

HESTEGO VINY

září 2009 **3**

Naše firma je úspěšná s úspěšnými lidmi

Zpravodaj pro zaměstnance společnosti HESTEGO

Úvodník

Vážený spolupracovníci,
před necelým měsícem jsem požádal naše obchodníky o přípravu podkladů k prezentaci pro jednání se zahraničním zákazníkem. Součástí připravených podkladů byly i fotografie našich výrobků. Teprve jejich procházením jsem si uvědomil, že ještě před rokem jsme většinu z nich nevyráběli. Následně jsem si promítl, co všechno se odehrálo za poslední rok:

Výroba našeho největšího zákazníka se doslova propadla asi na 20% produkce a od října nám přestal zadávat zakázky. Mnoho dalších našich odběratelů snížilo od začátku letošního roku dramaticky své výroby a tedy i objednávky u nás. Propad objednávek se zdál být zdrcující.

Úsilím obchodníků se podařilo najít nové zákazníky, u některých „starých“ partnerů se nám podařilo rozšířit škálu nabízených výrobků, jinde se zvýšil podíl námi dodávaných dílů díky poskytnutí konkurenčních výhod.

Jenže najít nové zákazníky je věc jedna, dodávat jim včas kvalitní nové výrobky věc druhá.

Začátkem roku jsme postupně posílili konstrukci o 4 nové „borce“ plus 3 externí studenty a všichni si společně vyhrnuli rukávy a pustili se do „kreslení“. Výsledkem jsou skříně chladičů generátorů, kompletní kapotáže obráběcích strojů, komponenty kapotáží pro několik odběratelů, trezory, peněžoměnky, kabinety automatů, nové rozvaděčové skříně, informační kiosky.

Po zkonstruování nových výrobků nastalo období přípravy výroby, prototypy, vzorky, ověřovací série, zřízení pracoviště montáží, zahájení regulérní výroby.

Výrazně se snížila sériovost výrobků, zvýšila se pracnost, rozmanitost. Museli jsme se naučit svařovat silné plechy, nerezové materiály, zpracovávat pozinkové, hliníkové, měděné výrobky.

Od Vás všech to vyžadovalo enormní nasazení. Mnoho z Vás odpracovalo desítky, stovky hodin navíc bez nároku na odměnu. Někteří přišli pracovat zdarma ve své dovolené. V očích mnoha z Vás jsem viděl obrovskou únavu a přitom Vám říkal, že je potřeba vydržet. Že holt letos musíme „více točit kolečkama za menší odměnu“. A Vy jste to udělali a děláte.

To, že se nám podařilo udržet pětidenní pracovní týden, to, že už nabíráme nové pracovníky, to, že do konce roku se nám zvyšuje množství práce, to, že můžeme uvažovat o nových projektech, to všechno je Vaše zásluha. Tedy těch z Vás, kteří jste udělali víc, než se od Vás čekalo nebo víc než jste museli. Obdivuji Vás a je mi ctí s Vámi pracovat.

Ovšem ještě nejsme na „druhém břehu“, ještě musíme dost zabrat, abychom tam doplavali.

Je nezbytné, aby se přidali a zabrali i ti, kteří se zatím jen vezou. A co považují v současné době za klíčové na cestě k úspěchu, je naše komunikace navzájem. Komunikace, v níž respektujeme svého partnera, komunikace, při níž se snažíme navzájem si pomoci. Nemá mezi námi místo ten, kdo nedokáže klidně a jasně říct, co je třeba. Špatně vedená komunikace výrazně demotivuje chuť pracovat i chuť něčeho dosáhnout, něco zlepšit. Vede to k pocitu: „Proč bych se měl o něco snažit, když je všechno špatné? Ať udělám cokoli, vždy se najde něco, co je špatné“. V práci žijeme podstatnou část našich životů a není možné si radost ze života a práce takto kazit. Buďme si navzájem sebevědomými partnery, kteří mají k sobě navzájem úctu. Vznikne tak obrovská energie, která nás dovede k mnoha společným i osobním úspěchům. Věřím, že tak skvělému týmu se to musí podařit.

Těším se na další spolupráci s Vámi.

Děkuji Miroslav Ostrý

UVNITŘ ČTĚTE

*Čeho jsme dosáhli
v kvalitě od počátku roku*

*Co jsou základní
kamery firmy*

O lidské síle a vůli



Konsignační sklad pro společnost Siemens

Společnost Siemens je stabilním zákazníkem společnosti HESTEGO. Během dlouhodobé spolupráce došlo k mnohým změnám a vylepšením, jak na straně společnosti Siemens, tak na straně společnosti HESTEGO. K urychlení toku dat, zrychlení dodávek výrobků a zkvalitnění služeb přistoupila společnost HESTEGO na vybudování konsignačního skladu v areálu společnosti Siemens. Konsignační sklad je dalším důležitým krokem kupředu, ale jeho tvorba i samotná realizace se dotkla mnohých oddělení.

