

M.C. TRITON
MANAGEMENT CONSULTANCY

KNOW HOW **PROFIL SPOLEČNOSTI** EFEKTY

COMPANY PROFILE

1. Profil společnosti
2. Základní finanční ukazatele
4. Slovo společníků M.C. Triton
5. Historie společnosti
7. Služby
9. Kontakt

M.C. TRITON KNOW **OBSAH** + OSOBNOSTI > EFEKTY
MANAGEMENT CONSULTANCY

CONTENS

1. Company profile
2. Main Financial Indicators
4. A Word from the owners
5. History of M.C. Triton
7. Services
9. Contact

OBCHODNÍ NÁZEV:

Management Consultancy Triton, s. r. o.

PRÁVNÍ FORMA:

společnost s ručením omezeným

SÍDLO:

Nad Závěrkou 16, Praha 6

DATUM VZNIKU:

18. 4. 1990

IČO:

49 62 20 05

DIČ:

006 - 49 62 20 05

PŘEDMĚT PODNIKÁNÍ:

Manažerské poradenství a vzdělávání

SPOLEČNÍCI M.C.TRITON:

Doc. Ing. Miloslava Umlaufová CSc.

Ing. Luděk Pfeifer CSc.

Ing. Pavel Vosoba CSc.

Ing. Radoslav Tesař

M.C.TRITON > KNOW **PROFIL-SPOLEČNOSTI** > EFEKTY

COMPANY PROFILE**BUSINESS NAME:**

Management Consultancy Triton, s. r. o.

LEGAL FORM:

Limited-liability company

REGISTERED OFFICE:

Nad Závěrkou 16, Praha 6

DATE OF INCORPORATION:

18. 4. 1990

IDENTIFICATION NO.:

49 62 20 05

TAXATION ID:

006 - 49 62 20 05

OBJECT OF BUSINESS:

Management consulting and development



PARTNERS OF M.C.TRITON:

Doc. Ing. Miloslava Umlaufová CSc.

Ing. Luděk Pfeifer CSc.

Ing. Pavel Vosoba CSc.

Ing. Radoslav Tesař

Ukazatele	Rok 1999	Rok 2000
Počet pracovníků	13	20
Roční obrat	23 mil. Kč	35,3 mil. Kč
Počet klientů	22	26
Významná klientela		

MAIN FINANCIAL INDICATORS

Important clients		
Indicator	1999	2000
Number of employees	13	20
Annual turnover	23 mil. Kč	35,3 mil. Kč
Number of clients	22	26

Ukazatele	Rok 2001	Rok 2002
Počet pracovníků	23	25
Roční obrat	43,5 mil. Kč	53 mil. Kč
Počet klientů	30	30

Významná klientela



Masarykova nemocnice
v Ústí nad Labem



Masarykova nemocnice
v Ústí nad Labem



VÝCHODOČESKÁ
ENERGETIKA

Ředitelství silnic a dálnic



M.C.TRITON > KNOW HOW + OSOBNOSTI > EFEKTY

Important clients

Indicator

2001

2002

Number of employees

23

20

Annual turnover

43,5 mil. Kč

53 mil. Kč

Number of clients

30

30

Dámy a pánové,
milí klienti, partneři a příznivci!

Profil společnosti, který právě otvíráte, je výsledkem minulosti, svědkem současnosti a východiskem budoucnosti. Rok od roku, týden od týdne se M.C.Triton mění, rozvíjí a sílí spolu se svými klienty. **Změna a růst se za víc než dvanáct let působení firmy v oboru poradenství a vzdělávání staly naší trvalou a hýčkanou prioritou.** Prioritou, kterou naplňujeme jednoduchou filosofií. Náš růst je růstem efektů, které poskytujeme klientům. **Efekty jsou součinem síly know-how a síly osobností, kterými firma disponuje.** Denně tedy rozvíjíme jedno i druhé. Potěšení zastavit se, ohlédnout a zhodnotit výsledky si dopřáváme jen čas od času.

