

Naše firma je úspěšná s úspěšnými lidmi

Zpravodaj pro zaměstnance společnosti HESTEGO

EMO Miláno

V termínu od 5. do 10. října tohoto roku naše firma prezentovala svoje produkty a služby na veletrhu EMO v Miláně.

Po Moskvě a Brně to byl třetí letošní veletrh, na kterém jsme měli vlastní stánek – viz foto. Veletrh patří mezi nejvýznamnější a největší strojírenské veletrhy na světě a opakuje se vždy v intervalu dvou let (Hannover, Milano). Mezi účastníky byly firmy z celého světa s největším zastoupením Itálie a Německa a s nepřehlédnutelnou prezentací firem z Číny a Indie.

Naše kryty HESTEGO byly namontovány na vystavených strojích firem TOS Varnsdorf, TOSHULIN, Giuseppe Giana a DMG.

Díky magnetické tabulce s velkým nápisem Made by Hestego byly naše kryty nepřehlédnutelné a spousta stávajících i nových zákazníků jejich viditelnost na výstavě tohoto formátu hodnotila velmi kladně.

Náš stánek navštívili zástupci většiny firem, do kterých již dodáváme - z českých to byl např. TOS Varnsdorf, ŠMT Plzeň, TOSHULIN, z německých zákazníků pak zástupci firmy DMG, UNION a HEMA. Zájem projevil i jak staronoví italské zákazníci PAMA a FAMUP, tak i noví potenciální zájemci GITAL, PARPAS, OMV a FPT.

Dle informací od našeho italského zástupce (Romani Components) naše firma zůstala v podvědomí italských výrobců strojů i přes útlum našich dodávek v letech 2007–08 zapsaná velmi dobře. Rádi bychom se nyní pomocí našeho zástupce pokusili vrátit zpátky na italský trh výrobců obráběcích strojů, který patří k největším v Evropě.

Na panující recesi v současné strojíreně reagovali naši zákazníci velmi opatrným optimismem. Předpokládané zvýšení prodeje strojů, potažmo teleskopických krytů, by mohlo nastat ve 2. pololetí roku 2010. Nyní se prodávají pouze speciální, většinou jednoúčelové, projektové stroje. Sériová výroba obráběcích strojů je celosvětově stále na úrovni cca 25–30 % ve srovnání s rokem 2008.

V příštím roce se aktivně zúčastníme pouze dvou výstav (Moskva a Brno), pasivně se ovšem pokusíme navštívit strojírenské výstavy ve všech okolních zemích, abychom zákazníkům dokázali, že jsme připraveni na opětovné zvýšení výroby a že s námi jako se spolehlivým a kvalitním dodavatelem mohou i nadále počítat. Pokud je prognóza zlepšení pro 2. pololetí 2010 správná, tak se postupně vrátíme k objemům výroby TSA z roku 2008.

Přemysl Koutný

UVNITŘ ČTĚTE
**Nové projekty
ve společnosti HESTEGO**
Nový finanční ředitel

Vánoční pozdrav

Vážené spolupracovnice, vážení spolupracovníci,

jsem rád, že Vás všechny mohu prostřednictvím tohoto vydání HESTEGOVIN pozdravit a oslovit svým malým předvánočním přáním.

Je pravdou, že nás nikoho netěší současná hospodářská situace. Už jsme si téměř zvykli na dostatečné množství poptávek a zakázek, kdy jsme nestíhali vyrábět, přestože jsme neustále navyšovali své kapacity. O to těžší byl (a stále je) sřet s novou ekonomickou realitou, kdy naši stávající a potencionální tuzemští i zahraniční zákazníci mají omezené své výroby a tedy i poptávky po produktech, na jejichž výrobu se specializujeme. Většina jich je na 40–60% objemů, jež docílovali ještě vloni a předloni, někteří se dostali až dokonce na 30% a méně, mnozí své závody i uzavřeli.