Systémový administrátor ve spolupráci s dodavatelem softwaru Hélios vyvinul nový nástroj k napojení dat z plánovacího softwaru Jonas společnosti Siemens a jejich přenos do softwaru Helios společnosti HESTEGO. Na základě těchto dat jsou pak zadávány výrobní příkazy. V první fázi bylo do konsignace zařazeno 30 vyráběných dílců. Technologové stanovili optimální výrobní dávky a balící jednotky tak, aby počty vyhovovaly oběma stranám. Každý vyráběný dílec z konsignačního skladu musí být uložen zvlášť v přepravní bedně, ve stanoveném počtu kusů a předepsaném balení. Takto připravené přepravní bedny putují do konsignačního skladu HESTEGA umístěného ve společnosti Siemens. Cílem obou společností je zařadit postupně do konsignace až 100 vyráběných dílců.

Konsignační sklad představuje vyšší nároky na rychlost plánování, nákup materiálu, výrobu, kooperaci, třídění a balení dílců a v neposlední řadě administrativu spojenou s jeho chodem. Konsignační sklad je však také možnost, jak posunout hranice našich možností a rozšířit portfolio služeb nabízených našim zákazníkům.

Děkuji všem kolegům, kteří se podíleli na vzniku konsignačního skladu a současně všem pracovníkům, kteří zabezpečují jeho každodenní chod.

Monika Šimánková

Vzdělávání v poslední třetině roku 2009 a v roce 2010

Společnost HESTEGO je známá tím, jak velkou pozornost věnuje vzdělávání svých zaměstnanců. Všichni ještě máme v živé paměti rozsáhlý a úspěšný program *Vzdělávejte se!*, který proběhl v měsících dubnu a květnu. V první fázi hodnocení efektivitu tohoto programu vyslovila většina zapojených zaměstnanců spokojenost s náplní jednotlivých kurzů a také s kvalitou lektorů. Nejlépe hodnocený byl kurz *Měření ve strojní praxi* lektora Miroslava Havelky. Řada zúčastněných si uvědomila, že není měření jako měření a že správné měření má obrovský význam pro kvalitu výroby. Oprášili si vědomosti nabyté kdysi ve škole a dnes zasunuté někde v hloubi paměti a mnohdy také zjistili, že i v oblasti měření a měřidel jde vývoj neustále kupředu. Našli se bohužel i tací, kteří tento kurz v hospodě u piva označili za „stupidní školení šupleristů“. Ale tím vlastně jen pojmenovali sami sebe a svůj postoj k získávání nových znalostí.

V srpnu 2009 jsme obdrželi vyznamenání z Ministerstva práce a sociálních věcí o tom, že společnosti HESTEGO byla přidělena dotace v rámci programu OP LZZ na rozvoj vzdělávacího systému. Projekt, který jsme pro program OP LZZ téměř před rokem vytvořili, počítá se vzděláváním všech zaměstnanců a to zejména v oblasti počítačové gramotnosti, cizích jazyků a tzv. měkkých dovedností. Časově je rozložen do 26ti měsíců. Věříme, že zejména trénink komunikačních schopností a týmové práce pomůže každému jednotlivci posunout se v osobním rozvoji o veliký kus dopředu. Naší snahou je, aby celé HESTEGO fungovalo jako jeden správný tým, ve kterém budou vynikající mezilidské vztahy. Uvidíme, nakolik se to nám všem podaří.

V nejbližší době, v měsících říjnu a listopadu 2009, připravujeme zapojení všech zaměstnanců do zlepšovateľského hnutí. To s sebou samozřejmě přináší nutnost proškolení. Všichni by se měli naučit, jak pojmenovat nějaký problém, jak ho analyzovat, jakými cestami hledat jeho řešení, jakým způsobem předkládat tato řešení svým nadřízeným a mnoho dalších souvisejících dovedností. Naše práce není jen mechanické opakování činností, jen slepé plnění příkazů, jen nutné zlo od ranního do odpoledního „odpíchnutí“. Práce nás všech je tvůrčí činnost, musíme se jen naučit vnímat to a ovlivňovat to. Pomůže nám v tom právě tento připravený vzdělávací program s prozatímním pracovním názvem: *Rozvoj měkkých dovedností k zlepšování efektivnosti výrobních procesů*.

Jak vidíte, zaměřujeme se v naší firmě zejména na rozvíjení osobnostních kvalit každého jednotlivce. Vycházíme z přesvědčení, že ani nejexcelentnější odborník nemůže sobě, své rodině, svému zaměstnavateli, světu okolo sebe přinést nic pozitivního, nebude-li zároveň dobrým člověkem.

Eva Vavrouchová



Každoročně je pro nás mezinárodní strojírenský veletrh možností navázat nové kontakty, získat nové poptávky, ale také příležitost potkat se osobně s našimi stávajícími zákazníky a obchodními partnery. Brněnský veletrh jsme si vybrali nejen pro jeho tradici, ale především pro velkou účast ze strany cílové skupiny v našem oboru. Krize ovšem zasáhla značnou část našich zákazníků a je tedy otázkou, zda a v jakém počtu na veletrh přijdou.