Těší nás, je-li tato rekapitulace hřejivá:

- Sílí důvěra zákazníků, vyjádřená **velikostí a prestiží klientely i výší obrátu.**
- Sílí know-how zúročené v **důležitosti a náročnosti našich projektů,** ale i v **diverzifikaci** - vedle vzdělávání a poradenství míříme k poskytování outsourcovaných služeb i k podílu na developerských projektech.
- Sílí tým - jak v počtu pracovníků společnosti, tak v hodnotě jejich **zkušeností a invence.**

Potěšení z výsledků je dobrý stimul v další soutěži o přízeň klientů.

Ujišťujeme Vás, že práce je pro nás nejen chlebem, ale i zájmem a radostí.

společníci M.C.Triton

Miloslava Umlaufová

Luděk Pfeifer

Pavel Vosoba

Radoslav Tesař

M.C. TRITON KNOW SLOVO SPOLEČNÍKŮ M.C. TRITON
MANAGEMENT CONSULTANCY

A WORD FROM THE OWNERS

Ladies and gentlemen,
dear clients, partners and friends,

The company profile, which you are now opening, is a result of the past, witness of the today times and a starting point of the future. Year by year, week by week M.C.Triton changes, develops and gets stronger together with its clients. **The changes and growth have become our lasting and nurtured priorities in more than 12 years of activity in consulting and development. Fulfilling these priorities simply, easily is our philosophy.** Our growth is the growth of effects that we bring to clients. **The effects are products of power in know-how and personalities our company disposes.** Each day we develop both. We indulge the pleasure of stopping, looking back and evaluating results only from time to time.

We are pleased that the summary is impressive:

- (we can be proud of...) the growing trust of customers expressed by **the size and prestige of our clients as well as by sum of the turnover.**
- (we can be proud of...) the growing know-how resulting in **importance and ambitiousness of our projects,** and also in diversification of projects .Except of development and consulting we aim at providing outsourcing services and partnerships in development projects.
- (we can be proud of...) the growing team - both in the number of MC Triton consultants and the value of their **experiences and invention.**

The pleasure we derive from these results stimulates us to continue working hard for our clients.

We would like to assure you - for us the work is a joy.

M.C.Triton partners

2002

- Výrazně jsme rozšířili záběr společnosti, nově poskytujeme služby v oblasti outsourcingu HR procesů a rozvoje lidí prostřednictvím e-Learningu. Vyvíjíme a implementujeme unikátní know-how pro zavádění systémů řízení jakosti ve zdravotnických a sociálních zařízeních. Pro certifikaci těchto systémů zakládáme dceřinnou společnost. Rozšiřujeme naše know-how o rozvojové programy pro veřejnou správu.
- Našími klienty se stávají: ČSSZ, Credit Suisse, Parker Hanifin Industrial, Aliatel, DataSys, Octan, Kebek.

2001

- Jsme jedním ze spolutvůrců trhu v poradenství pro facility management, výrazný nárůst zaznamenáváme v poptávce po restrukturalizacích výrobních podniků a zvyšování výkonnosti obchodních sítí.
- Novými klienty společnosti jsou: ARAL, ČMSS, Masarykova nemocnice v Ústí n./Labem, Tatravagónka Poprad, Středočeská plynárenská společnost, Východočeská energetika.

2000

- Zavádíme nové přístupy k rozvoji firemní kultury a manažerských technologií (standards chování, implementation training, střednědobý insourcing do prostředí klienta).
- Klientela se dále rozrůstá o: Českou spořitelnu, Škodu Praha, Jitex Písek, EuroTel Praha, Severočeské vodovody a kanalizace, Glaverbel Czech, Penam.

1999

- S masivním ohlasem se setkává naše know-how v oblasti Assessment Centre a designování rozsáhlých manažerských rozvojových programů kombinujících techniky určování rozvojových potřeb, výcvikové metody, workshopy, aplikační projekty, individuální coaching a hodnocení efektivnosti těchto programů.
- Našími klienty se stávají: SPT Telecom, Lucent Technologies, Ministerstvo spravedlnosti, Jihočeská plynárenská společnost, Synergie, Severočeská plynárenská společnost.