Vedení firmy bylo nuceno provádnout úsporná opatření k odvrácení těch nejhorších dopadů na budoucí vývoj HESTEGA. Jsem si vědom toho, jak se Vás všechna tato opatření dotýkají a co pro Vás znamenají. Vážím si nesmírně práce celého managementu a Vás všech. Děkuji Vám za Vaši práci a přínos pro firmu. Jsem rád, že mohu být v HESTEGU všude obklopen lidmi dobrého charakteru, loajálními k firmě a snažícími se o dobrou komunikaci a dobré mezilidské vztahy. Věřím, že v příštím roce nastane určité zlepšení. I nadále budeme věnovat veškeré naše prostředky, včetně finančních, na to, aby se HESTEGO nepřestalo rozvíjet a firma tak měla zajištěnu dobrou svou perspektivu. A o té jsem také plně přesvědčen, že ji bude mít!

Vážení kolegové, dovolte mi, prosím, abych Vám tímto všem popřál klidné a šťastně prožité vánoční svátky, kdy bychom si všichni měli odpočinout a načerpat síly do nového roku. Věřme, že k nám bude shovívavější a ve všech ohledech příznivější než ten letošní.

Krásné vánoce všem!

Ivo Bezloja



Interní audity v naší firmě

Ve dnech 12. a 13. 11. 2009 se uskutečnilo školení interních auditorů. V rámci školení, v souladu s ročním programem auditů, proběhly dva interní audity pod vedením školitele Dr. Řeháčka – renomovaného odborníka v oblasti realizace a využívání systémů kvality. Svě bohaté praktické zkušenosti odevzdává našim devíti auditorům – jmenovaným GR.

První den byl auditován podpůrný proces PP 3.4 – ÚDRŽBA. V rámci tohoto auditu byly přezkoumány činnosti týkající se správného chodu údržby: roční plán údržby a jeho plnění, údržba strojů a strojního zařízení, provozní deníky strojů, skladování náradí, nástrojů a příslušenství ke strojům a strojnímu zařízení, provádění preventivní údržby, nákup komponentů ke strojům a strojnímu zařízení.

Přezkoumána byla také možná rizika: vysoké prostoje strojů a strojního zařízení, ohrožení BOZP.

V čase auditování PP 3.4. bylo zjištěno 15 neshod a 2 doporučení.

Vedoucí auditor ve spolupráci s koauditorem musí zpracovat zprávu z auditu, ve které jsou detailně uvedena všechna zjištění, kde došlo k rozporu mezi požadavky a jejich plněním.

Každý audit musí být ukončen seznamem úkolu „WWW“ (who, what, when) – Kdo, Co a Kdy má vykonat, aby došlo k nápravě.

Každé dobře nastavené opatření vede k úsporám a ke zlepšení procesů, které se projeví následně ve finančních výsledcích.

Plnění opatření je pravidelně kontrolováno manažerkou kvality jednou za měsíc a generálním ředitelem jednou za rok.

Interní audit pomáhá firmě v cestě dopředu a ve zlepšování se.

Do stávajícího kolektivu interních auditorů rádi přivítáme posily - nové zájemce ze všech oddělení firmy. Těším se na Vás.

Marta Verešová



Nové projekty ve společnosti HESTEGO

Vážené kolegyně, vážení kolegové,

v současné době jsme svědky zásadní změny situace na světových trzích, která má také podstatný vliv na naši společnost. Výrazně se snížil stupeň opakování zakázek, snížily se výrobní dávky, výrazně se rozšířilo spektrum našich výrobků. Nemůžeme se domnívat, že se tato situace v příštím roce radikálně změní. V historii docházelo v těžkých dobách vždy k největším kvalitativním změnám. V tom je naše příležitost. Pokud nás situace „donutí“ k tomu, že budeme ještě flexibilnější, dokážeme rychleji zavádět nové výrobky, zkrátíme průběžné časy přípravy a realizace produktů a zredukujeme náklady každého procesu, tak budeme fabrikou minimálně evropské úrovně.

Proč bychom o to vlastně měli usilovat?

