

HESTEGO VINY 2/

Zpravodaj pro zaměstnance společnosti HESTEGO

září 2008

Nové technologie do výrobního procesu (strana 3)

Logistika – důležitá podpora výroby (strana 5)

Kvalitní je výrobek tehdy, když se vracejí
zákazníci, ne výrobky (strana 6)



Naše firma je úspěšná s úspěšnými lidmi

Úvodník

Vážení spolupracovníci,

většina z nás si jistě někdy položila otázku týkající se smyslu vlastního života nebo smyslu svého počínání. Každý, kdo se takto ptal, zjistil, že je to otázka z nejtěžších. Jisté však je, že ti, kteří si dokázali směr své životní pouti určit, kráčí lehčeji a zpravidla dál dojdou. Totéž platí i o společnostech. Ti, kdo se dokáží podívat na sebe a své okolí z nadhledu několika let, rozpoznají nejen nabízené příležitosti, ale dokáží také odhalit úskalí na cestě, kterou se vydávají. O podobný nadhled jsme se pokusili i my vypracováním dokumentu „Strategie rozvoje společnosti HESTEGO do roku 2013“. Snažili jsme se zmapovat, co jsme dokázali, poctivě si přiznat, co moc neumíme, najít nové příležitosti a odhalit, co by nás mohlo ohrozit (odborně SWOT analýza). Strategie byla ve zkrácené podobě již prezentována Vám spolupracovníkům a zde si ji můžete připomenout na zadní straně.

■ MIROSLAV OSTRÝ



Co přineslo 1. pololetí 2008

Tržby společnosti HESTEGO za 1. pololetí roku 2008 překročily hranici 200 milionů Kč. Meziročně tak tržby vzrostly o takřka 40 %. Plán zisku se nám v prvním pololetí podařilo splnit na 97 %. Důvodem je zejména rychlá a neočekávaná změna prostředí projevující se vyšší cenou ropy, energií a cen komodit, což nám skokově navýšilo ceny plechů a ostatních vstupních materiálů, velmi rychlým posilováním české koruny vůči euru, a vyššími úrokovými sazbami. I přes tyto nepříznivé vnější vlivy je uspokojivého výsledku dosaženo zejména úsporami nákladů. V loňském roce jsme například uzavřeli smlouvu na dodávku elektrické energie na letošní a příští rok za ceny stanovené v roce 2007 a již teď jednáme o cenách energií až do roku 2012. Dalším významným přínosem ke snížení dopadů zvýšené ceny plechu bude jistě fixace cen nakupovaných plechů pro výrobu až do konce letošního roku. Na výsledky letošního roku bude mít vliv postupné zvyšování produktivity na dílně teleskopických krytů. Zde by se měly začít postupně vracet investice do pořízení nových výrobních linek.

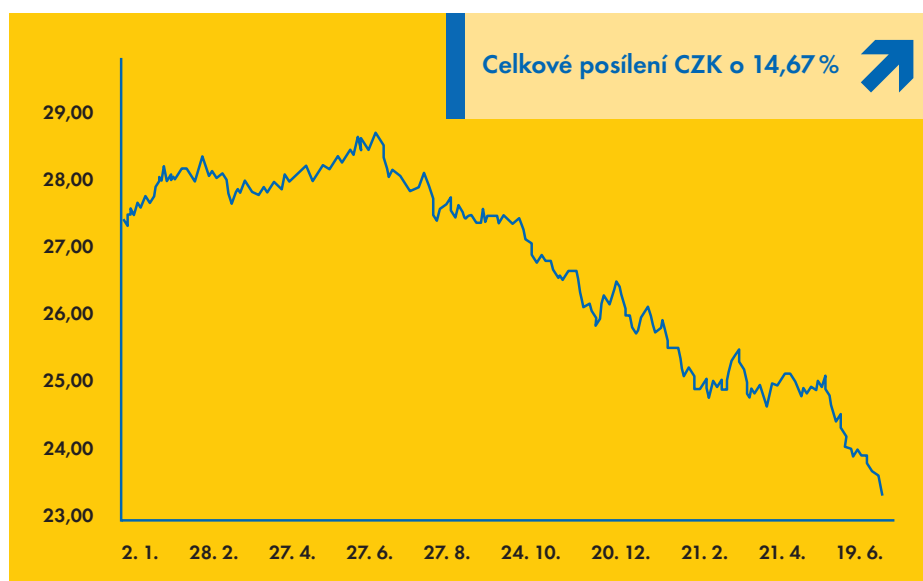
V poslední době se hodně hovoří o rychlém posilování koruny vůči euru a dopadech tohoto vývoje na český průmysl. Silná koruna významně snižuje



