

Géčko

Průvodce (nejen) světem hadic a těsnění

GUMEX



Máte
správné
koule?

str. 3

Stanislav
Servus:

V rodinných
firmách vidím
nadšení pro
podnik a jeho
rozvoj

str. 4-5

**PROPADLI
JSME KOUZLU
PARNÍ LOKOMOTIVY**

str. 8-9

Milí čtenáři,

v minulém měsíci jsem já, můj otec a má dcera dostali příležitost udělat trojrozhovor pro personální časopis společnosti Performia. Účelem bylo ukázat, jaký je pohled na fungování rodinné firmy optikou tří generací. Utvrdilo mě to v přesvědčení, jak je rodina důležitá.

Její členové vám věří (i když si sami někdy až tolik nevěříte), dokážou vás vyslechnout (i když by si to možná dnes klidně odpustili), a jelikož vás znají, mají pro vás též pochopení (i když se tak občas jen tváří a nestačí se divit, kudy že se ubírají vaše myšlenky).

Toto Géčko jsme částečně věnovali tématu, které může být pro mnoho lidí zajímavé. Možná vám připomene, že také vy pracujete v rodinné firmě. Majitele firem zase napadne, že by se měli zajímat o to, co bude s jejich firmou, až oni nebudou mít tolik síly a elánu jako nyní. A i když si mnozí postesknou, že mají s rodinou zkušenost, která nevyšla, pořád platí, že každý z nás chce někam patřit. A fungující rodina je to nejlepší místo.

Géčku zdar!

Váš Libor Sedláček
marketingový ředitel

Gustík – budoucí generace rodinné firmy GUMEX?



Obsah

3 Novinka v našem sortimentu

Máte správné koule?

4–5 Téma roku

Stanislav Servus: Je lepší rodinnou firmu prodat než ji předat dětem?

6–7 Pohled do výroby

Spojování dopravníkových pásů – část II.

8–9 Rozhovor

S pomocí našich moderních produktů napomáháme oživení historických strojů

10 Na slovíčko

Radim Vajčner: Svoji novou pozici beru jako největší výzvu

11 Z kroniky zakladatele

Jaké bývaly Vánoce na jižní Moravě před 60 lety?

VYDAVATEL: PROSPECTEA Česká republika, s.r.o., Poděbradská 206/57, 198 00 Praha 9, IČ: 29028809, redakce@prospectea.cz
EVIDENČNÍ ČÍSLO: MK ČR E 21587

Text a foto: Marketingové oddělení GUMEX, spol. s r.o.
Vydáno v listopadu 2015



Máte správné koule?

Vážení zákazníci,

blíží se Vánoce, čas oblíbených pohádek, a možná právě vy si ve vašem provozu povzdychnete, že byste také potřebovali někoho, jako byli pro Popelku její holoubci. Proto jsme se v GUMEXU rozhodli, že pro vás vymyslíme dárek. Vy nepotřebujete živé pomocníky, krásné na pohled, které uvítají hlavně malé děti. Oceníte skutečné pracanty, kteří pro vás budou dělat ve dne v noci a ještě dokonaleji.

Představujeme vám proto naši novinku – čisticí koule pro separační zařízení. Slouží k nepřetržité kontrole a třídění prosévání nebo přepravovaného materiálu.

Jaký mají další bonus?

- Zabraňují nežádoucímu nahromadění prosévání nebo kontrolovaného materiálu a případnému zaslepení vibračního síta.
- Snižují náklady na údržbu separačního zařízení.

Podle zvoleného typu materiálu, ze kterého jsou vyrobeny (PU, CR, VMQ, NR či EPDM), jsou vhodné pro nejrůznější účely:

- | | | | |
|---|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ třídění a kontrolu olejnatých semen, jejich loupání, odstraňování slupek či skořápek, | <ul style="list-style-type: none"> ■ prosévání cukru, mouky, bílé zbarvených plodin, separaci odlišně zbarvených či poškozených zrnok, | <ul style="list-style-type: none"> ■ porovnávání tvrdosti potravin (zda se například ovoce hodí více pro přímou spotřebu, džus, nebo kompot), | <ul style="list-style-type: none"> ■ prosévání a kontrolu surovin, semen či granulátů hnojiv. |
|---|---|--|--|

Zajímá vás konkrétní škála barev, průměrů, možnost provedení s kovovým jádrem?

Pokud se chcete dozvědět více informací, obraťte se na specialistu prodeje – poradí vám

Martin Fridrich
Mobil: 733 360 322

E-mail: fridrich.martin@gumex.cz



Bílé a transparentní koule, vhodné pro suché potravinářské provozy



Barvy koulí slouží k jednoznačné identifikaci použití

Parametry jednotlivých druhů koulí naleznete zde ↑



P. S. A nejen vám, kteří ocení tento technický dárek, ale úplně všem našim zákazníkům, přátelům a příznivcům přejeme krásné prožití svátků vánočních nejlépe v kruhu milých lidí a hodně fyzických i duševních sil po celý nový rok 2016.

