

Výzvy pro rok 2014 str. 3

Str. 3

Nová investice pro projekt ARGO-HYTOS s.r.o. ve Vrchlabí

Koncem měsíce března bylo ve společnosti INPROMA spol. s r.o. instalováno nové čtyřosé vodorovné obráběcí centrum Okuma MB-4000H, primárně určené pro projekt šesti pozic pro firmu ARGO-HYTOS s.r.o.

Str. 6

Jaká bude naše budoucnost

Projekt KVALITA

Chceme, aby se naše výrobky odlišily od ostatní konkurence, aby byly naše výrobky v pomyslném žebříčku dodavatelů na prvním místě a aby se k nám náš zákazník vracel a přinášel s sebou další objednávky.

Str. 6

Vzdělávání a rozvoj zaměstnanců

V průběhu měsíců ledna a února proběhl vzdělávací program cíleně zaměřený na mistry v naší společnosti Akademie mistrů. Program byl financován z prostředků Evropského sociálního fondu prostřednictvím Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost a státního rozpočtu ČR.

SLOVO ŘEDITELE

Vážení spolupracovníci,

jsm rád, že mohu i v letošním roce konstatovat, že předchozí rok 2013 byl pro společnost Vítkovické slévárny, spol. s r.o., rokem úspěšným. Naše společnost v loňském roce získala dlouhodobý kontrakt na dodávky odlitků pro firmu Wikov MGI a.s. Neméně významné bylo navýšení dodávek odstředivě litých válců pro společnost OAO SEVERSTAL a to o 16 % oproti roku 2012. Podstatným milníkem loňského roku byla koupě stoprocentního podílu ve společnosti INPROMA, spol. s r.o., která nám umožnila rozšířit naše výrobní portfolio o produkty z hliníku.

Strategickým záměrem pro rok 2014 je posílení obchodních aktivit na trzích v Itálii, Německu, Rusku a v Indii. Nově se budeme orientovat na budování obchodních kontaktů v Lybii, Indonésii a Taiwanu. Prosadit se na těchto náročných trzích ovšem znamená nepřetržitě zlepšování užitéch vlastností dosud používaných materiálů a vývoj nových typů, což samozřejmě znamená nutnost dalších investic do strojního zařízení. Stejně tak je nezbytné striktně dodržovat termíny dodávek a požadovanou kvalitu. Jakékoliv pochybení může mít za následek ztrátu pro společnost a to nejen finanční, ale také ztrátu pozice „spolehlivého dodavatele“. Na oblast zvyšování kvality je zaměřen strategický projekt PT 46, který byl zahájen v loňském roce a bude ukončen a implementován v průběhu letošního roku.

Největší výzvou pro rok 2014 je dosažení vyrovnaného hospodaření na DSO. Reálným předpokladem pro dosažení tohoto cíle jsou již přijatá opatření a implementace závěrů projektu PT 46, které jsou zaměřeny na oblast snižování nákladů a zlepšování technologických procesů.

Hlavní cíle pro rok 2014:

- dosažení vyrovnaného hospodaření na DSO,
- vývoj a výroba nového typu materiálu OLV pro teplé válcovací tratě,
- navýšení dodávek odlitků pro Itálii a Německo,
- dodržování termínové přesnosti dodávek,
- trvalé zvyšování kvality,
- posílení obchodní pozice v Indii a Rusku,
- orientace na energetický sektor a OFF SHORE,
- navýšení tržeb o 10 % ve společnosti INPROMA, spol. s r.o.

Pozitivně hodnotím fakt, že se společnost Vítkovické slévárny, spol. s r.o., řadí mezi TOP dodavatele u významných evropských a nadnárodních společností, mezi které patří STALPRODUKT S. A., ESW Röhrenwerke GmbH, Siemens, s.r.o., Wikov MGI a.s., ZAO "Uralskiy turbinniy zavod", OAO SEVERSTAL, Howden ČKD Compressors s.r.o. a ISD DUNAFERR DANUBE IRONWORKS. Naší ambicí je stát se významným dodavatelem také pro další společnosti jako je na příklad skupina Nouvo Pignone S.P.A., SPX Flow Technology a Ansaldo Energia S.p.A.