Rychlou reakci budeme atraktivní pro naše zákazníky, kteří si dnes nemohou dovolit vyrábět na sklad, ale musí dodávat svým zákazníkům podle jejich aktuální potřeby. Tedy rychle.

Snížením nákladů (to je zpravidla odstranění plýtvání s časem a materiálem) nabídneme zákazníkům lepší ceny, tedy zvýšíme svou šanci uspět v získávání zakázek

Naše prostory, ale i předávání informací a úkolů, budou uspořádanější, přehlednější, tím i příjemnější pro nás pro všechny.

K výše uvedeným zlepšením vedou a povedou kroky (projekty) do kterých jste všichni zapojeni:

- projekt elektronické „košilky“
- projekt detailní kapacitní plánování
- projekt 5S
- projekt KAIZEN
- projekt CRM
- projekt ABC

Stručně k jednotlivým projektům:

Ad a) Elektronické košilky běží od října ve zkušebním provozu. Cílem je zrychlit a zpřesnit naše reakce na poptávky zákazníků. Zákazník nám pošle poptávku, my se musíme co nejrychleji vyjádřit s naší nabídkou. Předtím však musíme znát odpovědi na tyto otázky: Umíme to? (technologie) Kolik to bude stát? (obchod) Jak rychle zajistíme komponenty pro výrobu? (nákupe) Máme na to kapacitu? (plánování) Kdy vypracujeme výrobní dokumentaci? (konstrukce). Doposud svou odpověď vepisovali pracovníci jednotlivých oddělení do tzv. „papírových košilek“. Těch běhalo po kancelářích mnoho, někomu ležely na stole, protože byl nemocen, neměl na ně čas apod. Elektronické košilky „běhají automaticky“, každý pracovník má na odpověď vymezený čas a pokud někdo onemocní, nehromadí se mu nevyřízené papíry na stole, ale automaticky se předávají k vyřízení jeho kolegovi nebo nadřízenému. Uvidíme v každém okamžiku, co kdo má udělat, jestli to plní nebo ne.

Ad b) Detailní kapacitní plánování. V září a říjnu proběhlo výběrové řízení na dodavatele plánovacího modulu. Podklady do výběrového řízení si vyzvedlo 21 uchazečů, nabídku předložilo 7 firem (cenové relace od 1,1 do 3,3 mil. Kč). Sedmičlenná výběrová komise v bodovém hodnocení několika parametrů nakonec vybrala k zavedení systému firmu Provis. Ta nyní dokončuje analýzu, v prosinci nám nainstaluje program, bude následovat asi tříměsíční období zavádění systému, plnění daty a potom asi dvouměsíční zkušební provoz, kdy budeme plánovat postaru „ručně“ a současně v novém systému. Program nám umožní lépe využívat kapacity, dokážeme přesněji rozhodovat, zda a za jakých podmínek vložit do plánu tzv. „rychlovku“ pro některého zákazníka. Budeme přesně vědět, zda se vyrábí všechno v tom pořadí, jak bylo naplánováno. Na konci každého dne budeme vědět, zda je hotovo všechno, co hotovo být mělo. Na tomto místě uvedu citát z článku Doc. Dr. Ing. Mašína z institutu průmyslového inženýrství: „Doba intuitivního plánování končí, půjde o to, plánovat s chirurgickou přesností. Jiný přístup k plánování přinese vysoké náklady, skluzy a zmar. Uplatnění progresivních forem těchto plánovacích metod zajistí, že v daném hodnotovém toku dojde k optimálnímu poměru protichůdných parametrů jako jsou např. minimální zásoby či krátký čas cyklu vůči maximálnímu využití zdrojů. Hlavním principem bude plánování malých výrobních dávek a plánování relativně efektivního využití dostatečných kapacit, které budou muset pokrýt extrémně vysoký počet změn sortimentu a výměn nástrojů.“