Váš GUMEX, spol. s r.o.



Úvod konference na téma Rodinné firmy – nerozebíráme jen paragrafy, ale hlavně se zabýváme lidskými osudy...

Stanislav Servus: Je lepší rodinnou firmu prodat než ji předat dětem?

Jeho doménou jsou firmy, které vznikly na základě příbuzenských vztahů. Díky nabytým zkušenostem, které čerpá především v zahraničí, pomáhá těmto podnikům hledat nová a účinná řešení, jak dlouhodobě budovat a rozvíjet jejich rodinné pracovní zázemí.

Advokáta Mgr. Stanislava Servuse, LL.M., CFBA, vyzpovídal marketingový ředitel společnosti GUMEX Libor Sedláček.

Co Vás vedlo k tomu, že se věnujete právě problematice rodinných firem v České republice?

Našimi klienty jsou jak čeští, tak zahraniční podnikatelé. V rámci praxe řešíme poměrně často prodeje firem našich klientů, resp. akvizice firem našimi klienty. Při této činnosti a při spolupráci s německými klienty jsem si začal stále více uvědomovat problematiku nástupnictví a předávání firem „nové generaci“. Jelikož u nás je k této problematice poměrně málo zdrojů, začal jsem studovat německé a americké materiály a zjišťovat, jak vlastně fungují rodinné firmy v zahraničí. Začal jsem si totiž uvědomovat hodnotu „rodinného vlastnictví“ určité firmy, a to nejenom pro firmu samotnou, ale i pro její širší okolí, město, ale i stát (samozřejmě za předpokladu, že se rodina chová jako správný hospodář, rozvíjí firmu a investuje i do svého okolí).

Jak by zněla definice pojmu rodinné firmy?

Definic rodinných firem je celá řada. Podle mého názoru je to firma s dominantním vlastnictvím rodiny, kdy rodina (tedy vlastník) má vůli firmu držet po další generace, k čemuž může či nemusí přistoupit prvek řízení firmy členem rodiny.

Co je zajímavého na rodinných firmách?

Rodinné firmy, které jsou založené na hodnotách dlouhodobého budování a rozvoje, na pozitivním vztahu k zaměstnancům a partnerům, na vztahu k místu svého působení, jsou podle mne jedním z hlavních pilířů naší ekonomiky, resp. společnosti.

Jsou rodinné firmy něčím specifické?

Předpokládám, že se rodina chová jako správný hospodář.

V rodinných firmách je většinou velmi silný podnikatelský duch. U vlastníka a jeho nejbližších vidím nadšení pro podnik a jeho rozvoj. Není to pouze řeč a svět čísel. Rodinné firmy jsou většinou konzervativnější než firmy „veřejné“, jsou šetrnější. Hlavním specifikem je výhoda a současně riziko – vlastnická rodina. Rodina je založena na jiných principech než firma, a to na rodinných vztazích, emocích, rovném přístupu k dětem. Podnikání funguje jinak, nelze jej stavět pouze na „krvi“. Z propojení podniku a rodiny pak pramení rizika konfliktů z rozdílných příčin.

Jaký vztah mají zaměstnanci ke svému zaměstnavateli v rodinné firmě?

Zdá se mi, že v řadě případů mají i čeští zaměstnanci lepší vztah k rodinné firmě, kde osobně vidí majitele, váží si jej a respektují ho. Z německých příkladů





Mgr. Stanislav Servus, LL.M.

Je advokátem, který se ve své praxi zaměřuje na oblast restrukturalizací, korporátních projektů, M&A, transakcí v oblasti nemovitostí a poradenství v oblasti vedení a předávání firem (budování rodinných firem) a správy majetku. Absolvoval Právnickou fakultu Univerzity Karlovy. Dále postgraduálně studoval na univerzitě v Regensburgu ve Spolkové republice Německo (LL.M.) a absolvoval program pro poradce rodinných firem organizovaný americkým institutem Family Firm Institute, kde získal certifikát CFBA. Vedle své advokátní praxe se věnuje rovněž přednáškové a publikační činnosti [např. připravuje sérii článků o rodinných firmách pro magazín Moderní řízení].

bych možná uvedl firmu Brose (ač jeden z největších dodavatelů pro automobilový průmysl, stále se jedná o firmu rodinnou), s jejímiž zaměstnanci jsem mohl mluvit, a byl jsem až překvapen jejich velmi pozitivními slovy na přístup „majitele“, tj. jak si váží zaměstnanců, které považuje za partnery své firmy.

Je v něčem atmosféra v rodinných firmách jiná?

