



# Monitoring vozidiel

1/2012

INFORMAČNÝ BULLETIN

## OBSAH

Jednotka na slovenskom trhu	1
Natáčanie reklamnej kampane	1
Upgrade systému!	2
Waypointy – začnite ich využívať	2
Porovnanie s konkurenciou – ako sme na tom	3
Customer Care	4
Predajná akcia na marec Expanzia do Maďarska	4

Hot-line: +421 918 918 888



## na trhu monitorovania vozidiel

Začiatkom roku 2012 sme si otvorene priznali, že naša firma sa stala jednotkou na trhu monitorovania vozidiel. Počet nových klientov stále rastie a príliv klientov od konkurencie nás stále utvrdzuje v tom, že **naša filozofia je správna**.

Služby ako napríklad Hot-line 24 hodín, servis zadarmo pri vozidle kdekoľvek na Slovensku, servis len našimi profesionálnymi technikmi, bez servisných stredísk poskytujúcich rôzne iné služby, diskretnosť, nepodávanie referencií, nezverejňovanie našich klientov a stále rozvíjajúci sa systém sme nikdy nepovažovali za konkurenčnú výhodu, ale za **samozrejmosť**. Práve preto ste sa nám vy, naši partneri, odmenili tým, že sa naša spoločnosť behom piatich rokov stala jednotkou na trhu. A tento rok to dokážeme aj všetkým, ktorí tomu nechcú rozumieť. Pripravujeme „jazdu“, pri ktorej si budeme musieť všetci „držať klobúky“. Ďakujeme teda našim klientom, že nám dali dôveru, sme jednoducho najlepší a nesklameme vás.

## Natáčanie reklamnej kampane si Commander poriadne užil Užite si to aj vy a okomentujte naše videá

Keď sme premýšľali, ako osloviť nových klientov, chceli sme, aby reklamná kampaň bola iná, než vidíte denne v televízii. Chceli sme, aby bola pravdivá a zábavná. Pobaví klientov, ktorí osobne poznajú nás, technikov a obchodníkov, ktorí poznajú naše dievčatá z back office, a aby ste nás pri pozieraní týchto videoklipov poznali aj z inej strany. Preto sme sa rozhodli, že sa zahráme na filmový štáb a všetko si urobíme sami. Môžete teda posúdiť, ako sme sa zhostili tejto tvrdej práce.



Naše reklamné videá môžete vidieť na: [www.youtube.com/commandersystems](http://www.youtube.com/commandersystems)



Ohodnotte naše klipy, napíšte nám k nim svoj názor. **Na vaše reakcie sa tešíme**, pretože keď budú dobré, tak sa odvážime aj na väčšie projekty. Myslíme aj na video manuál k systému. Alebo video pomocníka pre jednotlivé funkcie ako je vypočítavanie spotreby, importy tankovacích kariet, prácu s waypointami alebo s cestovnými príkazmi.



## IT oddelenie hlási nový upgrade systému!

Za novinkou v systéme stojí tentokrát IT oddelenie a naši kolegovia z rumunského Commanderu, pretože požiadavky klientov z Rumunska nás posunuli dopredu. IT oddelenie pripravilo nielen pripojenie na CAN-BUS, ale aj veľmi zaujímavé a jednoduché zobrazovanie základných informácií v systéme. **On-line sledovanie nádrže** je vynikajúcim pomocníkom pre veľké a dodávkové vozidlá, kde v pokoji pri počítači vidíte, koľko má ktoré auto v nádrži a hneď viete, či vozidlo dôjde k ďalšej zástavke bez tankovania, alebo či je potrebné natankovať. **Reálnu potrebu** si môžete prezrieť a ľahko ju porovnať s tankovaním nielen pri každej jazde, ale tiež **spracovanie grafu** otáčok motora alebo akcelerácia vodiča pri jazde vám pomôže ušetriť ďalšiu časť tak drahých pohonných hmôt.

Je to pre vás jednoduché. Zavolajte svojmu obchodníkovi, poraďte sa s ním, kde sa oplatí sledovať tieto informácie a kde nie.

Ďalšou novinkou je **waypointová línia**. Pripojenie alarmových zvonení a využitie waypointov tak dáva ďalšie neuveriteľné možnosti ako lepšie a efektívnejšie vozidlá nielen ochrániť, ale aj efektívne riadiť ich pohyb.