Ad c) Projekt 5S. Nebudu se zde rozepisovat, co 5S znamená. To už víte nebo se to budeme společně rychle učit během pokračování tohoto projektu. Důležitost zavedení metody 5S v závodě dokumentují slova japonského odborníka na řízení výroby pana Takashiho Osady: „Když dovedete dělat 5S, dokážete dělat cokoliv. Společnost, která si poradila s 5S si poradí i s ostatními postupy. Společnost, která nedokáže zavést základních 5S, nebude schopna učinit ani další kroky, které jsou znamením konkurenceschopné organizace.“ My jsme startovali projekt 5S již 2x, naposledy na jaře na dílně TSA na lince č.4. Po čase jsme zjistili, že projekt stojí. Chceme-li, aby náš třetí start byl úspěšný, musíme pochopit, že zapojit se musíme všichni. Musíme se vzdělávat,

Nové projekty ve společnosti HESTEGO

rozumět cílům projektu a pak aktivně plnit dlouhodobé dílčí kroky. Odměnou nám všem bude čistě a uspořádané pracoviště, které nám ulehčí práci a věřím, že i zvýší radost z práce.

■ **Ad d)** KAIZEN – projekt trvalého zlepšování. Jeho cílem je postupně zlepšovat všechny kroky všech procesů ve firmě. Zjednodušovat toky informací a toky materiálů. Odstraňovat všechny překážky plynulé a kvalitní výroby. Tím bude docházet ke snižování nákladů. To, co by se mělo zlepšovat a jak se to dá udělat, by měli ve výrobě navrhnout zejména ti, kteří o tom ví nejvíc, tedy dělníci. Projekt jsme zahájili v září vzdělávací kampaní. Začínala u vedení společnosti a dotkla se postupně všech pracovníků ve firmě. Vím, že ve většině z vás je obrovská síla znalostí a dovedností. Vím, že máte chuť věci kolem sebe měnit k lepšímu. Úkolem „nás nahoře“ je vám k tomu poskytnout co nejlepší podmínky. O tomto projektu platí totéž, co u předchozího, tedy u 5S: Bez Vás oba projekty nebudou úspěšné a zahynou. Ze začátku bude rozjezd možná trochu bolet. Nelze se domnívat, že projekty 5S i KAIZEN jsou krátkodobé. To je jakýsi sňatek napořád. Nenechme se odradit tím, že první drobné výsledky uvidíme možná až za několik měsíců. Podstatné změny možná za rok a víc.

■ **Ad e)** CRM (zkratka anglického Customer Relationship management – volně přeloženo: řízení vztahů se zákazníky)

Po Novém roce bude provedeno výběrové řízení na dodavatele tohoto programu. Bude to systém používaný zejména našimi obchodníky. Jedná se o nástroj, který pomůže v podpoře prodejů. Napomůže dodržovat standardy procesů obchodních činností – od prvního kontaktu se zákazníkem, přes poptávku, po získání objednávky. Program bude maximálně využívat stávající data v našem řídicím informačním systému. Tím odpadne nutnost dělat různá vyhodnocení, tabulky a grafy ručně.

■ **Ad f)** ABC (anglická zkratka Aktivity based costing – volně přeloženo Přiřazování nákladů podle aktivit)

Cílem projektu je dokázat přesněji přiřazovat náklady, které vznikají ve firmě, k jednotlivým zakázkám, kterých se týkají. Výsledkem bude přesnější informace o ziskovosti event. ztrátovosti každé zakázky. Důležité je to v současné době, kdy se podstatně změnila zakázková skladba výrobků a začali jsme vyrábět produkty, které si vyžadují podstatně větší náklady na přípravu zakázek do výroby (např. konstrukce, technologie, nákup).

Na projektu jsme začali pracovat v září tohoto roku vypracováním programu pro přiřazování výkonů jednotlivých THP pracovníků konkrétním zakázkám. Nyní již zkušebně běží na odděleních konstrukce, obchodu, kvality, technologie a v logistice.