Atmosféra v rodinných firmách samozřejmě odráží přístup majitele. Jestliže se jedná o vzory uvedené výše, lze je hodnotit asi jen pozitivně. Jestliže se jedná o firmy, kde se projevují negativní vlastnosti „rodinné firmy“, je atmosféra jiná. Myslím tím např. situace, kdy vlastník nedokáže rozpoznat, kdy je čas zapojit další osoby do řízení, nebo si myslí, že jeho syn či dcera jen z titulu svého rodinného vztahu, ač třeba o vedení firmy nestojí či se pro danou pozici vůbec nehodí, musí být generálním ředitelem a zaměstnanci je nerespektují a obávají se o budoucnost. Nedovolím si zde citovat žádný český příklad, ale uvedu velmi známý příběh Henryho Forda. Byl to výjimečný podnikatel. Ale nedokázal včas odejít ze své pozice a svým přístupem (neustálé zasahování do jednoho svěřené pozice svého syna) poškodil silně jak rodinu, tak firmu.

Co nejvíce řeší majitelé rodinných firem?

V České republice je to samozřejmě otázka nástupnictví. Je to velmi citlivé téma jak pro majitele, pro jejich rodiny, tak samozřejmě pro zaměstnance a obchodní partnery. Majitelé českých firem jsou v unikátní pozici, jelikož jsou v první generaci a nemohou stavět na „rodinné praxi či tradici“. Velké štěstí mají samozřejmě majitelé firem, jejichž děti chtějí

v podnikání pokračovat, mají potřebné předpoklady, schopnosti a zkušenosti. I pak samozřejmě nastává otázka, komu z dětí a kdy předat „ředitelské křeslo“ (nebo mohou firmu řídit společně?). Jak rozdělit vlastnictví akcií (podílů)? Jak se vypořádat s dětmi, které akcie vůbec nechťejí? A jaká bude má role poté, co se vzdám pozice předsedy představenstva či jednatele (resp. generálního ředitele)? Nemám si nechat nějaká zadní vrátka (záchrannou brzdu) pro případ, že projekt nástupnictví a převzetí nevyjde? Co když se děti mezi sebou začnou hádat?

Máte nějaký osvědčený tip z praxe, jak zvolit ten nejlepší způsob předání?

Řada klientů se nás ptá na jednoduché „balíčkové řešení“. Vždy je musím zklamat, bohužel neexistuje. Samozřejmě není problém připravit právní dokumenty, které zajistí postupný převod akcií z otce na syna či dceru. Jde připravit též mechanismus, který by měl umožnit společné fungování společníků-sourozenců, a to tak, aby byla ochráněna firma. Připravujeme též dokumenty pro krizové scénáře, které mají zajistit, aby i v případě úmrtí vlastníka bylo jasné, jak má situace vypadat dále. Právní dokumenty jsou však pouze jednou z částí skládačky procesu nástupnictví. Proto se věnuji osobně, a poměrně intenzivně, zavádění zahraničních metod práce s rodinnými firmami včetně procesů nástupnictví do české praxe. Problematiku rodinných firem studují též na americkém Family Firm Institute se sídlem v Bostonu.

Co může být důvodem k prodeji rodinné firmy?

Základním bodem celého procesu nástupnictví je schopnost a ochota současného majitele i budoucích vlastníků (dětí či jiných osob) spolu správně komunikovat. Shodnout se na cílech

daného procesu, na představě budoucího fungování jak firmy, tak vlastnické skupiny. Bohužel toto je velmi často opomíjeno. Pak se nám v praxi stává, že majitel se rozhodne firmu předat dětem, myslí si, že je to nejhodnotnější dar jeho života a čest pro děti, a je velmi překvapen, že děti dar odmítnou, resp. na otce tlačí, aby firmu prodal. A toto je stále lepší případ – bohužel jak v zahraničí, tak i u nás existuje celá řada firem, které jejich zakladatelé, resp. předchozí generace vybuodovali, ale manažerští nástupci z řad rodiny je dokázali poměrně rychle přivést do konkurzu (ač to není úplně přesné, u rodinných firem se často používá číslo 30/13/3, a to dle průzkumu provedeného americkým akademikem a konzultantem Johnem Wardem, dle kterého do druhé generace přežije 30 %, do třetí 13 % a do čtvrté pouze 3 % rodinných firem).

Majitelé českých firem jsou v unikátní pozici.

Existuje tedy vůbec nějaká univerzální rada?

Předání firmy berte jako dlouhodobý projekt. Zahraniční rodiny se na předávání dlouhodobě připravují. Budují rodinnou i firemní kulturu a pravidla. V našem prostředí je na toto samozřejmě často méně času, ale nikdy není úplně pozdě. Komunikujte se svými blízkými. Zvažujte alternativy. A začněte plánovat.