zisky společnostem, které prodávají svoje výrobky v eurech. Naše společnost část produkce také realizuje v eurech. Tomuto pro nás nepříznivému vývoji kurzu se bráníme zejména tak, že nakupujeme co největší objem vstupů do výroby v eurech. Proto zatím nedochází vlivem posilování koruny k významným ztrátám.

■ DUŠAN HRABAL

Vývoj kurzu CZK/EUR od 2. 1. 2007 do 9. 7. 2008



Dynamika teleskopických krytů

SPRÁVNÁ KONSTRUKCE A KVALITA PROVEDENÍ TELESKOPU ZÁSADNĚM ZPŮSOBEM OVLIVŇUJE PŘESNOST OBRÁBĚCÍCH STROJŮ, A TO ZEJMÉNA DYNAMIKOU A PASIVNÍMI ODPORY.

Pohony stroje jsou vyladěny na určité zatížení tak, aby se, laicky řečeno, daly uřídit a stroj najížděl do správných poloh. Většina strojů je sice dimenzována tak, že teleskop ani „neucítí“ a je schopna ho v případě jakéhokoli odporu rozmáčknout na placku. Nicméně v praxi jsme se setkali s případy, kdy velký pasivní odpor krytu (drhnutí) způsobil při nedostatečně dimenzovaném pohonu chybu polohování, a to i při relativně malých rychlostech stroje.

Dynamické vlastnosti teleskopického krytu ovlivňují pasivní odpory mezi jednotlivými

vými segmenty. Při velkých rychlostech (60 m/min) dochází k velkým rázům zejména v situaci, kdy je urychlováno několik segmentů vázaných třecími silami již zrychlenou částí teleskopu. V ideálním případě by všechny segmenty měly vykazovat stejný pasivní odpor – tím je zajištěno rovnoměrné roztahování a skládání teleskopu po jednotlivých dílech. Tyto zkušenosti jsme získali při vývoji tlumiče pro středně velké a rychlé kryty (kinetická energie segmentu cca do 30 J), u kterých nebylo možno aplikovat systém pro vázaný pohyb segmentů.

Passivní odpor je dán typem stěrače, vodicími prvky a provozními podmínkami krytu, nicméně rozhodujícím faktorem je kvalita dílenského zpracování a přesnost výroby jednotlivých segmentů. Přesnosti

a kvalitě výroby věnujeme v současné době velkou pozornost.

Rozhodli jsme se sledovat hodnoty pasivního odporu a dynamické chování našich krytů na zkušební stanici. Naši původní zkušební stanici určenou pouze pro ověření funkčnosti teleskopu jsme vybavili zařízením pro měření odporových sil při pohybu krytu a zařízením pro měření vibrací přenášených do rámu. V současné době pracujeme na softwaru, který bude naměřené hodnoty zpracovávat a ukládat pro potřeby výstupní kontroly. Měření odporu a chování různých typů krytů nám umožní lépe odhadnout, jak bude teleskop zatěžovat pohony stroje, již ve fázi návrhu. Tyto parametry budeme schopni poskytnout konstruktérům stroje.