V další etapě se budeme podrobně zabývat náklady v dopravě, následně náklady spojené s využíváním plechu (sledování odpadu u jednotlivých typů výrob a následně zvýšení využití plechů)

Na závěr dodám, že velkou část výše uvedených projektů budeme financovat s podporou dotačních programů na vzdělávání (OP LZZ a Vzdělávejte se!) a na pořízení informačních systémů (program ICT v podnicích). Za získání peněz z těchto programů patří velké poděkování především Dášě Hořavové, Ing. Šimánkové, Davidu Chaloupkovi, Ing. Honemannové, Mgr. Vavrouchové, Svařce Rysové.

Miroslav Ostrý

Nový finanční ředitel



Milí kolegové,

jak asi už většina z vás ví, společnost HESTEGO v minulých týdnech opustil Ing. Hrabal, který působil na postu finančního ředitele.

Tuto pozici jsem od 1. 10. 2009 převzal já a rád bych se Vám proto tedy prostřednictvím HESTEGOVIN krátce představil.

Vystudoval jsem ekonomicko-správní fakultu Masarykovy univerzity a vzhledem k nedávné mediální kauze bych Vás chtěl ujistit, že moje studium trvalo pět dlouhých let. Po ukončení studia jsem pracoval v controllingu firem Lexmark a Honeywell a od roku 2005 jsem finančním ředitelem v IDEAL-Trade Service. HESTEGO proto pro mě není novou firmou, s některými z Vás se znám již poměrně dlouho. V Brně, kde žiji s rodinou, čítající manželku a dvě děti, budu i nadále fungovat v sídle ITS v úterky a čtvrtky, do Vyškova budu dojíždět v pondělí, ve středu a v pátek.

S majitelem firmy a ředitelem HESTEGA i ITS jsme došli k závěru, že se pokusíme zavést nový model řízení financí v obou společnostech. Rozhodli jsme se spojit funkci finančních ředitelů do jedné osoby, od čehož si slibujeme zejména lepší vyjednávací pozici při jednání s bankami i jinými institucemi a z toho plynoucí úspory pro obě společnosti. A nacházíme i další činnosti, kde bude sloučení aktivit obou firem výhodnější a efektivnější.

Věřím, že nám tento přístup pomůže ušetřit náklady a tak přispět k tomu, že HESTEGO překoná období ekonomické krize a vyjde z ní konkurenceschopnější než bylo před ní.

Těším se na spolupráci s Vámi.

Libor Zůbek

1 komunikace může být cíl

Komunikace je cesta k cíli, je to nástroj k jeho dosažení. Měla by být čistá. Na komunikaci platí jasná pravidla. Líbí se nám cesta bez krkolomných zatáček, prudkých stoupání a klesání. Nemáme rádi složitě a nepřehledné křižovatky. Ovšem rovná cesta je nudná a můžeme při ní usnout... Většinou si vybíráme nejrychlejší a nejlevnější cestu k cíli.

Pozor na rychlost! Následky srážek rostou s jejím kvadrátem a jsou přímo úměrné váze naší pravdy. Pokud jedeme Tatrou 815, nebo OTéčkem, může se stát, že přejedeme pěšáka, ani si ho nevšimneme. Pozor na chodce v komunikaci! Mohli nám třeba poradit, kudy máme jet a kde je dobrá hospoda. (PS: komunikovat s alkoholem v krvi by se nemělo:-)

Na cestě k cíli nám pomůže mapa. Tím myslím skutečnou mapu na papíře, na které jsou všechny cesty, cíle, souvislosti i rizika. V poslední době si lidé oblíbili navigaci, která nám radí, co máme dělat: „po 300 metrech se držte vlevo“ a „... pokud můžete, otočte se do protisměru“, ale pozor! než vyjedete, zkontrolujte si, jak je Váš rádce nastaven. Pro služební cesty není vhodné nastavit turistický profil... Pečlivě zkontrolujte, že jste správně zadali cíl cesty, bez mapy nepoznáte, že Vás navigace vede jinam.