Stále tvrdíme, že **najlepšia služba je zadarmo**. Preto pred SMS-kami uprednostňujeme zasielanie **e-mailov alebo varovných zvonení**. Chceme vám dobre poradiť, a teda prečo by ste mali platiť za SMS správy, keď môžete potrebné informácie dostať aj iným spôsobom? Forma E-call-alarm prezvonenie telefónu alebo e-mail sú jednoducho budúcnosť.

## Waypionty. Kedy ich už začnete používať?

Poslednú dobu sme sa zamerali na jednu z tém, ktoré nás stále viac trápia. Monitorovanie vozidiel je síce otázkou za pár eur mesačne na jedno vozidlo, a klienti sú samozrejme spokojní s tým, čo v systéme využívajú, ale stále prichádzame na to, že niektoré služby nevyužívate, a to je veľká škoda.

Podme sa teda bližšie pozrieť na jednu z výnimočných služieb systému. Na mape máte možnosť označiť si akékoľvek územie. Niektorí klienti majú takýchto území tisíce! **Otvorte si mapu, kde vozidlo práve je**, alebo inú mapu s jazdami a **označte** si priamo na mape sídlo vašej firmy, pobočku, prevádzky, sklad... Napíšte názov waypointu podľa toho, čo sa tam nachádza. Kliknite na „uložiť“. Keď máte waypointy urobené, v osobnom nastavení si kliknutím označte, aby sa údaje o waypointe zobrazovali v prehľade jazd a je to. Prvý krok ste urobili. Zrazu vždy, keď akékoľvek vozidlo príde alebo odíde z waypointu, ktorý ste označili, sa názov waypointu pekne zapíše ku jazde. S časom, kedy odíť odíšlo, alebo kedy tam prišlo. A čo keby ste si takto označili svojich klientov? Alebo iné miesta, kde musíte pravidelne jazdiť a chcete mať o tom prehľad? Urobte si waypointy kde chcete: na prístavy, prekladisko, obchodných partnerov alebo bydlisko jednotlivých vodičov. Nechcete, aby vozidlo jazdilo do Optimy alebo do Auparku? Urobte to. Jednoducho si ich označte na mape a je to. Čo tak letisko, alebo kameňolom, alebo miesto, kde nie je presná adresa? Označte si „zlievareň“ či „skládku odpadu“. Môžete si označiť aj auto-servis, kam chodíte opravovať vaše autá. Alebo ďalších dodávateľov.

Znie to ako sranda, ale čoskoro pochopíte, že nie je. Predstavte si, že obchodný zástupca je z Karlovej Vsi a že tam urobíte waypoint. A zistíte, že tam denne stojí viac ako tri hodiny... to už nie je sranda. A to najdôležitejšie ešte len príde. Ale najskôr si urobte waypointy. Už ich máte? Všetkých klientov?

Dobré, a teraz ideme ďalej. **Zaveďte si pravidlo**: keď vozidlo vyjde z waypointu, zavolaj alarm na telefón ten a ten... Takže vždy, keď obchodný zástupca, ktorý parkuje doma, vyrazí s autom z domova na cesty, alarm mu zavolá na telefón. Keď je za volantom, tak je to zábava, zvonenie vypne a nič ho to nestojí. Ale predstavte si, že je noc, tri hodiny ráno a vy alebo obchodný zástupca, alebo hocičo iný spí. A zrazu vám volá na telefón alarm... **To už nie je sranda**. To je riadne dôležitá informácia. A ono to môže volať, písať e-maily alebo posilať SMS-ky. Prídete do fabriky pre náklad a vedúcemu vo fabrike príde e-mail: Dobry deň, auto (TYP VOZIDLA a ŠPZ) z firmy (XY) práve (DÁTUM a ČAS) dorazilo k vám (NÁZOV WAYPOINTU).