■ JOSEF VOSOLSOBĚ

Nové technologie do výrobního procesu

V BŘEZNU LETOŠNÍHO ROKU BYLY ZPROVOZŇENY DVĚ VÝROBNÍ LINKY PRO URYCHLENÍ A ZEFEKTIVNĚNÍ VÝROBY MALÝCH KRYTŮ. OD TĚCHTO LINEK SE OČEKÁVALO ZKRÁCENÍ TERMÍNŮ, ZVÝŠENÍ POČTU VYROBENÝCH KRYTŮ, KVALITA A VČASNÁ REAKCE NA POŽADAVKY ZÁKAZNÍKŮ.

Výsledek naší práce splnil daný cíl, proto byly 11. srpna uvedeny do provozu další dvě výrobní linky pro střední kryty, jedna linka pro speciální atypické kryty a jedna linka pro velké kryty. Po úspěchu s prvním velkým nerezovým krytem vyrobeným v květnu v naší společnosti jsme získali další lukrativní zakázky velkých, nejen nere-

zových krytů, které se již budou vyrábět v nových linkách.

Kvalita vyrobených teleskopických krytů se testuje na vysoce výkonném zkušebním zařízení.

■ HELENA DOLEŽELOVÁ



Linka pro střední kryty



Linka pro speciální kryty



Linka pro velké kryty

Obchodní úsek ve shodě se zákazníky

Určitě jste stejně jako my ani Vy nepřehlédli naprosto nepředvídaný a neočekávaný vývoj na akciových a komoditních trzích v posledních měsících.

V důsledku těchto historicky největších změn došlo nejen k dramatickému navýšení ceny ropy, zvyšují se i ceny energií, a co je pro nás jako firmu nejcitlivější, v průběhu uplynulého půlroku se o 40 % navýšila i cena plechu. Navíc je tento nepříznivý trend doprovázen naprosto nečekaným a až likvidačním vývojem kurzu české koruny vůči euru. Přestože, jak sami nejlépe víte, se průběžně snažíme o co nejefektivnější výrobu a hledáme stále především naše vlastní vnitřní úsporná opatření, nejsme schopni dále projevy tohoto obecného vývoje ekonomické situace zcela absorbovat.

Doposud jsme všechny dopady těchto narůstajících negativních vlivů sanovali z vlastních rezerv a zdrojů, ale další probíhající zvyšování cen těchto vstupů a pokračující posilování české koruny nás nutí ke zvýšení cen našich výrobků.

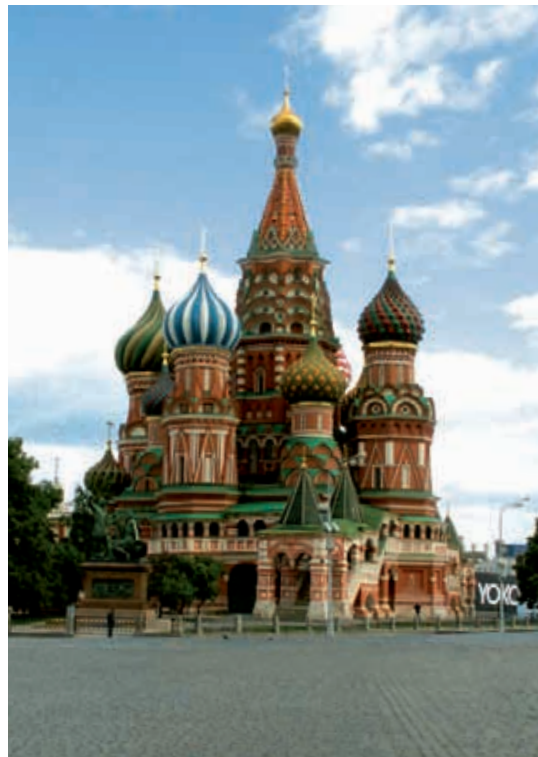
Jsme si vědomi toho, že se jedná o nepopulární, nicméně, jak chápou i naši zákazníci, v naší situaci nutný krok.