1998

- Rozšiřujeme naše know-how o ucelenou nabídku personálního a manažerského auditu, soustředíme pozornost na efektivitu vzdělávacího procesu.
- Rozšiřujeme spolupráci s bankovním sektorem, kde zpracováváme první projekty v oblasti personalistiky.
- Klientela se rozšiřuje o: Českou pojišťovnu, Českou národní banku, ČSAD Ostrava, Pražský servis, papírny AssiDoman.

1997

- Orientujeme se na posilování zákaznické orientace velkých firem poskytujících služby.
- Klientela se dále rozšiřuje o: Českou Kooperativu, Dětskou fakultní nemocnici Brno, Čokoládovny, IPS, Rak GKR Praha.

„Nevědět, co se stalo dříve, než ses narodil, znamená být stále dítětem,“ praví Cicero a Sabatini dodává „Kde není poznání minulosti, nemůže být vize budoucnosti“.

Naše společnost M. C. Triton působí na poradenském trhu již dvanáctým rokem - proto jsme se rozhodli zachytit nejvýznamnější události vývoje společnosti M. C. Triton.

M.C.TRITON > KNOW HISTORY OF M.C.TRITON > EFEKTY

HISTORY OF M.C.TRITON

"Being unaware of what had happened before you were born means that you are still a child," says Cicero and Sabatini adds "Where there is not a knowledge of the past, there cannot be a vision of the future".

M.C.Triton has operated in the Czech & Slovak markets for over 12 years.
- we decided to chronicle the most important events in our history.

2002

- We have strongly expanded our focus: we recently provided services in outsourcing of HR processes and development of people via eLearning. We developed and implemented unique know-how for quality management systems in the health and social facilities. We are establishing a daughter company for certification of such systems. We have broadened our know-how of the development programs for the community (public) authorities.
- The following companies have become our clients: ČSSZ, Credit Suisse, Parker Hanifin Industrial, Aliatel, Datasys, Octan, Kebek.

2001

- We are one of co-creators of the market in facility management consulting. We record an impressive rise in the demand after the restrukturalization of product companies and after improvement of business network efficiency.
- New clients include: ARAL, ČMSS, Masarykova nemocnice Ústí n./Labem, Tatravagónka Poprad, Středočeská plynárenská, Východočeská energetika.

2000

- We introduced new approaches to the development of corporate culture and management technologies (behaviour standards, implementation learning, mid-term insourcing of consultants into the client's environment).
- Our new clients: Česká spořitelna, Škoda Praha, Jitex Písek, EuroTel Praha, Severočeské vodovody a kanalizace, Glaverbel Czech, Penam.

1999

- We had an enormous success with our know how in the area of the Assessment Centre and designing of extensive management development programmes combining techniques of defining development needs, training methods, workshops, application projects, individual coaching and evaluation of these programmes' effectiveness.
- Our new clients: SPT Telecom, Lucent Technologies, Ministerstvo spravedlnosti, Jihočeská plynárenská společnost, Synergie, Severočeská plynárenská společnost.

1998

- We enhanced our know how with a complex offer of personnel and management audit, we focused our attention on the effectiveness of the education process.
- We expanded our collaboration with the banking sector, we made the first projects in the area of personnel policy.
- Our new clients: Česká pojišťovna, Česká národní banka, ČSAD Ostrava, Pražský servis, papírny AssiDoman.

1997

- We focused on the strengthening of customer orientation of large service providing companies.
- Our new clients: Česká Kooperativa, Dětská fakultní nemocnici Brno, Čokoládovny, IPS, Rak GKR Praha.

1996

- Soustředíme pozornost na rozvoj know-how a poradenských technologií pro zavádění controllingu.
- Klientela se rozšiřuje o: *Unipetrol, Masokombinát Procházka, Lyonnaise des Eaux, PEGA.*

1995

- Obohacujeme firemní know-how o techniky individuálního osobního coachingu vrcholového managementu. S velkým ohlasem se setkávají projekty formulování a zavádění komplexních personálních strategií.
- Klientela se rozšiřuje o: *Nemocnice na Homolce, Philip Morris - Tabák, Pojišťovna Generali, Léčebné Lázně Mariánské Lázně, Jihočeské papírny.*