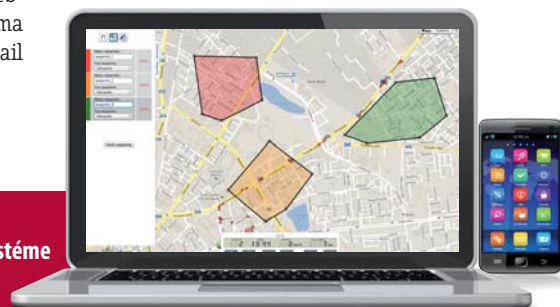
„**Je načase si povedať: WAYPOINTY? Prečo ich ešte nepoužívate? To, že za ne mesačne neplatíte, to neznamená, že nemajú žiadnu cenu. Ak vám ukradnú auto, bude neskoro sa pýtať, prečo som si u vás neurobil waypoint.**“

## Krádeže opäť postrašili, jednu dodávku sme stratili

V januári sme opäť stáli na „stráži“. 9. januára 2012 ukradli nášmu klientovi VW Passat. Rychlou reakciou sa nám podarilo v Bratislave primäť políciu k spolupráci možno rýchlejšie, ako keď sa stane nehoda. Sám som bol prevkapaný drzosťou niektorých zlodějov, ktorí ukradnú auto a odvezú si ho domov, na druhú stranu mesta. Všetko zafungovalo až príliš jednoducho a behom hodiny mal klient auto späť. Musíme si z tohto prípadu zobrať ponaučenie. Všetko prebehlo hladko a rýchlo, ale nie je to vždy tak.

O desať dní neskôr, po ďalšej krádeži sa nám ukradnúť dodávku nepodarilo najšť. Bohužiaľ. A tu môžeme celkom otvorene povedať: **Nemala waypoint = nemala šancu**. Zloději ukradli auto o tretej hodine v noci a o 3:28 hod. už bola jednotka vymontovaná. Bohužiaľ, je nám to ľúto. Opäť musíme apelovať na vás: Prosíme vás, aby ste si nastavili waypointy. Ak to zatiaľ neviete, zavolajte svojmu obchodníkovi alebo prídte na naše školenie. Pokiaľ chcete mať šancu proti profesionálnym zlodějom, musíte so systémom viac pracovať. Dnes nie je možné dať zlodějom viac času ako pol hodiny. Hoci ráno býva múdrejšia večera, **v prípade krádeže ráno nebýva múdrejšie** ako v noci.

Štatistika ukradnutých vozidiel na rok 2012 je 2:1. Tri vozidlá ukradnuté a z toho dve nájdené.



# Porovnanie s konkurenciou ? – ako sme na tom ?

## Noví klienti sa na stretnutiach často pýtajú: Prečo by sme si mali vybrať vás? Ako ste na tom v porovnaní s konkurenciou?

Je to ťažká otázka. Ako je vlastne možné zistiť, kto je naša konkurencia? Kto ešte robí monitorovanie vozidiel ako svoju hlavnú činnosť? Kto chce len za každú cenu zarobiť na novom „modernom“ odvetví? Podme teda skúsiť porovnať neporovnateľné. Skúsime položiť zopár otázok vám a keď si na ne sami odpoviete, budete vedieť, aké sú rozdiely. Ide o rozdiely, ktoré sa nedajú vyčíslieť a nie je ich vidieť na prvý pohľad.

Čo vlastne klient očakáva od monitorovania vozidiel? Aké presne má klient potreby?

Vždy sme si kládli tieto otázky, pretože nás zaujímali, ale najmä preto, aby sme využili naše možnosti a schopnosti. Po dlhoročných skúsenostiach dnes vieme, že najdôležitejšie sú asi tri veci.

### 1. Sú to mapy a mapové podklady

Na dobrých mapách sa dobre hľadá. Dobre vidíte, kde auto zastavilo, alebo kadiaľ ide... Dokonca si môžete prezrieť aj miesto, ktoré potrebujete a ak tadiaľ jazdíte, miesto na mape presne rozoznate. **Na mape rozpoznáte**, či bolo vozidlo na benzínovej pumpe alebo nie. Pomôže vám to zistiť, kde auto stálo a prečo. Môžete vidieť, že sa vodič každé ráno zastaví na pár minút, keď vedie dieťa do školy, alebo či bolo vozidlo odparkované pri lese. Čo sa stane, ak auto ukradnú? Pomôže vám dobrá mapa? Do dobrej mapy si preniesete svoje údaje – tu máte stavbu, tu kanceláriu, výrobnú halu alebo klienta XY, inde staviate stožiar. Kdekoľvek vytvoríte svoj waypoint a označíte akékoľvek veľké a akokoľvek tvarované miesto. Určite je pochopiteľné, prečo je dobré mať kvalitné mapy.