Uvědomte si též, že ne každý syn či dcera mohou být skvělými podnikateli jako jejich rodiče, ale velmi často mohou být dobrými vlastníky. Nebo spíše podnikateli v jiném odvětví? V tomto ohledu bych chtěl zdůraznit, že prodej firmy není špatné řešení, pokud nemáte „rodinného nástupce“. Například když se mladá generace chce věnovat jiným aktivitám (viz příklad pana Novotného a jeho syna – Leo Express). Pak už ovšem vystrkávají jiné otázky...

↓ Na konferenci, organizované panem Servusem, přednáší svůj příspěvek majitel rodinné firmy SOMA Engineering Ing. Ladislav Verner



Spojování dopravníkových pásů – část II.

Na našich výrobních pracovištích i přímo v provozech zákazníků zajišťujeme servis a montáž pryžových dopravníkových pásů.

Spojování pryžových dopravníkových pásů provádíme:

- lepením za studena (přeplátováním),
- vulkanizací za tepla (překrývaným spojem),
- pomocí mechanických spojek (MS, RS, ALIGATOR) za studena.

Maximální šířka dopravníkového pásu určeného pro spoj vulkanizací je 800 mm, dokážeme však spojit i 1 000 mm široký pás.

Jak probíhá vlastní proces vulkanizace?

Veškeré parametry nastavujeme předem elektronicky v řídicí jednotce vulkanizačního zařízení (tepelně-lisovacích desek). V průběhu procesu jsou zadané hodnoty neustále korigovány řídicí jednotkou, takže nedochází k odchylkám od stanoveného limitu.

V „terénu“ – přímo u zákazníka naši montéři provádějí:

- demontáž starého pásu,
- kontrolu válečků a vodicích bočnic,
- montáž nového dopravníkového pásu,
- spojení, napnutí a seřízení dopravníkového pásu,
- celkovou výstupní kontrolu nového pásu.

Kromě toho si však poradí i s atypickou zakázkou, která může znamenat:

- opravu trhlin stávajícího pásu,
- nestandardní unašeče či vodicí klínky,
- obtížně přístupné dopravníkové pásy, zejména vestavěné ve výrobních linkách.

Kde se pryžové dopravníky obzvlášť osvědčují?

V „drsných“ provozech (obalovnách, provozovnách na výrobu či dopravu šterků, písku, cementu, asfaltu). Dopravníkový pás z pryže je sice oproti pásu z PVC podstatně těžší, ale je to opravdu „parták do nepohody“ – a takoví jsou i naši montéři!