Naším cílem je být blízko zákazníkům, nabízet široký rozsah produktů a služeb. Nejdůležitějším úkolem však je, najít pro každého zákazníka odpovídající řešení, které zvýší jeho produktivitu, uspoří náklady a zjednoduší montáž či přímo samotnou výrobu.

Věříme, že v současné době kvalita a efektivnost produktů, které máme v nabídce, s mimořádně příznivým poměrem cena/kvalita, doprovázené standardně vysokou úrovní služeb a technické podpory, ocení nejen nový zákazník.

Portfolio našich produktů neustále rozšiřujeme. V letošním roce jsme vyrobili první kapotáže na obráběcí stroje, v tomto oboru nadále pokračujeme a hledáme další nové projekty.

Na našem stánku návštěvníci najdou nejen průřez naší kompletní nabídkou ochranných komponent na obráběcí a tvářecí stroje, ale také vzorky zakázkové - kooperační výroby, zaměřené na zpracování plechů a výrobu dílců z různých druhů kovového materiálu. Hlavním produktem v této oblasti je výroba, oprava a předmontáž kovových dílů výdejných přístrojů a automatů. Díky špičkovým technologiím děrování, tváření, laser.řezání a vysekávání, jsme schopni plnit požadavky i těch nejnáročnějších zákazníků, mezi které se v této oblasti řadí např. SIEMENS, a další.

Jednou z naprostých novinek mezi našimi výstavními exponáty je informační kiosek „INFOKIO 09“, který jsme vyvinuli a vyrobili pro lepší komunikaci se zákazníky – a to nejen našimi. Informační kiosek je elegantní, interaktivní komunikační nástroj, vhodný pro každou výstavu, veletrh či konferenci, prezentuje produkty, služby a novinky společnosti v několika jazykových mutacích. Uplatnění najde i v průmyslovém prostředí, Turistických Informačních Centrech, stravovacích, ubytovacích zařízeních či wellnes centrech. Oblíbený je v ZOO, Dino parcích, knihovnách, školách, muzeích a na cyklostezkách.

Druhou novinkou jsou plastové nosiče kabelů, první kusy plastových energetických řetězů předvedeme právě ve dnech 14.-18. 9. 2009 na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně.

Vedle ocelových nosičů kabelů, jichž je společnost HESTEGO s.r.o. spolehlivým dodavatelem již více než 12 let, věříme, že i tyto se stanou nedílnou součástí obráběcích a jiných strojů. Předpokladem jsou úspěšné výsledky jejich testování v konkrétních výrobních podmínkách a přesvědčení zákazníků o výhodách jejich použití.

Plastové energetické řetězy se používají převážně tam, kde napájecí systém obsahuje velké množství silových, datových či řídicích kabelů nebo hadic.

Mohou být využity pro přenos energie či dat i při vysokých pojezdových rychlostech. Jejich výhodou jsou minimální zástavbové rozměry.

Zajišťují tichý chod bez vibrací.

Z důvodu praktičnosti budou tyto dodávány v podobě otevíratelných i uzavřených, včetně vertikálních přepážek. Jejich testování bude probíhat včetně uvolňovačů napětí.

Jako každý nový produkt čeká i na plastové energetické řetězy dlouhá a nelehká cesta ke svým zákazníkům, přesto věříme, že se z něj brzy stane neodmyslitelný člen produktové rodiny společnosti HESTEGO s.r.o a jeho zatím nestanovený obchodní název synonymem spolehlivých plastových nosičů energií.

Tolik tedy k naší účasti na strojíráku v Brně pro tento rok. Ve stejném duchu a se stejným elánem se pak budeme o měsíc později účastnit i mezinárodního veletrhu EMO v Miláně, kde budeme naše stálce i naše novinky prezentovat na světové úrovni, kterou tento veletrh pravidelně má.

Filip Kreif a Dagmar Hořavová



Inovace výrobního programu v HESTEGU

Slovo "inovace" v současné době zaznívá ze všech stran. Pouze inovace výrobních programů nám pomohou dosahovat dlouhodobého zisku, podnikatelského úspěchu a konkurenční výhody. Uskutečněné inovace výrobků vytvářejí nové odbytové možnosti.

Naše společnost disponuje dostatečným know-how, které může zákazníkovi nabídnout. Máme nejen výrobní, ale také technologickou základnu ke splnění nejnáročnějších požadavků, a to nejen našich současných zákazníků, ale i potenciálních nových zákazníků. Na tomto základu je založena strategie "být stále před konkurencí", lépe uspokojit požadavek zákazníka širokým sortimentem různých modifikací výrobků.

Pro zvýšení konkurenceschopnosti se inovuje náš výrobní program přibližně ze 60%. Za tímto účelem byly získány a zpracovány tři nové projekty na kapotáže obráběcích strojů.