### 2. Systém – jeho „tvár a duša“

Každý klient má pocit, že tomu rozumie: Systémy sú podobné, či rovnaké. V tomto odbore pracujem 10 rokov a hoci nepoznám všetky systémy, viem celkom stopercentne, že **systémy nie sú rovnaké**. Môžem mať predstavu o tom, ako systémy vyzerajú. A len preto, že poznám ľudí, ktorí za nimi stoja, ktorí ich vymýšľajú alebo spravujú. Keď vidím nejaké demo, usmievam sa, pretože **demo vám nič nepovie**. Aj tak to nie sú reálne verzie systémov, ale ak áno, tak potom zbohom.

Systém musí byť **prehľadný, jednoduchý, ľahko načítateľný** a musí klientovi pomáhať. Musí mať možnosť rýchlo sa dostať na mapu, pracovať s ňou, urobiť si poznámku k jazde. Musí byť intuitívny – **na jedno - dve kliknutia**. Systém nemôže len chlívať excelovské tabuľky, klienti potrebujú autá riadiť a pritom čas šetriť, nie ho strácať. Dôležité je mať najdôležitejšie veci na povrchu a menej dôležité nižšie. Dôležitá je stránka vozidla, kde vidíte všetky aktuálne informácie – tankovanie, korekciu, servisnú knižku, a kde môžete hneď **jedným kliknutím pridať tankovanie**, vidieť vozidlo on-line na mape a rovnako jedným kliknutím vidieť dnešné, či včerajšie, týždenné, či mesačné jazdy na mape alebo v tabuľke. Potrebujete rýchlo vykonať kontrolu, alebo niekam nahliadnuť. Verím, že máme najlepši systém, prečo je to tak? Pretože denne - denne **počúvame, čo nám hovoria klienti** a všetko vyvíjame podľa ich potrieb. Vieme, že zrozumiteľný systém a jeho ľahké ovládanie je to najdôležitejšie.

Keď vidím, že sa v inom systéme nedajú ľahko prehrať včerajšie jazdy na mape, alebo neviem na mape vidieť, kde sú v tomto momente všetky firemné autá, šup, jedným kliknutím viem, že systémy nie sú rovnaké.

Nebudem rozprávať a zdržiavať vás tým, ako by mal vyzeráť server, jeho zabezpečenie, štruktúra či charakteristika. Veď server, kde prebiehajú desaťtisíce operácií za minútu (ktorý môže byť závislý na toku dát, či nájdeme spoločne vaše auto), určite nemôžete mať vo firme, alebo dokonca v kancelárii, ako vám to ponúkajú niektoré firmy. Položte si otázku: prečo asi?

### 3. Ľudia za systémom

Vlastne asi najdôležitejšia vec. Ľudia. Je to tak. Hľadajte ľudí, ktorí sa vám budú snažiť **poradiť a pomôcť**. Bude ich zaujímať aké máte potreby a budú sa snažiť zrealizovať to za čo najmenej peňazí. Každá firma, či jednotlivec o sebe a svojich charakterových vlastnostiach rozpráva na každom kroku svojím správaním. Je zložité vidieť alebo prečítať na ľuďoch, či sa o mňa budú dobre starať? Myslím si, že nie.

#### Zamyslite sa so mnou, položím vám niekoľko obyčajných otázok:

- Prečo máme v systéme absolútne najdrahšie google mapy?
- Prečo máme Hot-line 24-hodín denne?
- Prečo máme kompletný servis vrátane kilometrov v mesačnom paušáli?
- Prečo akúkoľvek technickú prácu robia výhradne naši technici?
- Prečo naši ľudia prijímú váš hovor večer, aj cez víkend?
- Prečo náš systém nepredáva nejaká leasingovka, autobazár alebo autoservis?
- Prečo neposkytujeme referencie? Prečo sa nechválime našimi klientami na webe?
- Prečo vám naši obchodníci predajú na mieru to, čo naozaj denne potrebujete a nenúti vás investovať ďalšie peniaze do toho, čo nefunguje, alebo čo by ste „možno, ojedinele alebo vôbec“ nevyužili?
- Prečo je náš systém (mapy, upgrady, reporty, zostavy, heslá, importy tankovacích kariet...) k dispozícii každému klientovi bez ohľadu na počet vozidiel a bez ohľadu na to, kedy ho klient začne používať, a to za ten istý mesačný paušál?