Zjištění rozsahu poškození dopravníkového pásu



Příprava spoje dopravníkového pásu



Natahování nového dopravníkového pásu



Navíjení dopravníkového pásu

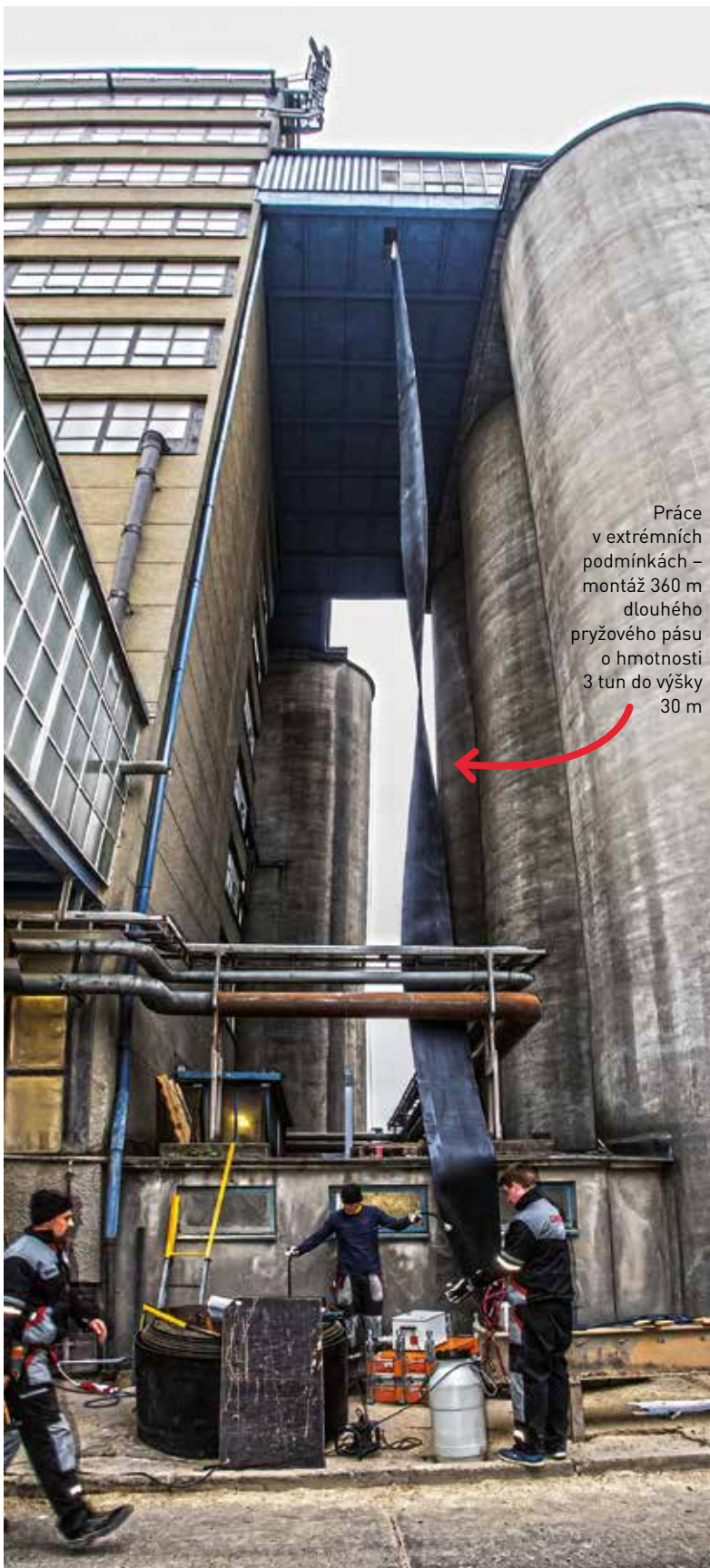


Oprava dopravníkového pásu v kamenolomu



Zajímají vás ukázkové
montáže či rychlý
poptávkový formulář?

Zvolte naši stránku:
www.dopravnikove-pasy.cz



Práce
v extrémních
podmínkách –
montáž 360 m
dlouhého
pryžového pásu
o hmotnosti
3 tun do výšky
30 m



Dušan Sedláček u Bardotky (po našem Cecula). Tyto lokomotivy řady T478 sloužily ve Veselském depu mnoho let



Pavel Susa u rekonstruované lokomotivy 1435 zaparkované v depu Veselí

S pomocí našich moderních produktů napomáháme oživení historických strojů

Protože je náš ředitel Dušan Sedláček velký fanoušek historických lokomotiv, vydal se výjimečně osobně na návštěvu k našemu zákazníkovi – do akciové společnosti DPOV (Dílny pro opravy vozidel) ve Veselí nad Moravou, aby se vyptal na všechny historické souvislosti i novinky ohledně zprovoznění jedné vytipované lokomotivy. Tento přední opravce železničních kolejových vozidel ji má totiž ve svém depu. Dnes vám zprostředkujeme tento autentický rozhovor.

Dušan: V doprovodu bývalého zaměstnance depa Pavla Susy vcházím do haly, kde spatřím účel své návštěvy. Předě mnou stojí opravdu velký finální výrobek českého strojírenského průmyslu. Na jakou lokomotivu se to díváme, pane Suso?

Pavel Susa: Jedná se o parní lokomotivu 1435 EP 1000, což znamená, že je to pětinápravová parní lokomotiva s výkonem 1 000 koní. Byla vyrobena v roce 1956 v ČKD Praha jako osmá z 25 kusů. Její tovární číslo je 3591/1956 a je to zároveň jediný dochovaný exemplář tohoto typu.

Dušan: K čemu měla lokomotiva sloužit?

Pavel Susa: Původně byla objednána pro ČSD, které ale později objednávku z důvodu zavádění naftových lokomotiv zrušily. Lokomotiva tak byla nabídnuta pro průmysl. Následně ji 18. května 1954 objednaly Spojené ocelárny, národní podnik (SONP) Kladno. Dne 26. května 1956 přijela do Kladna-Dubí. Zaplatili za ni 560 764 Kčs.

Dušan: Do kterého roku byla v provozu?

Pavel Susa: Sloužila do roku 1978 a poté byla převedena na vytápění

Dokumentaci a výkresy sháníme, kde se dá. Odborníkům na páru už taky moc není.

kotel některé lékařské stanice v okolí Kladna. Po roce služby byla namísto sešrotování převzata do sbírek železniční techniky Národního technického muzea (NTM) v Praze. Zprvu byla připravována do skanzenu v České Třebové, ale pak skončila jako součást expozice v severočeském Kořenově. Odtud byla převezena v říjnu 1992, a to po podpisu nájemní smlouvy mezi NTM a lokomotivním depem Veselí nad Moravou. V roce 1994 započala její kompletní demontáž.

Dušan: Takže celý proces trvá už 21 let? Co všechno bylo třeba udělat?