1994

- Zdokonalujeme know-how práce s firemní kulturou. Pro střední firmy vyvíjíme ucelené know-how pro rozvoj konkurenceschopnosti. Zahajujeme řadu projektů dlouhodobého koncepčního manažerského vzdělávání.
- Klienti se rozrůstají o: *Baumit, PNS, Pivovar Pardubice, Multiservis.*

1993

- Realizujeme projekty sjednocující koncepční řízení klíčových firemních zdrojů - finančních a lidských. Vytváříme a uvádíme na trh vlastní know-how pro řízení krizí.
- K našim klientům se v tomto roce přidávají: *Metrostav, Vojenské stavby, Třinecké železářny, Českobudějovické pozemní stavby, Corfin a Komerční banka.*

1992

- Díky zahraničním zkušenostem výrazně rozšiřujeme firemní know-how.
- Pracujeme na firemních financích, řízení obchodu a PR (Public Relations) a především pak uvádíme na trh první projekty změn firemní kultury. Zdokonalujeme užívané poradenství a vzdělávací technologie.
- Klientela se rozrůstá o zajímavé průmyslové a energetické podniky - např.: *Gumokov, Krušnohorské strojírny Komořany, Vydavatelství Deltapress, OP Barum a ČEZ-EDU.*

1991

- Manažerské tréninky a práce na strategiích firem se integrují a promítají do prvních poradenských projektů - projektů změn organizace a dalších řídicích nástrojů.
- Klientela se rozšiřuje o: *Severomoravskou plynárenskou společnost, DMP, Preciozu a Pozemní stavby Šumperk.*

1990

- Předmětem prvních zakázek je manažerské vzdělávání rozvíjející otevřenou komunikaci, tvořivost, týmovou spolupráci, schopnost práce s lidmi, schopnost řízení změn a formulování podnikatelských strategií firem vstupujících do tržního prostředí.
- Našimi prvními klienty se stávají: *ČKD - slévárny, Institut vzdělávání Havířov, Správa dálkových kabelů, Dům techniky Praha a Teps.*

M.C. TRITON KNOW HISTORIE SPOLEČNOSTI > EFEKTY

MANAGEMENT CONSULTANCY

HISTORY OF M.C. TRITON

1996

- We focused our attention on the development of know how and consulting technologies for introduction of controlling.
- Our new clients: *Unipetrol, Masokombinát Procházka, Lyonnaise des Eaux, PEGA.*

1995

- We enriched the company know how with techniques of individual personal coaching of top management. Our projects of formulating and implementing complex personnel strategies met with a great success.
- Our new clients: *Nemocnice na Homolce, Philip Morris - Tabák, Pojišťovna Generali, Léčebné Lázně Mariánské Lázně, Jihočeské papírny.*

1994

- We improved know how of work with corporate culture. For medium - /sized companies, we developed a complex know how for the development of competitiveness. We started a number of projects of a long-term conceptual management education.
- Our new clients: *Baumit, PNS, Pivovar Pardubice, Multiservis.*

1993

- We implemented the projects unifying conceptual management of the key company resources / financial and human.
- We created and launched our own know how for the crisis management.
- Our new clients in this year: *Metrostav, Vojenské stavby, Třinecké železářny, Českobudějovické pozemní stavby, Corfin a Komerční banka.*

1992

- Thanks to experience from abroad, we substantially enhanced our company know how.
- We focused on corporate finance, business and PR {public relations} management and in particular, we launched the first projects of corporate culture change. We improved our consulting techniques and education technology.
- Our clientele enlarged with notable industrial and power companies such as: *Gumokov, Krušnohorské strojírny Komořany, Vydavatelství Deltapress, OP Barum a ČEZ-EDU.*

1991

- Management training and work on corporate strategies are integrated and reflected in our first consulting projects - projects of organisational changes and other management tools.
- New clients this year: *Severomoravskou plynárenskou společnost, DMP, Preciozu a Pozemní stavby Šumperk.*

1990

- Our first jobs involved management education, which develops open communication, creativity, teamwork and ability to work with people and to manage changes and formulate business strategies of companies entering the market environment.
- Our first clients included: *ČKD - slévárny, Institut vzdělávání Havířov, Správa dálkových kabelů, Dům techniky Praha a Teps.*

Veškeré **poradenské a vzdělávací služby** společnosti M.C.Triton **posilují core business** klienta jako proces **orientovaný na zisk**.