#### Pokiaľ nájdete jednu spoločnosť na trhu, ktorá:

- Poskytuje v systéme google mapy, má 24-hodinovú Hot-line službu, každý deň, v nedeľu, aj vo sviatok. Má svojich vlastných technikov. Jej zamestnanci vám budú dvíhať telefóny v sobotu či v noci. Nebudú predávať systém cez stovky rôznych predajcov a nebudú poskytovať o svojich klientoch referencie, či už ústne alebo písomne, či na web stránkach. Tak vám odpoviem na otázku, ako sme na tom v porovnaní s konkurenciou, pretože zrejme nejakú budeme mať.

#### Pokiaľ mi chce niekto tvrdiť, že sa chce dobre starať o klienta a ponúkne mu:

- aby mal vlastné SIM karty (pretože za ne nemusí ručiť, nemusí na nich robiť servis a jazdiť ich meniť)
- alebo vlastný server (preto, aby na ňom nemusel robiť upgrady a mať 24-hod. dohľad, však toto všetko si klient urobí sám aj s poplatkami za údržbu a servis)
- alebo nebude držať Hot-line, aby mohol pomôcť v dobe krádeže, či havárie (pretože ho nezaujíma, že vám auto ukradli alebo ste mali nejaké problémy),
- bude čakať, kým budete mať servis, aby vám ho mohol spolpatniť, alebo na inú platenú službu, kde môže získať extra peniaze,
- po pracovnej dobe pre neho neexistujete,
- alebo mu je jedno, čo komu predáva, s kým to predáva a je jedno, kto ďalší sa na vás priživuje,
- alebo je taký múdry, že pokojne zverejní svojich klientov na webe.

Tak takému človeku nebudem veriť ani pozdrav. Buď je múdry, alebo nevie, čo robí, alebo vás klame. Je to môj názor.





## Customer Care – vaša spokojnosť je pre nás dôležitá

V minulom roku ste v našej firme mohli zaregistrovať ďalšiu novinku. Nás naozaj zaujíma vaša spokojnosť a ďalším dôkazom toho, že je to tak je, že sme **ako jediní na trhu s monitorovaním vozidiel** otvorili u nás vo firme nové oddelenie. Možno vás niektorých prekvapilo, že vám z našej firmy zavolali dievčatá, ktoré vám popriali príjemné Vianoce. Nebolo to náhodou. Ich prácou bude sledovať vašu spokojnosť a pomôcť vám so starosťami všedných dní aj s drobnosťami ako sú korekcie tachometra alebo s importom tankovania. Informovať vás o našich novinkách, pomôcť vám so školením a keď budete spokojní, ponúknuť vám nejaké doplnkové služby. Chceme, aby ste boli spokojní. Prvé kolo telefonátov prebehlo v decembri a v januári tak, aby sme kontaktovali každého klienta. Máme pre vás zaujímavé výsledky a hrdo ich zverejňujeme.

**86%** klientov je spokojných s našimi službami

- 8 % klientov sa nám nepodarilo kontaktovať
- 4 % klientov využívajú systém málo, nie je pre nich dôležitá spokojnosť, nerozmýšľali nad tým
- 2 % klientov sú so systémom nespokojné

Celkové čísla nás milo prekvapili. Vedeli sme, že nám naši klienti hovoria, že sú spokojní, ale nevedeli sme, že sú spokojní v takom počte. Je to pre nás veľké vysvedčenie a výzva do budúcich mesiacov. **Budeme sa aj naďalej snažiť zlepšovať naše služby** a veríme, že oddelenie Customer Care tomu pomôže.

## Klienti si oblúbili školenia, v Bratislave aj v Košiciach bolo plno

**Ešte stále váhate, či prísť na školenie? Robíte veľkú chybu. Venujte trochu času sami sebe. V ďalšom príbehu klienta sa dozvieme, že to môže mať nedežierne následky.**

Školenie v Bratislave a v Košiciach malo neuveřitelnú odozvu. V januári t.r. sme vypisovali tri termíny v oboch mestách. Tri školenia za jeden týždeň v Košiciach prekvapili aj nás a sme radi, že ste na túto možnosť veľmi pozitívne zareagovali. Keď k tomu prirátame dve školenia pre väčšie firmy, kde sa stretli všetci zamestnanci jednej firmy v našej kancelárii dva dni po sebe, začali sme uvažovať, že by sme vytvorili pozíciu školiteľa, ktorý by vám mal pomáhať „vedieť pracovať so systémom“.

Ďakujeme. To, že bolo obsadené je najlepší dôkaz, že o naše služby je záujem.