Vážení kolegyně a kolegové, věřím, že se nám společným úsilím podaří opět posunout dále Vítkovické slévárny, spol. s r.o., mezi významné dodavatele odlitků a válců nejen v rámci České republiky, ale také v rámci států Evropské unie, resp. do zemí na východ od našich hranic a že to bude ku prospěchu všech.

Josef Ihnát
Jednatel společnosti

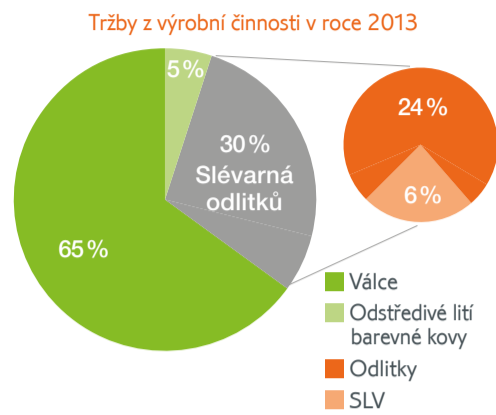
Ve většině případů musí práci za ně udělat některý z jejich spolupracovníků, zaměstnavateli rostou náklady z důvodu vyšší přesčasové práce a navíc platí zaměstnanci za fakticky neodpracovanou dobu.

Zaměstnanci se však mnohdy dožadují svých práv, aniž by znali také své povinnosti. Jednou z častých mýlek je, že zaměstnanec má v případě návštěvy lékaře vždy nárok na náhradu mzdy.

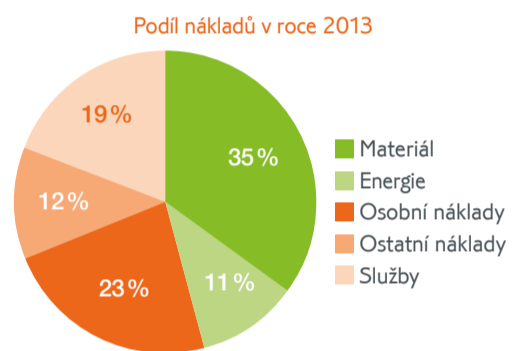
V případě, že zaměstnanec potřebuje vyšetření či ošetření u lékaře, jedná se podle § 190 zákoníku práce o důležitou osobní překážku v práci. Podle nařízení vlády č. 590/2006 Sb. mu v takovém případě náleží pracovní volno s náhradou mzdy či platu. Toto pracovní volno s náhradou mzdy se poskytuje pouze na nezbytně nutnou dobu, a to vždy při splnění několika před-

Rok 2013 z pohledu podílu tržeb a nákladů

I když rok 2013 ještě není uzavřen, můžeme se podívat na hlavní oblasti, jak se podílely na našem podnikání.



Při pohledu na graf vidíme, že naším nosným výrobním programem jsou odstředivě lité válce. Ve slévárně odlitků je pozitivní zvyšující se podíl odlitků na úkor stacionárně litých válců, což je v souladu se strategií společnosti. I když podíl barevných kovů tvoří jenom 5 % z tržeb, je jejich výroba a prodej důležitou součástí naší společnosti.