Profesionálové dokážou najezdit tisíce kilometrů bez nehod. Ženou se po silnicích nahoru na obzor, řítí se dolů, vozí tuny nákladu sem a tam. Zkuste zastavit a přemýšlet o svém nákladu a o své komunikaci.

Každý z nás má svou oblíbenou cestu, každému vyhovuje jiný způsob komunikace. Ne vždy hodnotíme kladně, když se někdo dostane dál než my. Jízda odstavným pruhem na zaplněné dálnici je toho příkladem. Je to proti pravidlům! Různé situace vyžadují různý způsob komunikace. Někdy radši půjdeme pěšky do parku a někdy pojedeme po 6-ti proudě dálnici 200 km/h. Je důležité vnímat okolí a řidiče, kteří jedou s námi, ale vlastně každý jinam. Jen málokdy se nám stane, že potkáme člověka, který jede stejně rychle a do stejné „garáže“ jako my.

Já mám nejradši cíle, ke kterým se dostanu divočinou, pralesem, kudy ještě nevedou žádné cesty. A nejkrásnější cíle jsou ty, o kterých nevíte. Celý den se prodíráte lesem a skalami a najednou se před vámi objeví něco krásného, co ještě nikdo před Vámi neviděl.

Ing. Josef Vosolsobě

Plavání pro naše zaměstnance v r. 2010

Od září 2008 pronajímala společnost HESTEGO pro své zaměstnance jedenkrát týdně na hodinu dvě plavecké dráhy v Aquaparku Vyškov. Personální oddělení vydalo přes sedmdesát kartiček opravňujících v daný den a hodinu zdarma ke vstupu do bazénu. Bohužel se ukázalo, že jen velmi málo zaměstnanců své kartičky využívá. Na plavání se většinou sešly vždy jen tři až čtyři osoby. Proto byla rezervace plaveckých drah od 1.12.2009 zrušena. Připravili jsme však pro vás jinou podobu tohoto benefitu.

Společnost HESTEGO zakoupí pět permanentních vstupenek. Multifunkční permanentky umožňují vstup do krytého bazénu, letního areálu a finské sauny. Na permanentku je možno nabít libovolnou finanční částku. Po vyčerpání kreditu je možno kdykoliv dobít další finanční hotovost. Výhodou permanentky je levnější vstupné.

Permanentky budou k dispozici na personálním oddělení a pro jejich používání jsou stanovena následující pravidla.

- 1) Každý zaměstnanec má možnost si kdykoliv během běžné pracovní doby permanentku vypůjčit oproti podpisu do půjčovního sešitu a je pak povinen ji následující pracovní den vrátit.
- 2) Každý zaměstnanec může z vypůjčené permanentky čerpat pouze pro svou vlastní osobu, ne pro rodinné příslušníky, a maximálně dvě hodiny v jednom kalendářním týdnu. Čerpání je možno sledovat prostřednictvím výpisu z dané karty.
- 3) Pokud se ukáže, že zaměstnanec překročil stanovený limit, musí dobu nad tento limit společnosti HESTEGO uhradit. Navíc mu bude po dobu dvou měsíců ode dne zjištění porušení stanovených pravidel znemožněno půjčování permanentky.
- 4) Pokud zaměstnanec nevrátí permanentku nebo ji ztratí, uhradí společnosti HESTEGO celou finanční částku, která byla v den zapůjčení na permanentce k dispozici.

Nový systém bude stejně otevřený všem zaměstnancům jako ten předcházející a bude navíc mnohem lépe přizpůsobitelný časovým možnostem jednotlivých osob. Bude však klást větší nároky na naši zodpovědnost, kolegiální a čestné jednání. Ale tyto vlastnosti jsou, jak věřím, u zaměstnanců společnosti HESTEGO už nějakou dobu na vysoké úrovni.

Přeji vám všem příjemné chvíle při plavání nebo saunování.