## PREDAJNÁ AKCIA NA MAREC

**NERIEŠ TO A VYRIEŠ TO ZA 15,50 €!**

Ste nespokojný klient od konkurencie?

Alebo len uvažujete o znižovaní nákladov u vás vo firme?

Využite predajnú akciu: Nerieš to, vyrieš to! Od 1. 3. 2012 sme pre všetkých klientov pripravili novú predajnú akciu, kde počítačové predajné náklady za monitorovanie vozidiel berieme na seba.

**\*Hardware vám dáme na mesačné splátky a nemusíte nič riešiť, len platíte 15,50 € a všetko máte v cene.**

Odkúpime od vás vaše staré jednotky a pripojíme vás na náš systém. Okamžite po namontovaní budete využívať všetky dostupné funkcie a informácie systému a cena mesačného poplatku je za kompletne služby s najlepšimi mapovými podkladmi, s waypointami, s importom tankovacích kariet, s cestovnými príkazmi, servisom pri vozidle po celý čas, dátovými prenosmi a **so zárukou jednotky na 4 roky**. Jednoducho všetko. Garantujeme vám počas 4 rokov starostlivosť v cene mesačného poplatku a nemusíte platiť nič iné. Ako som uviedol, držte si klobúky, začína sa rok s Commanderom. Pre mnohých z vás koniec nefungujúcim monitorovaním a pre mnohých koniec rozhodovania.

**MY REKLAMU NEPOTREBUJEME, MY SME JEDNOTKA NA TRHU!**

## Commander Systems expanduje aj do MAĎARSKA

Na základe vyhodnotenia maďarského trhu sme dospeli k záveru, že je na čase, aby sme sa postarali aj o spoločnosti z Maďarska. Mnohí klienti majú pobočky aj v Maďarsku, a tak dnes už v Maďarsku využíva systém viac než sto spoločností. Oznamujeme, že do konca roku 2012 vstúpime aj na maďarský trh a tým zabezpečíme potreby nielen spoločnostiam, ktoré nás už poznajú, ale aj ďalším. Dobrá správa pre našich klientov:

Ak budete potrebovať servis v Maďarsku, budete to mať v cene mesačného poplatku. Tomu hovorím jazda. Všetkých našich klientov budeme informovať, keď vstúpime na maďarský trh a odkedy budú môcť využívať bezplatný servis v tejto krajine.

**Commander systems, s.r.o.**  
**Medzinárodný operátor monitorovania vozidiel**

**SLOVENSKO • ČESKO • RUSKO • RUMUNSKO • MAĎARSKO**

Commander Systems, s.r.o. je spoločnosťou, ktorá sa za posledných sedem rokov pevne usadila na trhu monitorovania vozidiel a jej cieľom je naďalej zostať lídrom na trhu. Je spoločnosťou s jasne nastavenou filozofiou, zázemím a vytýčeným cieľom. Vieme kam ideme a ako to dosiahnuť. Budeme radi, keď budete spokojní a budete nás odporúčať. Pokiaľ budete nespokojní, prosíme vás, dajte to vedieť nám. **Budeme robiť všetko preto, aby sme vás presvedčili, že chceme byť najlepší.**

## Commander Global Supervision Operator

Commander Systems, s.r.o.  
Rožňavská 7, Bratislava 831 04

**Ekonomy a HR department:** +421 915 990 336

**Obchodné oddelenie:**

Marek Kulhánek +421 905 422 702  
Ing. Vladimír Dudon +421 908 187 082  
Mgr. Monika Žirková +421 908 769 451  
Milan Hanes +421 917 882 442  
Tomáš Toška +421 917 882 444  
Michal Karovič +421 949 791 578

**Hot-line Kontrolór kvality:** +421 918 918 888  
SK +421 2 4463 7116  
CZ +420 226 293 502

Commander Systems, s.r.o.  
Moldavská 43, Košice 040 01

**Ved. pobočky:**

Mgr. Katarína Čuntová +421 918 674 103

**Obchodné oddelenie:**

Igor Novák +421 905 270 701  
Milan Stanko +421 904 967 208  
Peter Láncoš +421 918 640 025

**CZ klienti (Praha):** Jiří Popovič +420 603 835 670

**Technické oddelenie:** +421 918 918 888

**Riaditeľ spoločnosti:** michal.vodicka@commander.sk

**Economy manager:** natalia.balazova@commander.sk

**Technické oddelenie:** servis@commander.sk

**Hot-line: +421 918 918 888**