Jeden již byl úspěšně zrealizován v podobě dvou kapotáží na obráběcí CNC stroje pro firmu Kovosvit, druhý pro firmu Walter Kuřim a třetí projekt je rozpracován a bude dokončen 30. 10. 2009 pro firmu ČKD Blansko.

Dnes, více než kdy jindy, se do popředí dostává otázka kvality. To neznamená pouze bezvadné výrobky, ale celou řadu dalších kroků. Také díky proškolení našich pracovníků v oblasti servisních činností pro stroje Trumpf, Bystronic a Safan, školení používání měřidel při měření zhotovených výrobků a čtení výkresové dokumentace, se nemusíme obávat i tak náročných projektů.

Hlavním cílem strategie rozvoje společnosti do budoucna je dále zintenzivnit efektivní využívání disponibilních zdrojů k dosažení úrovně plně prosperující firmy. V konkurenčním prostředí na trhu používá naše firma seriózní cenovou politiku a vstřícnost k požadavkům zákazníka založenou na plném garantování kvality a lhůt realizace projektů.

Helena Doleželová



Zpráva z expedice Hi-Pi 2009

„Tak a je to tady!“ To si asi řekla spousta z nás, když jsme jako Hestego Designer Adventure Team vyrazili 6. 5. 2009 na Expedici Hi-Pi 2009, jejímž cílem bylo utužení kolektivu, seznámení nových členů teamu se služebně staršími a v neposlední řadě zdolání co možná největšího počtu vrcholů Malé Fatry a Nízkých Tater. Byl upršený den, ale my věřili, že nás příroda nezradí a připraví nám nádherný víkend.

Již cesta byla tak trochu dobrodružství. Když posádka jednoho našeho nejmenovaného Fiatu zradila technika, musela vyhledat službu odborného servisu. Naštěstí závada nebyla velická a nebyť toho, že se za vozidlem táhla neestetická naftová stopa, jistě by horská úbočí hravě zvládlo i na 3 válce.

Ihned po příjezdu a ubytování v Nižné Revúci v naší horské chatě, nacházející se proklatě hluboko v údolí, jsme se vrhli do plánování tras na další dny. Plány byly smělé, odvážné a někdy až sebevražedné. Rozdělili jsme se na tři skupinky. Na slabší jedince, kteří nevydrželi pohled na mapu, po které se míhaly prsty od jednoho okraje k druhému, a šli utopit zoufalství v alkoholu. Dále na silnější, kteří měli trošku obavy o délce trasy a svých schopnostech, a proto se šli na zítřek posilnit alkoholem. No a třetí skupinu tvořili ti, co zůstali optimisty protože nerozumí mapám, ale jsou naštěstí tak uvědomělí, že nekazí partu a prolévají hrdlo alkoholem již jen proto, že tak činí všichni kolem. Nakonec jsme ale naplánovali čtyři pěkné výšlapy, které slibovaly za rozumného počasí nádherné výhledy.

Ráno prvního dne nám připravilo překvapení v podobě nebe bez obláček. Po budičku radostnou budovatelskou písní jsme vyrazili Teplou Dolinou zpočátku mírně vzhůru na Rakytovské sedlo. Nálada byla výborná. Jeden z nových členů teamu se snažil přispět ke všeobecnému veselí a pobavil skupinu tím, že „schválně“ spadl při brodění do potoka. Po cestě jsme obdivovali (a někteří i ochutnávali) nádhernou jarní krajinu tak intenzivně, že se nám povedlo asi po hodině a půl chůze zabloudit. Naštěstí jsme díky teamové spolupráci našli správnou cestu a po jedné sněhové bitvě, která neměla vítěze (protože nikdo nevěděl, ke které straně patří) jsme konečně stanuli na nejvyšším bodě toho dne - Rakytovu (1567 m.n.m.). Zde docela foukalo, a přestože byl z vrcholku nádherný výhled, byli jsme rádi, že jsme slezli na níže položený hřeben. V dobré náladě jsme přišli až ke skalisku Čierny Kameň, kde se skupinka rozdělila na 2 části. Jedna sešla do údolí a na chatu a druhá pokračovala dál kolem Čierneho Kameňa do sedla Ploskej. Ze sedla jsme zvolili průkopnickou neprobádanou trasu po zvířecích stezkách dolů po úbočí hory směrem k domovu. Po prvním dni bylo vidět, že se stádo konstruktérů na druhý den pravděpodobně rozdělí na silnější a slabší kusy. Příroda je prostě neúprosná.