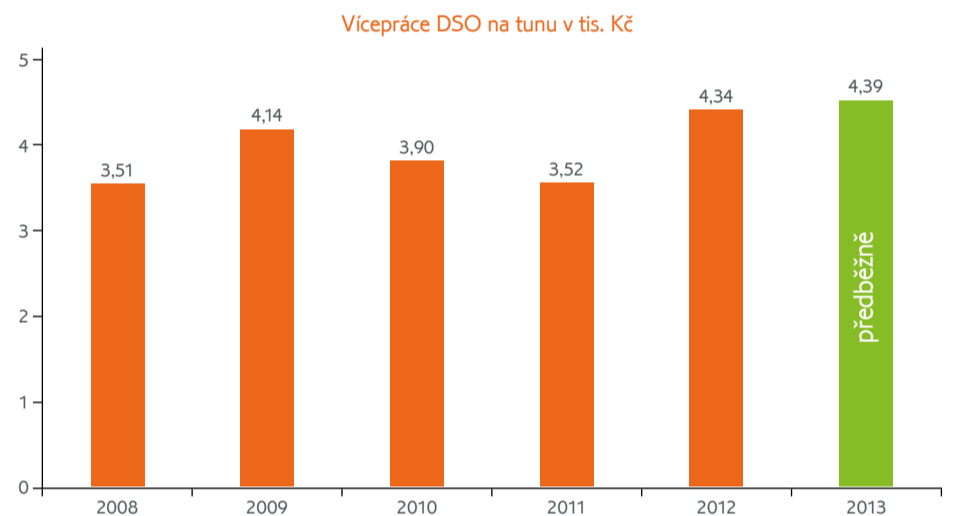
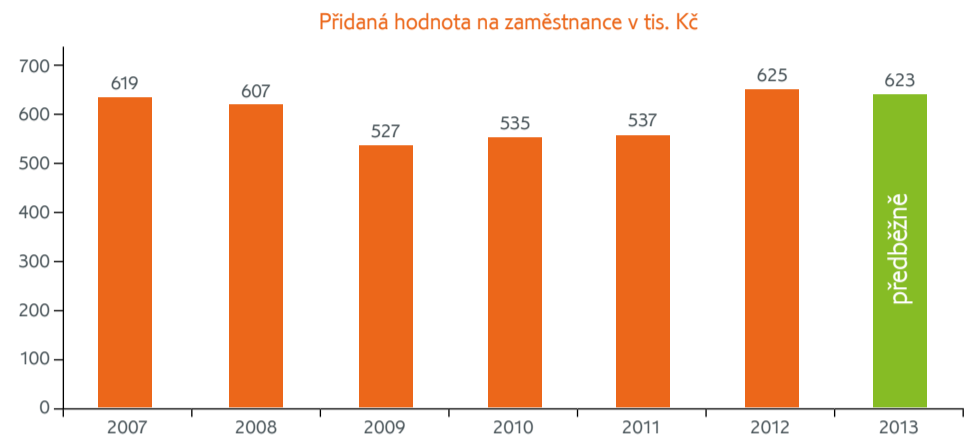


To co je v našich rukou jsou náklady. Při pohledu na graf vidíme, že největší podíl nákladů nám tvoří materiál, osobní náklady, služby a energie. Mezi hlavní položky služeb patří náklady na kooperace, dopravu zákazníkům, opravy. V položce ostatních nákladů jsou zahrnuty hlavně odpisy majetku a finanční náklady. Tak jako v roce 2013, tak i v následujícím roce budeme pokračovat v hledání úspor v oblasti nákupu, ale také ve zvyšování produktivity práce, zlepšení vnitřních procesů, tak abychom dosáhli plánovaného zisku.

Z pohledu produktivity práce je pro nás důležité dosažení rostoucího trendu přidané hodnoty na zaměstnance. I když se nám podle předběžných výsledků nepodařilo dosáhnout vyšší přidané hodnoty v porovnání s rokem 2012, je pozitivní, že se nám podařilo v posledních dvou letech dosáhnout úrovně let 2007 a 2008. Pro rok 2014 máme v plánu zvýšení přidané hodnoty za zaměstnance oproti roku 2013.

Jedním z problémů, které v rámci společnosti řešíme, je podíl víceprací. I když jsme v roce 2013 přijali opatření v procesu výroby, nedaří se nám zatím uvedený parametr snižovat. Předpokládáme, že uvedená opatření by se měla projevit v roce 2014.

Miroslav Herda
Ředitel Útvaru Finance



LIDSKÉ ZDROJE

Návštěvy lékařů v pracovní době

V poslední době se stává skutečností, že roste počet hodin strávených našimi zaměstnanci nejrůznějšími ošetřeními a vyšetřeními u lékaře. Je rovněž běžné, že zaměstnanci tyto hodiny nárokuje k proplacení a mnohdy argumentují, že to vyplývá ze zákoníku práce a dalších právních předpisů.

pokladů. Vyšetření či ošetření musí být provedeno ve zdravotnickém zařízení, které je ve smluvním vztahu ke zdravotní pojišťovně, kterou si zaměstnanec zvolil a které je současně nejbližší jeho bydliště nebo pracovišti a je schopné potřebnou zdravotní péči poskytnout. Současně platí, že pracovní volno s náhradou mzdy zaměstnavatel poskytne pouze v případě, že vyšetření nebo ošetření nelze provést mimo pracovní dobu.