Tendr lokomotivy 1435 sloužil léta jako kotelna



Detail tlakových rozvodů ovládání



Ukončení potrubí v kabině



Nové obruče na dvojkolí, schází jen spojnice mezi koly

HISTORICKÁ VSUVKA: Veselský železniční uzel a jeho výtopny jsou v provozu již 130 let

V roce 1886 byla zahájena stavba veselské stanice, výtopny a kolejí. Tehdy byl přijat název stanice i poštovní úřadu „Veselí nad Moravou“ (do té doby pouze „Veselí“). Nádraží bylo vystavěno na Předměstí, poměrně daleko od tehdejšího centra města. Parní pracovní vlaky zde pravděpodobně začaly jezdit také v roce 1886, plný provoz na tomto novém úseku začal v červnu 1887. Silniční i železniční strategická poloha

města Veselí nad Moravou se projevila v období 1938–1939, kdy tudy začal proudit vnitrostátní tranzit na Bratislavu, později též v době okupace 1939–1945. Tehdy byly tyto tratě plně vytiženy vojenskými transporty nebo naopak využívány k útekům za hranice protektorátu. Výtopna neboli lokomotivní depo se po 2. světové válce rozšířilo o další administrativní a sociální budovy. Nynější provozní jednotka Veselí nad

Moravou udržuje už jen malé motorové a přípojně vozy a motorové jednotky „Regionova“. Veselští strojvedoucí však stále více obsazují kmenová brněnská vozidla a podílejí se i na elektrické vozbě mezi Hodonínem, Břeclaví a Brnem. Dílny pro opravy vozidel zajišťují celkové opravy motorových a přípojných vozů, prohlídkových vozů pro trolejové vedení, provádí generální opravy motorů a nátěrové obnovy.



Pavel Susa

Vyučil se v oboru opravář kolejových vozidel – specializace mechanik parních lokomotiv.

Po absolvování vojenské prezenční služby se přestěhoval za manželkou do Podolí u Uherského Hradiště a pracoval v lokomotivním depu ve Veselí nad Moravou až do důchodu jako zámečnický a opravář motorových lokomotiv. Vzhledem k tomu, že měl původní specializaci na parní lokomotivy, musel se na motorové lokomotivy dodatečně přeškolit, a to v nepřetržitém provozu. Parní lokomotivy však zůstaly jeho vášní. Mezi jeho koníčky ale patří také vaření, péče o dům, zahradu a psa Bena.

odletující jiskry a houkání... to jsou všechno nezaměnitelné věci.

Dušan: Kdy vlastně opustí lokomotiva vaše depo?

Pavel Susa: Vyjet by měla příští rok. Protože byla vyrobena v roce 1956, bude mít tato lokomotiva příští rok 60 let. Přeji bychom si, aby vyjela na své narozeniny.

Dušan: A kde najde své uplatnění?

Určitě je možné ji použít k takovým příležitostem, jako jsou Kyjovské, Bzenecké, Strážnické či Hornácké slavnosti anebo například otevírání studánek v Luhačovicích. Náš spolek doteď spolupracoval s Albatros klubem z Bratislavy, odkud jsme zajišťovali pronájem parních lokomotiv na podobné akce.

Dušan: Doufám, že se to podaří, protože jste velmi šikovní. Přeji mnoho zdaru a těším se na svezení!

P. S. Pan Susa prozradil i svůj sen. Na dráze Újezd – Luhačovice, která byla dána do provozu v roce 1905, jezdily dvě dvojspřežní lokomotivy – Sereny a Svoboda. V roce 1925 dostaly nové označení: 200.01 a 210.01. Lokomotiva Sereny se momentálně nachází v železničním depozitáři Národního technického muzea. Pan Susa touží po jejím pronájmu, protože by ji rád zrekonstruoval. Co myslíte, milí čtenáři, splní se mu jeho sen?

Radim Vajčner: Svoji novou pozici beru jako největší výzvu

Oslovili jsme našeho kolegu Radima Vajčnera z pobočky GUMEXU ve Strážnici a povídali jsme si spolu o možnostech kariérního postupu v naší firmě. Radíme, prosím, na slovíčko!

Na jakou pozici jsi u nás v minulosti nastoupil a jakou máš za sebou praxi?

Do firmy GUMEX, spol. s r.o. jsem nastoupil na pozici obchodně technického zástupce. Tuto práci jsem vykonával přes dva roky. Není to však moje první pracovní zkušenost v této společnosti. Poprvé jsem v GUMEXU pracoval ještě při studiu na střední škole, a to během prázdninové měsíční brigády. Tehdy jsem poprvé v životě viděl slepovat dopravníkový pás. Zjišťoval jsem, k čemu slouží všechny pryže a hadice, které jsem dříve neznal. Snažil jsem se pomáhat se vším, co bylo potřeba. Vzpomínám si, že když jsem si šel pro výplatu za panem Sedláčkem, tak mi řekl: „Jestli se ti u nás líbilo, tak se zase někdy ukaž.“ A tak jsem tady.

Jaké je nyní Tvoje pracovní zaměření?