Většina jednání o těchto cenových změnách již proběhla a vzhledem k tomu, že v minulých letech byly ceny našich výrobků a zboží takřka neměnné, můžeme konstatovat, že jsme s našimi zákazníky dosáhli shody. Naším prioritním zájmem je řešit se zákazníky vzniklou situaci tak, abychom nepoškodili naše dlouhodobé obchodní vztahy a abychom případné negativní důsledky zapříčiněné touto situací byli schopni společně s odběratelem minimalizovat.

Upevňujeme pozici v ruských mluvících zemích

V týdnu 26.–31. května 2008 jsme se zúčastnili strojírenského veletrhu META-LOOBRABOTKA v Moskvě. Naše účast to byla již v pořadí pátá. Tento veletrh se řadí k nejdůležitějším akcím strojírenského průmyslu v regionu bývalého Sovětského svazu.

Náš stánek přilákal mnoho ruských, ukrajinských i běloruských návštěvníků, mezi nimiž bylo mnoho těch, kteří nás už dobře znají z let minulých, ale stejně tak i plno nových zájemců o naše produkty. Drtivá většina tradičních zákazníků opakovaně konstatovala spokojenost



Moskva – Chrám Vasila Blaženého

s kvalitou a technickým provedením námi dodávaných teleskopických krytů, stěračů a nosičů energií. Dále zákazníci (staří i noví) velmi vysoce oceňovali reálné zkrácení dodacích termínů na 8–10 týdnů, což je výrazně kratší dodací termín, než dnes může nabídnout konkurence.

V průběhu veletrhu jsme podepsali smlouvu o obchodním zastupování s firmou APEK-S. V Rusku tak již máme dvě prodejní organizace – společnost ISO TBS, která nás prezentuje v oblasti Sankt Peterburku (severozápadní region), a firmu APEK-S, která má nově na starosti zbylou evropskou část Ruské federace.

Věříme, že získání spousty nových kontaktů přispěje k dalším zakázkám na velmi perspektivním ruském trhu, jakož i ke zvýšení vývozu výrobků naší společnosti.

■ JIŘÍ NEVEČEŘAL

◀ Moskva – stánek HESTEGO



Logistika – důležitá podpora výroby (1. část)

SLOVNÍ PŮVOD LOGISTIKY MŮŽEME ODVOZOVAT OD ŘECKÉHO LOGISTIKON, COŽ ZNAČÍ DŮMYSL NEBO ROZUM. LZE JEJ ODVODIT I OD LOGOS – MYŠLENKA, POJEM, PRAVIDLO, SMYSL. A JAK JIŽ TO NA SVĚTĚ BÝVÁ, BYLA LOGISTIKA PRVOTNĚ POUŽITA K VOJENSKÝM ÚČELŮM. ZMÍNKA O PROKAZATELNÉM POUŽITÍ SE DATUJE DO NAPOLEONSKÝCH VÁLK.

Logistika je poměrně „mladý“ pojem, který se prosadil již také jako vědní disciplína. Počátky moderní logistiky lze datovat do padesátých let minulého století, kdy vysoká koncentrace výrobních kapacit předstihla možnosti dosavadních metod distribuce hotových výrobků, kterým do té doby nebyla věnována systematická pozornost.

Pojďme si v dnešním vydání říci, co to vlastně logistika je. Existuje samozřejmě mnoho výkladů a definic.

Např. obsírné: „Organizace, plánování, řízení a výkon toků zboží vývojem a nákupem počínaje, výrobou a distribucí podle objednávek finálního zákazníka konče tak, aby byly splněny všechny požadavky trhu při minimálních nákladech a minimálních kapitálových výdajích.“

Případně „ekonomické“: „Nástroj pro dosažení vysoké efektivity zásobovacích řetězců a ekonomický růst celé společnosti.“



Nebo „jednoduché“: dodat správný materiál/produkt v optimálním množství na správné místo, samozřejmě ve správný čas a zejména za správnou cenu.