V praxi se ordinární hodiny lékařů s pracovní dobou zaměstnance často překrývají. Nicméně drtivá většina lékařů dnes ordinuje i v odpoledních či večerních hodinách. Proto by si zaměstnanec měl objednávat návštěvy lékaře po své pracovní době, a je logické, že nárokuje-li náhradu mzdy, pak by měl taky prokázat, že ošetření nebylo možno provést mimo pracovní dobu. Typickým příkladem, kdy lze mnohdy provést ošetření mimo pracovní dobu, může být ošetření u zubního lékaře, gynekologa, vystavení receptu v případě, že se nejedná o akutní ošetření, různá dlouhodobě plánovaná ošetření, či vyšetření apod.

Stejně tak není možné často zcela omluvit cestu za lékařem přes půl republiky. Pokud člověk pracuje v Ostravě a bydlí v Ostravě, ale jezdí z jakýchkoli důvodů za lékařem například do Olomouce, zaměstnavatel mu sice musí na nezbytně nutnou dobu pracovní volno poskytnout, ovšem náhradu mzdy poskytuje jen v tom rozsahu, kolik času by zaměstnanci zabralo stejné vy-

šetření, pokud by navštívil jiného lékaře v místě svého zaměstnání, popřípadě bydliště. Čas potřebný pro cestu např. do Olomouce a zpět se bere jako neplacené pracovní volno.

Toto ovšem neplatí v případě akutních zdravotních obtíží nebo v případech, kdy zaměstnanec potřebuje vyšetření, které lékař provádí pouze v určité denní dobu. Typickým příkladem jsou třeba ranní odběry krve a podobně.

Zákoník práce v § 206 uvádí, že pokud je zaměstnanec překážka v práci předem známa, musí zaměstnavatel o poskytnutí pracovního volna včas požádat, jinak je povinen jej o vzniku překážky uvědomit bez zbytečného průtahy. Současně zákoník práce ukládá zaměstnanci povinnost překážku v práci zaměstnavateli prokázat. V naší firmě vedoucí zaměstnanci svým podřízeným vydávají takzvané „propustky k lékaři, které jim lékař potvrdí. Rozhodně neobstojí argument, že to lékař odmítl. Zákoník práce v § 206 odst. 2 ukládá všem fyzickým i právnickým osobám povinnost poskytnout ke splnění této povinnosti potřebnou součinnost. Proto by měl lékař takové potvrzení na žádost zaměstnance vydat a neměl by to odmítnout.

Každý z nás jistě může potřebovat ošetření u lékaře, ale i dobré hospodářské výsledky by měly být zájmem všech našich zaměstnanců. Vysoký počet hodin strá-



vených u lékaře v pracovní době tomu jistě nepřispěje. Útvar Lidské zdroje bude proto v úzké součinnosti s vedoucími zaměstnanci velmi pečlivě analyzovat vývoj jednotlivých případů a vyvozovat příslušná opatření.

V tomto článku neřešíme problematiku pracovních-lékařských prohlídek a vysoce humánních aktivit typu dárcevnosti krve, či jiných biologických materiálů apod.

PhDr. Miroslav Matula
Manažer Útvaru Lidské zdroje

Výzvy pro rok 2014

Vstoupili jsme do roku 2014 s očekáváním zvýšené průmyslové a výrobní aktivity, s očekáváním celkového tržního oživení a s očekáváním zvyšující se obchodní aktivity jak v Evropě, tak i na dalších kontinentech. Očekávání s sebou vždy přináší vyšší cíle. Proto, abychom byli nadále úspěšní v jejich dosahování, stojí před námi mnoho výzev.

Výzvou pro prodej válců je masivní propagace našich nových a inovovaných jakostí pro stolice hotovných pořadí válcovacích tratí. Jen díky novým a zlepšeným materiálům jsme schopni po technické stránce vyhovět zvyšujícím se nárokům našich zákazníků po celém světě. Každá, byť i drobná inovace našeho produktu je našimi zákazníky pro svůj užitek vždy pozitivně přijímána a naši společnost posouvá do popředí světových výrobců válců.

Výzvou pro prodej válců je akvizice nových zákazníků, ať se jedná o válcovny evropské, asijské, americké nebo africké. Společnosti Arcelor-Mittal ve Francii, ThyssenKrupp v Německu, JSW, ESSAR a Jindal v Indii, DragonSteel v Thajsku, Severstal v USA nebo Lisco v Lybii jsou cílem naší intenzivní aktivity při získávání nových referenčních zakázek.