Orientace na zisk pro nás znamená současnou **pozornost hodnotě**, kterou **naš klient přináší svému zákazníkovi**, a **vnitřní efektivity procesů** našeho klienta:



Tuto dvojedinou orientaci posilujeme v každém z našich projektů - ať je jeho zadáním rozvoj firemní kultury, zdokonalení nástrojů HR managementu, restrukturalizace, posílení procesního řízení nebo jakékoli jiné téma.

Podstatou naší filosofie ve službách klientům je důraz na **původní know-how**, silné a zkušené **osobnosti** poradců a pozornost **implementaci**.

Řešení, které s klientem nalezneme, s ním také **realizujeme** až **ke konečným přínosům** našich projektů.

M.C.TRITON > KNOW **SLUŽBY** + OSOBNOSTI > EFEKTY

SERVICES

All **consulting and training services** offered by M. C. Triton **reinforce the core business** of the client as a **profit-oriented process**.

At the same time, the profit orientation means for us **attention to the value** brought by our client to his customer, and internal **efficiency of the client's processes**:



These two orientations are stressed in all our projects – no matter if is aimed at developing corporate culture, improving the tools of HR management, restructuring, reinforcement of process management or any other subject.

The principle of our philosophy in serving our clients focuses on **original know how**, strong and experienced **personalities** of the consultants and attention to consistent **implementation**.

The solution that we find in cooperation with the client is also **implemented** along with him up to the **final benefits** of our projects.

ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKA SLUŽEB M.C.TRITON

SLUŽBY V OBLASTI ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ

- Rozvoj úrovně manažerských dovedností.
- Změna firemní kultury, vnímání zákaznické hodnoty (standards prozákaznického chování).
- Zvýšení efektivity HR procesů (výběh, hodnocení, odměňování), outsourcing HR procesů.

SLUŽBY V OBLASTI RESTRUKTURALIZACÍ

- Zefektivnění klíčových procesů, organizační struktury a systémů řízení.
- Zkvalitnění či zavedení finančního řízení, TQM.
- Posílení vnitřní efektivity podpůrných procesů.

SLUŽBY V OBLASTI ŘÍZENÍ OBCHODU

- Zvýšení efektivity fungování obchodu a obchodních sítí.
- Rozvoj úrovně obchodních dovedností.

POUŽÍVANÉ TECHNIKY PRO APLIKACI KNOW - HOW

Vzdělávání

- Trénink s prvky best practise
- Workshop
- Implementation learning
- Outdoor
- Coaching
- e-Learning

Poradenství

- Konzultace
- Audit
- Expertní návrhy
- Interim management
- Mystery shopping
- Assessment centre

SERVICES

MAIN CHARACTERISTICS OF M. C. TRITON SERVICES

SERVICES IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

- Development of managerial abilities
- Change of company culture, customer oriented behavior
- Efficiency improvement of HR processes (selection, evolution, motivation), Outsourcing of HR processes

SERVICES IN RESTRUCTURING

- Efficiency improvement of key processes, organisation structure and management systems
- Improvement or implementation of financial management; TQM
- Efficiency improvement of supporting processes

SERVICES IN BUSINESS MANAGEMENT

- Business efficiency improvement, development of sales network
- Commercial and sales abilities development

TECHNIQUES USED FOR THE APPLICATION OF KNOW HOW

Education

- Training with best practice elements
- Workshop
- Implementation learning
- Outdoor
- Coaching
- e-Learning

Consultancy

- Meeting
- Audit
- Expert proposals
- Interim management
- Mystery shopping
- Assessment centre

M.C.TRITON, S.R.O.

Nad Závěrkou 16/489

169 00 Praha 6

Tel.: +420 220 51 42 55

Tel./fax: +420 220 51 34 00

M.C.TRITON > KNOW **KONTAKT** OSOBNOSTI > EFEKTY

CONTACT

E-mail: sekretariat@mc-triton.cz

www.mc-triton.cz

M.C. TRITON
MANAGEMENT CONSULTANCY

KNOW HOW + OSOBNOSTI > EFEKTY