Původně byl pojem logistika často vnímán jen jako cizí slovo pro dopravu. Jak ale naznačují všechny definice, nejde jen o dopravu z místa na místo, ale také o čas a jeho správnou volbu a v neposlední řadě o vynaložené náklady.

V současné době situace na trhu nutí výrobce ke změně filozofie prodeje. Výrobci musí postupně přecházet od výroby omezeného sortimentu výrobků ve velkém množství k trhu zákazníka. Tzn. výrobu širokého sortimentu s drobnými obměnami a případně rychlými inovacemi.

Při silném tlaku na snižování nákladů hrají rozhodující roli nároky na produktivitu práce a již mnohokrát zmiňovanou logistiku. Ta se prolíná celým „životem“ výrobku a stále více nabývá na významu.

Do moderní logistiky zahrnujeme vzájemnou provázanost více firemních odvětví. Patří sem zejména plánování výrobních zakázek, nákup a skladování materiálu či zboží, zajištění technologického toku výroby a v neposlední řadě správná a včasná expedice konečného výrobku k zákazníkovi. V moderní logistice se uplatňují nástroje jako kapacitní plánování, řízení a obrátka zásob, konsignační sklady či skladování Kan-Ban, dodávky „Just-In-Time“ apod.

HESTEGO jako moderní společnost tyto trendy sleduje a zmíněné metody již postupně zavádí, případně plánuje jejich zavedení. A právě jak jsme s inovacemi v této oblasti daleko, si povíme v následujících číslech našeho časopisu.

V příštím čísle: Logistika – ovlivňuje nás všechny

■ ROBERT NOVOTNÝ

Etický kodex

JE SEZNAM ZÁKLADNÍCH PRAVIDEL, KTERÁ KDYŽ BUDEME VŠICHNI DODRŽOVAT, BUDE SE NÁM VŠEM LÉPE DAŘIT. DOBRÉ PŘEŽITÍ TÝMU ZÁVISÍ OD DOBRÉHO PŘÍSPĚVKU KAŽDÉHO ČLENA. I TY PŘÍSPÍVÁŠ SVÝM POSTOJEM A SVOU PRODUKČÍ K TOMU, ŽE ŽIJEME.

Naše týmová práce je základem úspěchu u zákazníka

Vztahy k zákazníkovi

- Nás a naše rodiny živí zákazník
- Zákazník je pro nás na prvním místě, usilují o naplnění jeho očekávání; při všech jednáních uplatňují korektnost, zdvořilost a vstřícnost
- Co slíbím, to dodržím
- Nepřijímám dary, služby a jiná zvýhodnění, které by ovlivnily moje rozhodování

Hlavní zásady

- Produkce je to jediné, co nás všechny živí
- Pracuji tak, jako bych pracoval pro sebe, zákazník to ocení
- Žiji jen tehdy, když žije tým, podporuji tým, tým podpoří mne
- Pracuji ve shodě se zákony, předpisy a vnitřními normami firmy
- Zákazníky a dodavatele jsme si navzájem, svěřeně činnosti plním včas a předávám hotové na 100 %
- Respektuji své spolupracovníky
- Podporuji otevřenou komunikaci
- Chráním majetek firmy a zajišťuji jeho účelné používání
- Činnosti, které poškozují firmu, poškozují všechny, toho jsem si vědom
- Nepřipouštím chování odporující pravidlům etického chování a udržuji jasné pracovní vztahy
- Neuvádím vědomě v omyl ani veřejnost, ani spolupracovníky
- Budu v tom, co dělám, skutečným odborníkem, lidé si mě budou vážit

Konkurence

- Konkurenční výhodou je stále kvalitnější výkon, svědomitost a odpovědnější přístup

Životní prostředí

- Dodržuji pravidla bezpečnosti práce a ochrany zdraví při práci a ochrany životního prostředí
- Při práci mám na paměti ochranu přírody

Kvalitní je výrobek tehdy, když se vracejí zákazníci, ne výrobky

Naše společnost věnuje zabezpečování kvality velkou pozornost z několika důvodů:

- zlepšování konkurenceschopnosti,
- posilování důvěry mezi naší firmou a zákazníkem,
- zvyšování image firmy,
- zlepšování výkonnosti procesů.