Výzvou pro prodej odličků je nalezení další přidané hodnoty pro naše zákazníky. Ať se jedná o vyšší stupeň opracování, svařování a navařování, zkoušení nebo montáž, snažíme se maximálně naplnit potřeby našich klientů. Všechny tyto aktivity s sebou přináší zvýšené administrativní a kvalitativní nároky, s nimiž se společně s ostatními útvary musíme vypořádat. Rozšiřování spektra výrobních materiálů o duplexní a další speciální oceli a nová typologie vyráběných odličků, upevňuje naši pozici lídra na českém a evropském slévárenském trhu.

Výzvou pro prodej odličků jsou evropské a ruští výrobci energetických zařízení, zvláště turbín, kompresorů

a čerpadel. Rok 2014 nechceme uzavřít bez toho, abychom měli společnosti General Electric, Ansaldo Energia, Howden, Andritz, Silovie Mašiny a další na seznamu našich stálých zákazníků.

Výzvou pro Trading je pestrost výrobků a zboží, které pro naše zákazníky zajišťujeme. Ať se jedná o výrobky v hodnotě stokorun nebo stovek tisíc korun, klíčem k úspěchu je vždy korektní a férový obchodní vztah se spolehlivým partnerem. Proto hledání a selekce dodavatelů zboží a služeb je klíčovou aktivitou tohoto útvaru.

Výzvou pro společnost Inproma je osvojení si technologie obrábění dílů z litiny a oceli. Obrábění těchto materiálů nerealizujeme v Inpromě poprvé, avšak obrábění tisícikusových sérií z železných materiálů není u nás běžnou praxí. Osvojení této technologie ještě posílí naši skvělou pozici v dynamicky se rozvíjejícím oboru výroby hydraulických rozvaděčů a jejich komponentů.

Výzvou pro celou naši společnost je kontinuální naplňování potřeb našich zákazníků. Maximální operativita při plnění přání klientů, důslednost v každém kroku výroby, častá a správná informovanost a předně kvalitní a včasné dodávky jsou tím nejjistějším klíčem k naplnění naší největší výzvy ... totiž k tomu, aby se z našeho zákazníka stal náš stálý zákazník.

Vít Paděra
Ředitel Útvaru Obchod



Netradiční zkouška

V osobním životě i v pracovním procesu se často setkáváme se situací, kdy musíme události řešit tzv. operativně. Princip operativního řízení spočívá v rychlém a účinném přijetí rozhodnutí za situace, kdy vnější podmínky nám nevytváří dostatek času a prostoru na delší plánování a koordinaci všech vstupujících činitelů. Při manažerském řízení se snažíme tuto formu řízení minimalizovat, ale víme, že její trvalé odstranění je pouhá fikce. Na útvaru Obchod se s ní setkáváme denně, kdy je potřeba pružně a především okamžitě reagovat na potřeby zákazníka, na změněné podmínky na trhu a v neposlední řadě i na různé nepředvídatelné okolnosti vznikající při výrobě produktu. Ve většině případů je důležité pochopení vzniklé situace ze strany zainteresovaných subjektů, smysl pro týmovou spolupráci a snaha o dosažení společného cíle. V případě obchodu je hlavním cílem prodej produktu zákazníkovi včas, v požadované kvalitě a za přijatelnou cenu.

Jeden z příkladů takového operativního rozhodnutí může být provedení zkoušky na těsnost metodou, která se v historii společnosti ještě neprováděla. Na jedné straně byla kritéria spolehlivosti a důvěryhodnosti takové zkoušky, a na straně druhé samozřejmě cena a ubíhající čas. V daném okamžiku realita byla taková,

že provedení zkoušky na těsnost v souladu s platnými normami by stálo řádově desetitisíce korun, musel by se vyhotovit speciální přípravek, a tudíž časově bychom se pohybovali v řádech měsíců. Důležitým faktorem byla skutečnost, že se nejednalo o zařízení pracující v extrémních podmínkách. Náš produkt – liti-

nová víka kotle, která byla realizována jako tradingová zakázka, včetně zajištění kreslení výrobní dokumentace, zhotovení vík a rámu, jejich opracování a montáž, jsou určena do tepelné elektrárny a slouží k zabránění úniku tepla a zplodin z kotle do okolního prostředí. Z technického hlediska byl použitý materiál, který od-

povídá vnitřním teplotám, ale bylo potřeba se přesvědčit, že drážka mezi víkem a přírubou kde je uložena těsnící šňůra, je spolehlivě utěsněna a ve víku nejsou trhliny. Byly zvažovány různé metody, použití různých nosných médií, ale nakonec a po diskusích s firmou, která tyto zkušenosti má, bylo rozhodnuto a odběratelem odsouhlaseno použití dýmovnice. Výhoda spočívá především v dostatečné hustotě plynu ve zkušebním prostoru a snadná identifikace unikajícího plynu v případě netěsnosti.