Druhý den jsme vyrazili vozidly do Blatnice. Z prvního dne jsme byli všichni lehce do růžova od sluníčka a i tento den vypadal, co se počasí týkalo, perfektně. Túra začala nenápadně, lehkým stoupáním kolem potoka, které ale vzápětí vystřídal krpál (to nejde jinak nazvat), ve kterém by se zadýchal snad i Chuck Norris. Na necelých 2 km těžkého trénu jsme překonali 700 výškových metrů, které nás dělily od vrcholu Ostré (1247 m n. m.). Pro mnohé z nás to bylo podstatně těžší, než udělat správně rozvin. Výstup stál ale za to. Jakmile se nám otevřel výhled



Zpráva z expedice Hi-Pi 2009

do krajiny lemovaný skalami a podbarvený koberci modrých hořců, únava z nás spadla stejně lehce jako batohy se svačinami. Výhled pro bohy. Zde jsme si udělali přestávku, kterou jsme využili na posílení organismu jak fyzické (vydatnou svačinkou), tak duševní (lezením na samotný vrchol Ostré a pozorováním pěkných slovenských soulezníc). Po občerstvení jsme pokračovali po hřebeni směrem k dalšímu stoupání na vrchol Tlstej (1373 m n. m.). Po cestě nás provázela síla a cinkot našeho šamana, který vyrobil z plechovky od energetického nápoje silný talisman. Na vrcholu Tlstej jsme se dozvěděli od jednoho slovenského turisty, že nedaleko od místa naší včerejší výpravy je údolí plné útočících medvědů. Už ani nevím, v čí hlavě se zrodila myšlenka, že nám byla Malá Fatra možná povolena proto, aby byl násilně snížen počet konstruktérů. Okamžitě jsme ji ale zavrhlí jako nesmyslnou. Pocítili jsme nedostatek vody a byli jsme nuceni nabrat do lahví sněh a vlastním tělesným teplem ho převádět do kapalného stavu. Při sestupu do údolí jsme objevili obrovskou jeskyni a v ní roztomilého netopýra a jednu další věc, o které nemám odvahu zde psát. Druhý den jsme zakončili půllitrem orosené kofoly a cestou na chatu. Toho večera vypukly na chatě občanské nepokoje, když jedna skupina odmítla vyrazit druhý den na výšlap do Nízkých Tater a rozhodla se raději zdolat nějaké město s historickým jádrem a moderním hypermarketem.

Ráno dalšího dne k nám počasí nebylo přívětivé. Bylo zataženo a poprchávalo. Nedali jsme se ale odradit a společně vyrazili do nedaleké Magurky – startu našeho putování. Zde jedna polovina vyplnila svou včerejší hrozbu a vzepřela se kopcům tím, že nasedla do aut a ujela před nimi do civilizace za kulturou a na lov masa na večerní grilování. Turistická družina se vydala po stezičce, vlnící se po úbočí, na první dnešní vrchol Mostskej Hory (1529 m n. m.). A tady jsme opět narazili na sněh, ovšem v podstatně větším množství. Naštěstí ho nebylo moc přímo na stezce, ale pouze kolem, kde ostře kontrastoval se zelenou kosodřevinou a temnými mraky na obloze. Po odpočinku na hřebeni v pohádkově měkké trávě jsme vyzvali našeho Mrakomora, aby už konečně něco udělal s tím počasím. A zde se projeví opět skryté talenty a kvality konstrukce. Po půl hodině se při výstupu na Chabenec (1955 m n. m.) mraky rozestoupily a naše těla vysušilo pichlavé horské sluníčko. Po svačince na Chabenci jsme jako poděkování horám postavili nádhernou, do detailu propracovanou Sněhurku a zvěčnili se s ní na fotografii jako sedm nádherných, do detailu vypracovaných trpaslíků. Pokračovali jsme přes vrchol Zámotskej Hol' e do sedla, odkud vedla stezka do údolí. Bohužel byla celá zapadaná sněhem, takže jsme si zahráli na sněžné klokany a přískoky se hrnuli do údolí, kde na nás čekala expediční vozidla.

Po příjezdu na chatu nás radostně vítala druhá skupina s roztopeným grilem a vonícím masem. Jak vidno, lov byl úspěšný. Večer jsme tedy zakončili naši expedici družným hovorem a hodnocením akce, které bylo 100% kladné.

Následující ráno jsme vyrazili k domovům s malou, asi 4 hodinovou, zastávkou na Červenom Kameni. Domů jsme dorazili v podvečer, v plném počtu, kolektivně utužení a natěšení na nějakou další akci, na které budeme moci opět zvolat: HesteGo Go Go!

Tomáš Habarta



Čeho jsme dosáhli v kvalitě od počátku roku

V únoru byl proveden zákaznický procesní audit zástupcem fy Siemens. Po prvé dle standardů automobilového průmyslu - VDA 6.3 s celkovým stupněm plnění 83,51% s klasifikací AB, efektivním hodnocením B.

Výsledkem auditu bylo ze 78 hodnocených auditovaných prvků zjištěno 19 neshod. Byl vypracován program zlepšení a všechna stanovená nápravná opatření byla zrealizována do 31. 7. 2009, což naši firmu posunulo o další krok vpřed.

Kvalita našich dodávek je zákaznickem Siemens pravidelně vyhodnocována formou ukazatele kvality (QKZb) dle kritérií:

A - dodavatel 98 – 100

B - dodavatel 95 – 98

C - dodavatel < 95

Za období 1–3/2009 jsme dosáhli hodnocení „A „ dodavatel s hodnotou QKZb 99,33

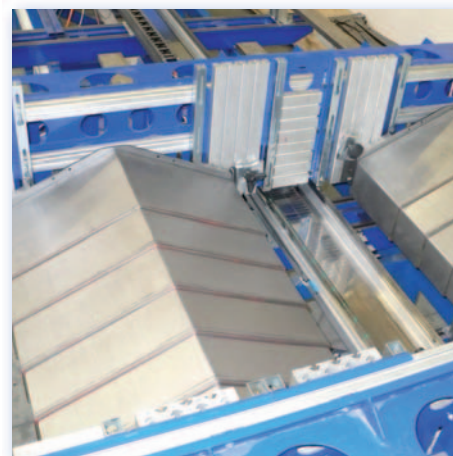
Za období 3–6/2009 jsme dosáhli hodnocení „A „ dodavatel s hodnotou QKZb 99,45

Naše firma počátkem roku zahájila přípravu na certifikační audit procesu svařování na základě kritérií a pravidel obsažených v ČSN EN ISO 3834, ve smyslu požadavků normy ČSN EN 15085-2, skupina CL1 - Svařování železničních kolejových vozidel a jejich částí. Dne 3. 8. 2009 byla certifikace úspěšně ukončena získáním certifikátu.

Byla uvolněná výroba několika nových projektů, v souvislosti s ní byl optimalizován proces schvalování výrobků (PPAP, EMPB)

Systém řízení kvality byl neustále podporován cyklickými vzdělávacími akcemi a hloubkovými interními audity

Marta Verešová



Co jsou základní kameny firmy?

Když se podíváte na firmu jako takovou a položíte si otázku: Na čem stojí každá firma? Jaká bude vaše odpověď? Stojí každá firma na lidech?

Ne, stojí na správných lidech! Na to, aby firma dobře přežívala, potřebuje schopné, produktivní lidi. Ty, kteří jsou schopni svou práci vykonávat kompetentně v dostatečné míře a kvalitě.

A všimli jste si, že někteří zaměstnanci dosahují potřebných výsledků a někteří ne? Jak je to možné – kde je ten základní rozdíl?

Jeden ze základních principů života je ochota a schopnost věci startovat, měnit a zastavovat podle vlastní potřeby a chuti. Když to tak je, potom můžeme říci, že věci máme pod kontrolou. Tak je to například i s autem. Pamatujete si, když jste poprvé sedli do auta a měli jste se rozjet? Jak vám to šlo? A nebo když jste měli poprvé zastavit před křižovatkou? Auto tehdy nebylo pod takovou kontrolou, jakou jste potřebovali, že?! Ale časem jste získali potřebnou zručnost a zkušenost a s tím i dostatečnou kontrolu nad svým vozem. Dnes je to na úplně jiné úrovni. Tohoto si můžeme všimnout také u každého zaměstnance. Představme si soustružníka. Do firmy ho přijmete za podmínek, že umí pracovat se soustruhem. To samé platí pro programátora. Musí znát programovací jazyk a programovat tak, aby proces, který je řízený daným programem/softwarem, byl přesně podle požadavků klienta. Platí to i pro sport. Nejlepší hokejisté mají puk pod větší kontrolou než jejich soupeři. I váš příjem do velké míry závisí na kontrole. Čím máte lepší kontrolu nad vaší oblastí, tím máte větší potenciál příjmu. Jestliže nástrojem soustružníka je soustruh, co je potom nástrojem vedoucího pracovníka? Co má mít pod kontrolou mistr, vedoucí nebo ředitel? Má mít pod kontrolou lidi! Člověk ale není nástroj, člověk je lidská bytost a pomáhá nám společně plnit to, o co se společně snažíme. Vedoucí pracovník potřebuje mít ve svém týmu takové lidi, kteří mají své prostředí pod kontrolou. Pro lidi, kteří přirozenou kontrolu nad svým prostředím nemají, je třeba vytvořit takový systém kontroly, který daného člověka přirozeně povede správným směrem. Proč? Protože lidem musíte dát „jen“ takový prostor, ve kterém si dokážou sami poradit, jinak je musíte řídit velmi aktivně. Úspěšné firmy mají lidi, kteří používají systém – systém kontroly a systém na zvyšování kompetence každého člena týmu.

■ Za prvé...

To, co přináší firmě životaschopnost, je produkt/výsledek. Je to něco, co je úplně dokončené, nikdo na tom nemusí už nic dalšího dodělávat. Je to něco, co má pro klienta hodnotu, za kterou je ochoten zaplatit. Když tento produkt rozdělíme do menších celků, dostaneme tzv. podprodukty. Umístěním těchto podproduktů na tabuli dostaneme první nástroj, který definuje každému člověku jeho účel v organizaci. Proč na tabuli? Protože taková tabule zveřejňuje a jasně definuje, jaká je logika těchto podproduktů v celé firmě tak, aby na konci byl skutečně dokončený, hodnotný a vyměnitelný produkt/výsledek a aby bylo jasné, čím, kde a jaký podprodukt je.