Kvalita našich dodávek je pro nás prvořadá

V případě výskytu neshody u zákazníka řešíme neshodu operativně vysláním servisního technika, pokud je možná okamžitá oprava na místě. Když to nejde na místě, stahujeme výrobek do firmy a přednostně zasíláme zákazníkovi náhradu, resp. opravený výrobek. Sledujeme a analyzujeme každou externí a interní neshodu, stanovujeme účinná opatření k nápravě.

Pro proces neustálého zlepšování kvality využíváme efektivní a účinné nástroje:


- Paretův diagram,
 - vývojové diagramy,
 - Ishikawův diagram příčin a následku,
 - FMEA,
 - 8D reporty,
 - vizuální management,
- s cílem rostoucího uspokojování zákazníků.

Pravidelně je hodnocena kvalita, množství a včasnost našich dodávek. Jako příklad spokojenosti za měsíc červen 2008 mohu uvést hodnocení našeho strategického zákazníka Siemens Mohelnice: „U dodávek 175 činila v měsíci 06/2008 vaše spolehlivost dodávek, dodržování požadovaných termínů a schopnost dodávat 100 %.“

■ MARTA VEREŠOVÁ

Certifikáty kvality pro HESTEGO

Naše společnost získala certifikáty kvality dle normy ISO 9001 a ISO 14001 a byla nám předána známka TÜV Rheinland Group s jedinečným identifikačním číslem – klíč pro naše klienty na celém světě sloužící k snazšímu vyhledání



Siemens Nizkonapěťová spínací technika s.r.o.

Siemens NST s.r.o., Nadrazní 25, 789 85 Mohelnice, Czech Republic

<p>Vážená paní Ing. Marta Verešová Manažer kvality HESTEGO s.r.o. Na Nouzce 7 682 01 Vyškov</p>	<p>Jméno odesílatele: Elmar Reuter Oddělení: 1 IA CD NST DM Závod: Mohelnice Telefon: (00420) 583-842 700 Fax: (00420) 583-842 777 E-mail: Elmar_Reuter@siemens.com Internet: www.siemens.cz/snst</p> <p>Váš dopis ze dne: Naše značka: Datum: 30. 7. 2008</p>
---	---

Vážené dámy a pánové,

zasíláme Vám vyhodnocení kvality Vašich dodávek za období 04/08 – 06/08 formou ukazatele kvality (QKZ).

Podle našeho hesla:

„Kdo se přestane zlepšovat, přestane být dobrý“

Vás prosíme, mít neustále na paměti, že spokojenost zákazníka závisí na kvalitě dodaného materiálu. Proto je nutné neustále spolupracovat na dodržování a rozvíjení cílů „nulové – tolerance chyb“.

V případě dotazů jsme Vám kdykoliv k dispozici.

FY 2007/2008 – III. Quartal
Dodávek celkem: 483
Ukazatel kvality (QKZb): 99,07

Vaše hodnocení je: „**A**“ dodavatel.

Velice nás těší Váš znamenitý výkon a doufáme ve stejně dobrou kvalitu i nadále.

S pozdravem
Siemens NST s.r.o.

Elmar Reuter

QKZb: Ukazatel kvality
A - Dodavatel 98 - 100
B - Dodavatel 95 - 98
C - Dodavatel < 95

QKZb=(dodávky bez vad*100+reklamované použité dodávky*50+vrácené dodávky*1)/dodávky celkem*100

Siemens Nizkonapěťová spínací technika s.r.o.
 Plant Mohelnice
 Nadrazní 25
 Mohelnice 789 85
 Tel. +420 583 842 755 Fax +420 583 842 777

Hodnocení našeho zákazníka – Siemens Mohelnice



informací o naší společnosti, certifikátech a produktech (v online databázi referencí TÜV Rheinland Group).