Samotná zkouška byla provedena 18. 12. 2013 za přítomnosti přijímacího technika Vítkovice Power Engineering a našeho zástupce KŘJ, Ing. Nademlejnského. Z celkového počtu připravených vík bylo náhodně vybráno 10 % a u všech se potvrdilo jejich spolehlivé utěsnění. Za zmínku stojí náklady, které činily 144 Kč za nákup 8 ks dýmovnic v obchodě se zábavnou pyrotechnikou. Dalším důležitým poznatkem a zkušeností je, že když je společná vůle a zájem všech věc dotáhnout do konce, lze řešit i na první pohled neřešitelné situace.

Závěrem bych chtěl poděkovat pracovníkům modelárny panu Šulěřovi, Samkovi a zainteresovaným pracovníkům modelárny za trpělivost při skladování, pomoc při zabezpečení zkoušky a balení vík a pracovníkům DSO, Ing. Mokrému a Olszarovi za zabezpečení technických podmínek zkoušky.

Peter Spodniak
Produktový manažer



INPROMA, spol. s r.o. se podílí na vzniku šelmy jménem Jaguar

Jelikož se společnost INPROMA, spol. s r.o. specializuje na sériovou výrobu v objemech až 500 000 ks ročně, je nedílnou součástí jejího výrobního programu také oblast automotive. Dnes vám tedy představíme jednoho ze zástupců tohoto odvětví výroby. Je jím díl s názvem Cover Intercooler neboli Víko mezichladiče. INPROMA, spol. s r.o. se obráběním tohoto dílu spolupodílí na výrobě vozů značky Jaguar.

3 kg vážící dílec o rozměrech 35 x 50 x 6 cm je vyroben z hliníkové slitiny a ročně jich Inproma obrobí kolem 28 tisíc kusů.

Proces výroby začíná odlitím polotovaru ve slévárně Top Alulit odkud přichází do INPROMY odlitky v pravidelných závazkách. Následuje operace CNC obrábění, která probíhá na čtyřosém obráběcím centru Mazak. Opracovaný dílec je zbaven v průmyslové myčce zbytků špon a řezné emulze a probíhá kontrola kvality na tlakovacím zařízení. Zde je dílec upnut do přípravku, poté je prostor mezi dílcem a přípravkem natlačen vzduchem na přetlak 2bar a měří se objem uniklého vzduchu za jednotku času. Pokud je styčná plocha ofrézována dle požadavku zákazníka, pak nepřekročí únik vzduchu 4cm³/min a tlakovací přístroj vyrazí do dílce značku, která indikuje jeho uvolnění pro další operaci. Tou je další, tentokrát vizuální, kontrola kvality u takzvané Quality Wall. Před zabalením dílu do gitter boxu následuje ještě výstupní kontrola, která zachytí případné další vady neodhalené při předchozích operacích. Tento víceúrovňový systém kontrol je nastaven z důvodu přísných požadavků na díly pro automobilový průmysl a je v souladu se systémem kvality

daným normou ISO/TS 16949, kterým je společnost INPROMA, spol. s r.o. certifikována.

Poté už jsou hotové díly připravené k expedici zpět do Top Alulit, odkud putují do firmy Visteon, která provede jejich montáž do podsestav a ty jsou následně přepraveny do závodu Jaguar k finální montáži.

A které ze šelem že pomáháme utvářet? Jsou to modely Jaguar F-Type V6 a Land Rover.

Zejména první ze zmíněných modelů stojí za bližší seznámení. Jaguar F-Type V6 S je vidlicový šestiválec s třilitrovým benzinovým motorem a automatickou osmistupňovou převodovkou. Výkon motoru dosahuje v 6500 ot/min 380kW

a zrychlení 0–100km/hod zvládne za 4,9 s. