hluboko pod sebou. Díky nejmodernější receptuře obsahující hydrolizovaný keratin, který je známý svými příznivými účinky na strukturu vlasů, se můžete spolehnout na luxusní pocit dokonalé čistoty celého těla a navíc na snadné rozčesání vlasů.

Děkujeme všem obchodním partnerům a zákazníkům za další rok skvělé spolupráce a přejeme vše nejlepší v novém roce 2017.