■ Za druhé...

Druhým nástrojem mistra, vedoucího nebo ředitele je popis každého postu/pozice ve firmě. Tento popis definuje člověku na daném postu, jak se k produktu dostane co nejefektivněji. Pozor na definování – toto je potřeba udělat tak, aby daný člověk měl dostatečný prostor pro tvořivost za podmínky dodržování všech standardů potřebných pro kvalitní produkt/výstup. Tento nástroj dává pracovníkovi jistotu v tom, jak má dělat svou práci. Definuje statické věci, jako je účel, místo ve struktuře, předpoklady i zodpovědnosti, dále pak dynamické věci, jako jsou směrnice, technologické postupy, komunikační linie, v neposlední řadě hlavně výsledek pro tento post/pozici, a to je jeho produkt. Popis postu, to jsou pevné body, kterých se člověk na dané pozici musí držet, aby byl úspěšný. Je to odpověď na otázku, co má dělat, aby v tom byl úspěšný. Součástí popisu je také kompletní dokumentace, která je potřebná k dosahování produktu.

■ Za třetí...

Všimli jste si, že jsou ve firmě lidé více šikovní a méně šikovní? Je to tím, že každý člověk má různou úroveň své produkce. Mělo by to být ve firmě vidět? Byly časy, kdy se šikovní museli skrývat nebo se jim někteří lidé vysmívali, ale věřím, že tato doba je už pryč. Šikovní lidé živí celou firmu, to by mělo být dost jasně vidět. Třetím nástrojem je tedy místo ve firmě, kde se prezentují výsledky produkce – tabule se statistikami, nástěnka výsledky apod. Tento nástroj pomáhá mít nejen kontrolu nad firmou a jejími výsledky, ale navíc to šikovně motivuje. Zdravá firma je o zdravých lidech, a to jak fyzicky, tak duševně. Výše uvedené tři nástroje vám v tom budou velkým pomocníkem – umožní vám zdravé fungování, neboť jakoukoliv informaci včas doručí na správné místo... Zdravá firma je seskupení lidí, kteří mají sladěné záměry, jsou koordinovaní, skvěle spolu vychází a společně vytváří hodnoty, které zákazník ocení!

Mgr. Martin Kolenička,
trenér a konzultant společnosti
Business Success, spol. s r. o.



Samanta

V minulém čísle HESTEGOVIN jsme Vás informovali o spolupráci společnosti HESTEGO s nestátní neziskovou organizací Piafa, která zajišťuje pomoc zejména zdravotně či sociálně znevýhodněným osobám při zkvalitňování jejich života a začleňování do společnosti.

V červenci 2009 věnovalo HESTEGO Piafě krásný sponzorský dárek. Sedmiletou klisnu s oficiálním jménem Vapiti (dle průkazu původu), která však slyší na jméno Samanta.

Zakoupení klisničky předcházela dlouhá a pečlivá výběr, který samozřejmě prováděli odborníci z Piafy. Koně jsou ve společnosti Piafa používáni k hipoterapii u tělesně postižených osob. A ne každý kůň je na takovou činnost vhodný. Tělesná stavba koně ovlivňuje to, které svalové partie postižené osoby jsou při hipoterapii stimulovány. Povahově musí být zvíře klidné, trpělivé a intuitivní, aby náročnou práci dobře snášelo.

Klisnička Samanta splňovala veškeré předpoklady, a tak 29. 7. 2009 přicestovala ze severní Moravy do Vyškova. Podle slov paní ředitelky Podrápské si na nový domov docela rychle zvykla.

Naši zaměstnanci měli ve středu 12. 8. 2009 možnost Samantu navštívit a přinést jí nějaké pamlsky – jablíčka a starší chleba. Samanta ještě není plně aklimatizovaná a tak se na ní ještě nemůže jezdit. Ale děti našich zaměstnanců, které toužily po jízdě na koni, nebyly zklamány. Samantu zastoupili služebně starší kolegové a tak si kluci a holky vyzkoušeli pár minut hipoterapie a jízdu lehkým krokem. Někteří se trochu báli, ale jiní se nechali slyšet, že souhlasí s tvrzením, že nejkrásnější pohled na svět je z koňského hřbetu.

Eva Vavroučová



Kapotáže prověřily naše schopnosti

Současná hospodářská situace nutí výrobní firmy maximálně zefektivňovat výrobu, snižovat náklady a zvyšovat produktivitu, aby beze ztrát překonaly tyto těžké časy. Ne vždy jsou tato opatření dostačující a proto společnosti pracují na inovačních programech.

Jedním z prvků našeho inovačního programu je rozšíření výrobního sortimentu v segmentu krytování obráběcích strojů (kapotáže). Začali jsme se na ně připravovat již v loňském roce. Oslovili jsme zákazníky s nabídkou kompletního krytování a venkovního opláštění stroje včetně finální povrchové úpravy. S nabídkou jsme uspěli a získali jsme první zakázky tohoto typu. Pro celou společnost HESTEGO to byla velká výzva k vykročení do nové oblasti.