Letos na jaře vyšel inzerát s nabídkou uplatnění na místě obchodního ředitele. Bylo možné se přihlásit i z řad zaměstnanců. Jelikož se pohybuji v oboru maloobchodu i velkoobchodu již zhruba 10 let, byla to pro mě výzva a pokusil jsem se o tuto pozici ucházet. Podařilo se mi uspět a nyní pracuji jako obchodní ředitel.

Co bylo ze začátku pro Tebe na nové pozici nejtěžší?

Nejdříve jsem musel mít úspěšné výsledky na předchozí pozici. Bez nich by nemělo smysl se o kariérní posun ucházet. Nově se mi otevřela možnost práce s lidmi, a to jak s vedoucími prodeje, tak i s obchodními zástupci či specialisty. Moje působnost je nyní celorepubliková. Už nemám na starost jen určitou oblast, ale obchodní záležitosti firmy jako celku. Ať už na pobočkách v Praze, Brně, nebo Strážnici.



Můžeš nějak konkrétně vyčíslit výsledky své práce?

Moje výsledky jsou sledovány na měsíční bázi v rámci výkonu poboček. Každý týden vyjždím do terénu s obchodními zástupci, ať už k zaučení, předání zkušeností, nebo pomoci u náročnějšího zákazníka. Zadávám úkoly vedoucím prodeje s cílem prohloubení spolupráce s našimi zákazníky. To vše obnáší kontrolu a dohled nad chodem celého obchodního oddělení.

Co máš nejvíc na své současné práci rád, čím Tě naplňuje?

Určitě se jedná o zajímavou práci, každý den je jiný. Rád se pohybuji v provozech různých oborů, do kterých dodáváme zboží, a vždycky se setkám s něčím novým a zajímavým. Ať už jsem v kanceláři, nebo v terénu. Těší mne, když vidím, že mohu předat své zkušenosti našim obchodním zástupcům a specialistům, a oni je pak mohou zúročit u našich zákazníků.

Snažím se pomáhat se vším, co je potřeba.



Co je z hlediska Tvé osobní kariéry pro Tebe v zaměstnání důležité?

Vzhledem k vedoucí pozici je to pro mě na prvním místě spolehlivý a motivovaný kolektiv. Lidé, kterým dává jejich práce smysl a baví je. Pak se dají realizovat věci mnohem efektivněji, než když tomu tak není.

Na jaké pracovní výzvy se v nejbližší době nejvíc těšíš?

Momentálně svoji novou pozici beru jako největší výzvu.

Zbývá Ti při tom všem pracovním zaujetí ještě čas na osobní život, koníčky nebo prostě odpočinek?

Nejvíce času se snažím trávit s rodinou, manželkou Hankou a dvouletou dcerou Te-rezkou, která nám svojí čiperností nedává moc času na odpočinek. Od dětství je mým koníčkem dění okolo hasičů. Dokonce bydlíme s rodinou přímo na hasičské stanici, kde jsem členem výjezdové jednotky. Vyjždíme asi k 50 zásahům ročně, od likvidací požárů, technických pomoci, záchran na vodě až po resuscitace. Pro rok 2016 nás čeká ještě začlenění do událostí dopravních nehod. V létě, když je čas, rád si vyjedu na motorce. Z ročních období mám však raději zimu, sniž a sporty, které k této době patří, např. snowboarding.

Děkuji Ti i za naše čtenáře za rozhovor a přeji hodně štěstí a úspěchů v novém pracovním zařazení!

Jan
Sedláček

Vše má svoji historii, svůj příběh. I zakladatel naší firmy se vrací v myšlenkách k době vánoční ve svém dětství. Pane Sedláčku, jak vzpomínáte na Vánoce před 60 lety?

Ozdoby na
vánočním stromku
byly v 60. letech
více než skromné...

Jaké bývaly Vánoce na jižní Moravě před 60 lety?

Hledání dárečků

Vánoce jsou nejkrásnější svátky pro všechny děti na celém světě. I já jsem se velmi těšil, jaké dárečky budou pod stromečkem. V předvánočním období se konala i duchovní příprava. Každé ráno jsme chodili na roráty do kostela ministrvat. V kalendáři jsme netrpělivě sledovali blížící se Štědrý den. Samozřejmě jsme prohrabávali skrýše, kde by mohly dárečky být. Většinou jsme nenašli nic, neboť mnoho dárečků nebyvalo.