Eva Vavrouchová

Účast HESTEGA na XIII.ročníku Veletrhu vzdělávání a pracovních příležitostí

Ve dnech 10. a 11. listopadu 2009 pořádal Úřad práce ve Vyškově ve spolupráci s Okresní hospodářskou komorou XIII. ročník Veletrhu vzdělávání a pracovních příležitostí. Jedná se o přehlídku středních škol a učilišť, která je určena zejména žákům osmých a devátých tříd základních škol. Má jim pomoci při výběru budoucího povolání. Jak se tato akce týkala společnosti HESTEGO? Kupodivu velmi významně.

Součástí Veletrhu vzdělávání a pracovních příležitostí byla letos poprvé v České republice expozice s názvem „Živá knihovna“. V této expozici se dětem představili zástupci dvanácti různých povolání. U dvanácti stolků sedělo dvanáct odborníků, kteří si s dětmi povídali a vysvětlovali jim náplň své práce. Nápad vytvořit takovou přehlídku profesí si přivezl ředitel Úřadu práce Ing. Jan Marek ze Švédska, kde na přehlídce vzdělávacích institucí Gymnasiendagarna v Göteborgu viděl obdobnou expozici pod názvem LEVANDE BIBLIOTHEK.

Díky této skandinávské inspiraci mohly vyškovské děti diskutovat s policistou, vojákem z povolání, svářečem, lakýrníkem, obráběčem kovů, montážním dělníkem, konstruktérem, výrobním kontrolorem, fyzioterapeutkou, strojním zámečníkem, zedníkem- obkladačem a stavbyvedoucím. Zástupce těchto profesí vyslaly na veletrh Policie ČR, Armáda ČR, Nemocnice Vyškov a nejvýznamnější vyškovské firmy - FRITZMEIER, STAEG, ROSTEX a HESTEGO. Už sám fakt, že naše společnost patří na vyškovsku k nejvýznamnějším podnikatelským subjektům je velmi potěšitelný. Když k tomu přidáme ještě skutečnost, že naše stanoviště na Veletrhu bylo velmi dobře a zajímavě připraveno, pak máme být skutečně na co pyšní.

Pan Karel Král reprezentoval na Veletrhu profesi výrobního kontrolora. Předváděl dětem způsob měření kvality výrobků nejmodernějšími měřidly, ukazoval jim, jak kontrolor pracuje s výkresovou dokumentací a se záznamy o kontrolách, vysvětloval důležitost kontroly kvality ve strojírenské výrobě. Pan Jaromír Julínek zastupoval na Veletrhu „cech konstruktérů“. Pro mnohé kluky a holky bylo překvapením, že konstruktér už dnes není ten pán v bílém plášti u rýsovacího prkna, ale člověk pracující s nejmodernějšími počítačovými programy, který na obrazovce PC otáčí ve 3D zobrazení jednotlivými díly výrobku, aby je posoudil ze všech možných úhlů. Děti si také mohly na našem infokiosku prohlédnout počítačovou prezentaci společnosti HESTEGO s.r.o. a mohly si s sebou odnést domů malý dárek – plechového slona, růžičku nebo otvírák vypálené našimi laseristy. O tyto plechové drobnosti byl tak obrovský zájem, že bylo nutné na druhý den Veletrhu připravit novou várku.

Naše účast na XIII. ročníku Veletrhu vzdělávání a pracovních příležitostí nebyla však významná jenom tím, že se HESTEGO s.r.o. ve velmi dobrém světle ukázalo vyškovské veřejnosti. Veletrhu se letos zúčastnilo i několik velmi významných hostů. Na slavnostním zahájení byli přítomni například Ing. Michael Hrbata, poslanec Parlamentu ČR, vyškovský senátor Ivo Bárek a předseda Hospodářské komory ČR Petr Kužel. Všichni tiito představitelé politické a hospodářské sféry se velmi zajímali o expozici „Živá knihovna“ a jejich pozornost upoutal i stánek HESTEGA.

Chtěla bych touto cestou poděkovat všem, kteří se na reprezentaci naší společnosti na Veletrhu vzdělávání a pracovních příležitostí podíleli.

Eva Vavrouchová