■ MARTA VEREŠOVÁ

Svižnou jízdou na hrad Helfštýn

VE FIRMĚ HESTEGO VYŠKOV JE NĚKOLIK ZAMĚSTNANCŮ, KTEŘÍ JEZDÍ PRAVIDELNĚ NA KOLE. JEDEN Z NICH, PETR PRÁŠIL, Z DÍLNY TELESKOPICKÝCH KRYTŮ, SE ROZHODL USPOŘÁDAT 29. ČERVNA 2008 CYKLISTICKÝ VÝLET NA HRAD HELFŠTÝN PRO TYTO ZAMĚSTNANCE FIRMY.

Na výlet se nakonec přihlásilo pouze 5 cyklistů. Kromě organizátora akce a mě to byl technolog Zdeněk Walter, konstruktér Tomáš Chvátíl a kamarád Zdeňka Waltera Marian, který ale v naší firmě nepracuje.

V den výletu panovalo nádherné počasí. Z Vyškova jsem vyjel v 9 h a po 20 minutách jízdy jsem se potkal na smluveném místě v Ivanovicích na Hané s Petrem, Zdeňkem a Marianem. Společně jsme pak vyrazili směrem na Kojetín, kde jsme měli na nádraží sraz s Tomášem, který přijel vlakem z Brna.

Všech pět nás pak vyrazilo směrem na Přerov. Tento úsek jsme jeli každý svým tempem, ale byli jsme domluveni, že se setkáme na začátku Přerova a společně pak projedeme městem. Po projetí Přerova jsme již pokračovali na samotný Helfštýn s tím, že jsme si zvolili profilem trochu náročnější trasu. Výhodou této

trasy bylo to, že jsme nemuseli absolvovat prudké stoupání na Helfštýn, protože trasa, kterou jsme si vybrali, ústila téměř na hradě.

Po přijetí na hrad jsme se nejdříve občerstvili v bufetu pod hradem. Pak jsme se přemístili na samotný hrad, kde jsme se naobědvali, prohlédli si areál hradu a udělali pár fotek.

Pak jsme se vydali na zpáteční cestu. V Přerově jsme se rozloučili s Tomášem, který zbytek cesty do Brna absolvoval vlakem. Je nutno však podotknout, že on musel ještě na kole absolvovat v Brně trasu z nádraží do Bystrce (kterou v obráceném směru absolvoval již ráno).

Po vyjetí z Přerova nasadil nejlepší cyklista z nás Zdeněk „pekelné tempo“ (jeli jsme skoro pořád 30 km/h), kterému jsme se my ostatní dokázali v závěsu za ním přizpůsobit, a tak cesta rychle ubíhala. V Ivanovicích na Hané jsme se rozloučili a do Vyškova jsem již pokračoval sám. Po příjezdu domů jsem měl na tachometru najeto 140 km a byl jsem příjemně unaven.

Výlet se velmi zdařil. Nejenom že jsme si výletem zlepšili fyzickou kondici,



Hrad Helfštýn

ale hlavně jsme se s kolegy poznali i jinak než po pracovní stránce. Což si myslím, že je velmi důležité. Tento typ výletu můžu doporučit všem a nemusí to být zrovna výlet 140 km dlouhý, ale může být i kratší, podle fyzické kondice výletníků.

■ KONSTRUKTÉR PAVEL FRÝDEK



Před nádražím v Přerově: zleva Petr Prášil, Marián Staroň, Pavel Frýdek, Tomáš Chvátíl a Zdeněk Walter



Příjemné občerstvení pod Helfštýnem

Cíle a hodnoty společnosti HESTEGO

Základní účel společnosti HESTEGO

Podporujeme trvalý růst a úspěch našich zákazníků a přispíváme k maximálnímu uspokojení potřeb jejich koncových odběratelů na nejnáročnějších trzích. Děláme to promyšleným návrhům, pečlivým vyrobáním a včasným dodáním výrobků z plechu v přesně požadovaném čase a kvalitě. Usilujeme o to být poctivým partnerem našim zákazníkům, dodavatelům i svým spolupracovníkům.