Příprava na Štědrý den

V kostele se každý rok instaloval figurkový betlém s Ježíškem a mnoha zvířaty: s ovečkami, kravičkami i velbloudy. Věvodil jim velký bílý kůň. My kluci jsme vždy měli zájem tohoto koně donést a postavit k betlému. Po dobu asi tři let jsem měl toto privilegium já. Vždy, když mně kostelník oznámil, že budu nosičem koně, jsem měl nesmírnou radost. S velkou opatrností jsem koně přenášel, abych ho nerozbil. Instalování betléma se dělalo na Štědrý den dopoledne. Doma jsme vařili čokoládu z kaka a sušeného mléka, dávali do plechových formiček a nechávali vychladnout. Pak jsme vše batili do barevných papírků. Jenom jsme nemohli pochopit, jak se může námi udělaná čokoládová figurka

Tradice vytrubování koled z kostelní věže přetrvává dodnes.

dostat na stromeček od Ježíška. Také se strojily oltáře a velké smrky uvnitř kostela. Rodičové vždy říkali, že Vánoce jsou v kostele, a ne nějaké dárečky. No ale vysvětlujte to dětem. My jsme se těšili na to, co dostaneme.

Vyšla první hvězdička

Netrpělivě jsme očekávali, až vyjde první hvězdička. A když se první hvězdička objevila, mohla začít štedrovečerní večeře. Společnou modlitbou s přáním štědrých Vánoc a hojnosti zdraví celé rodině jsme sedli ke stolu a dostali tenký oplatek z hladké mouky s medem. Před kmínovou polévkou se na stůl podávaly pupáky. To byly buchtíčky s mákem, lehce spařené mlékem. Hlavní chod byl smažený kapr s bramborem. Po večeři se rozřezávala jablíčka, pouštěly lodičky ze skořápek ořechů.

Konečně jsme se dočkali

Přesunuli jsme se ke stromečku a tatínek začal zpívat koledy, ale nás to moc nezajímalo a vrhli jsme se na balíčky s dárečky. Bylo nás šest dětí. Popsané balíčky nebyly, neboť uvnitř bylo potřebné oblečení a to jsme poznali podle velikosti, co komu padne. Děvčata měla v balíčku nějakou panenku, kluci společný gumový balon a puk, v kra-

biče byly šachy. Nějaké pero do školy, sešit a každý rok tam byla nová pohádková knížka. Také jsme dostávali brusle zvané kačenky. To byly brusle, které se připevnil na boty s tvrdší podrážkou a utahovaly se kličkou. Pod stromečkem bývalo i vzácné ovoce. Šest velkých pomerančů a šest mandarinek. Když jsme se potěšili z oblečení a dárečků, začala škola starších, jak správně jíst pomeranč. Tady jsem hrál prim já jako nejstarší z chlapců. Pomohl jsem jim oloupat jejich pomeranč a názorně ukazoval, jak správně jíst a ukusovat jednotlivý měsíček pomeranče. Když žáci pochopili, že jsem jim toho polovinu zbaštil, ozval se nářek poškozených. Tatínek musel zakročit, sebral můj pomeranč a spravedlivě jim z něho vrátil to, co jsem jim snědl. Takže jsme všichni měli stejně, jenom já jsem ochutnal víc pomerančů a dostal i o Vánocích pohavek. Po večeři jsme také všichni společně zašli do chléva a dali koním a kravám kousek osoleného chleba.

Cestou na půlnoční mši

„A běžte už spát, o půl jedenácté vás vzbudíme a půjdeme na půlnoční,“ rozkázali rodiče. Myslím si, že dříve byly v zimě větší mrazy a také více sněhu. Nebo že by to tak viděly dětské oči? Vyšli jsme z domu na půlnoční. Padaly velké vločky sněhu, které se proti pouličním lampám zdály stále větší a větší. V nových botách křupal sníh pod nohama, z dálky byl slyšet hlas trubky, podmanivě vytrubující koledy, a kostelní zvony vyzváněly. No pohádka! Krásná pohádka, která se i nyní opakuje jen s tím rozdílem, že radost děláme svým blízkým my starší. Tradice vytrubování koled z kostelní věže však přetrvává dodnes.

Děti měly
radost z každé
knížky od
Ježíška...

Získali jsme 3. místo v Jihomoravském kraji v soutěži:



VODAFONE
FIRMA ROKU 2015
CENA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN

Tato soutěž je svým oborovým i regionálním rozsahem největší v ČR a porovnává účastníky v jednotlivých krajích i za celou republiku. Celkem bylo přihlášeno více než 6600 firem a podnikatelů.

Rozhodující kritéria pro výběr (kromě výsledků hospodaření):

- Jak se firma orientuje v konkurenčním prostředí?
- Jak ambiciózní i reálné jsou její podnikatelské plány?
- Jak přispívá k rozvoji svého okolí?

Odborná porota ocenila též cestu, kterou absolvovala naše dvougenerační rodinná firma s cílem dosáhnout svého podnikatelského snu.

Toto ocenění vnímáme nejen jako ohodnocení pracovních výsledků celého kolektivu naší společnosti, ale i jako velkou výzvu pro naše další aktivity.



Jana Lagová a Dušan Sedláček, spoluzaměstnanci Gumexu

GUMEX
pružné partnerství