V průběhu výroby se ukázalo, jak dobře spolu dokážou spolupracovat jednotlivá oddělení od konstrukce a technologie přes logistiku a výrobu až po výstupní kontrolu. A to i za zvýšených nároků na čas a kvalitu. Bez vzájemné komunikace, vstřícnosti a tolerance by nemohly tak rychle vzniknout tak precizní výrobky.

Zvládnutím výroby kapotáží obráběcích strojů se výrazně zvyšuje konkurenceschopnost naší firmy a je to velký příslib do budoucna z hlediska jisté a stabilní pozice na trhu.

Roman Kolaja



○ lidské síle a vůli



Nedávno jsem na stránkách internetového knihkupectví zahlédla upoutávku na knihu *Via lucis*. Kniha vypráví o hluchoslepé Američance Heleně Kellerové, která i se svým těžkým handicapem dokázala vystudovat Harvardskou univerzitu a celý svůj dospělý život pak zasvětila pomoci podobně postiženým lidem. Nevěřila jsem, že je něco takového vůbec možné. Knihu jsem si okamžitě objednala a byla jsem strašně zvědavá, jak to ta žena dokázala.

Otevřel se přede mnou příběh o obrovské odvaze, silné vůli k překonávání překážek, nezlomném optimismu a nesmírné lidské obětavosti. Helena oslepla a ohluchla ve věku jednoho roku po těžkém infekčním onemocnění. Od té doby žila v naprostém tichu a v úplné tmě. Okolo pátého roku

věku začala pociťovat velmi intenzivně potřebu dorozumívat se se svým okolím. Otázka však byla jak? Tehdy do jejího života vstoupila učitelka Anna Sullivanová. S nadlidskou trpělivostí naučila Helenu dorozumívat se vyřukáváním písmen do dlaně, poté ji naučila číst Braillovo písmo a psát latinkou pomocí speciální šablony. Ale to Heleně nestačilo. Chtěla poznávat víc a víc, rozumět světu kolem sebe, komunikovat s lidmi mluvenou řečí a ... pomáhat jim. A to všechno za pomoci své obětavé a trpělivé učitelky a díky obrovskému odhodlání dokázala.

Vy i já vidíme, slyšíme, mluvíme. Je to pro nás naprostou samozřejmostí. Máme všechny předpoklady k tomu, abychom žili a pracovali naplno. A přesto to neděláme. Často nás vyděsí zdánlivá nepřekonatelnost nějaké překážky, často jsme líní zmobilizovat všechny své síly k jejímu překonání, často myslíme jen na své vlastní pohodlí a spokojenost a svět okolo jakoby nás vůbec nezajímal. Ačkoliv nám oči dobře slouží, nevidíme chyby, kterých se při své práci dopouš-

tíme. Ačkoliv dobře slyšíme, nenasloucháme dobře míněným radám anebo názorům ostatních. Ačkoliv máme dar řeči, neumíme se vzájemně dorozumět a spolupracovat na společném díle. Často nás v každodenním životě provázejí slova: „to nepůjde, to nemůžeme zvládnout ...“ Co nepůjde, co nezvládneme? Přiznejme si, že ve srovnání s celoživotní slepotou a hluchotou jsou naše překážky a potíže malé a nepatrné. A k jejich zdoání nepotřebujeme ani desetinu síly, kterou musela vynaložit hluchoslepá Helena jen k tomu, aby se alespoň vyrovnala ostatním. A ona nás všechny překonala.

My všichni máme obrovské štěstí v tom, že nám nechybí ani jeden z pěti základních smyslů. Využívejme je naplno a hlavně ... ku prospěchu všech. A přidejme k nim vůli překonávat překážky. Helena Kellerová se v životě řídila přesvědčením, že nemáme prosit o úkoly, které jsou přiměřené našim silám, ale o sílu, která odpovídá našim úkolům.

Eva Vavrouchová



HESTEGOVINY, zpravodaj společnosti HESTEGO s. r. o.

Číslo 3/2009.

Připravuje:

Dagmar Hořavová a Eva Vavrouchová.

Své náměty a články posílejte na adresu:

hestegoviny@hestego.cz

HESTEGO s. r. o., Na Nouzce 7, 682 01 Vyškov,

tel.: 517 321 011, fax: 517 321 010,

e-mail: hestego@hestego.cz

Pro vnitřní potřebu, zdarma.

www.hestego.cz



Úspěšný lovec

Náš zaměstnanec, pan Oldřich Kupka, je dlouholetým členem rybářského svazu. O letošní dovolené se mu podařil skvělý úlovek. Na přehradě v Luhačovicích chytil kapra o délce 95 cm a váze 18,5 kg. Ryba byla po přeměření a převážení vrácena zpět do vody.