V čem chceme být lepším partnerem pro naše zákazníky a zaměstnance:

1. Čestným přístupem k zákazníkům. Dodržíme, co slíbíme. Pomůžeme dle svých sil partnerovi v nouzi.
2. Čestným přístupem k zaměstnancům. Vážíme si poctivé práce každého spolupracovníka. Budeme usilovat o maximálně spravedlivé odměňování, příjemné pracovní prostředí. Chceme, aby naši zaměstnanci odborně i osobnostně rostli a žili spokojenější život.
3. Kvalitním a efektivním přístupem ke konstrukčním a technologickým řešením a výrobě si chceme získat další zákazníky, dosáhnout na další trhy, a tím zvýšit stabilitu společnosti.

Cíle v jednotlivých oblastech

OBCHOD: Zajistit průměrný roční růst tržeb alespoň 15 %.

VÝROBA: Dosáhnout produktivity práce převyšující naši konkurenci (evropskou).

KVALITA: Snížit o polovinu náklady na zmetkovitost ve srovnání s rokem 2007.

PLÁNOVÁNÍ: Stanovit denní úkol dílny kooperační výroby (lasery, ohýbání, svařování, broušení...) a denní úkol pracovních týmů na dílně TSA, každý pracovník musí znát svůj denní úkol a vědět, jak bude odměněn, plánování po operacích.

LOGISTIKA: Snížit náklady na nákup a logistiku materiálu a služeb na úroveň nižší, než je obvyklé v oboru (u našich hlavních konkurentů).

PERSONALISTIKA: Mít dobře vybrané, zaškolené a efektivní spolupracovníky na postech v celé firmě. Úroveň fluktuace pod celorepublikovým průměrem.

FINANCE: Ve vyhodnoceních přiřazovat náklady co nejpřesněji podle míst jejich vzniku, a tím získat přesnější nástroje pro řízení společnosti (zavedení metody ABC).

KONSTRUKCE A VÝVOJ: Najít taková konstrukční řešení a technologické postupy, kterými předčíme naši konkurenci (technickou úroveň, efektivitou výroby).

INFORMAČNÍ SYSTÉM: Zajistit takové nástroje, které nám pomohou zpřehlednit (vizualizovat) a zefektivnit vnitropodnikové procesy.

Všechny tyto cíle rozpracujeme do konkrétních programů, abychom dokázali „svou cestu“ lépe plánovat a řídit. Ovšem je nezbytné si stále uvědomovat, že veškeré naše plánování nebude úspěšné, pokud nenaplníme základní smysl naší existence – poctivou službu zákazníkům.

■ MIROSLAV OSTRÝ



Firma HESTEGO s.r.o. pravidelně pořádá pro své zaměstnance neformální setkání spojená se sportovními aktivitami a bohatým občerstvením. Tato fotografie zachycuje naše zaměstnance na akci, která se konala 25. 7. 2008. Je patrné, že účast byla hojná, jídlo chutné a nálada vynikající.

Životní jubileum a pracovní výročí

V srpnu 2008 oslavil své životní jubileum náš zaměstnanec pan **Zdeněk Zachoval**. Přejeme mu do dalších let hodně zdraví, štěstí, osobních úspěchů a pracovního elánu.

Při příležitosti pracovního výročí 5 let u firmy HESTEGO s.r.o. blahopřejeme našim zaměstnancům panu **Martinu Louckému**, **Jaromíru Gottvaldovi** a **Martinu Hanouskovi**. Děkujeme za Vaši pracovní věrnost a přínos firmě.

Dne 9. srpna 2008 zemřel ve věku 56 let náš dlouholetý pracovník pan **Jaroslav Štěbl**.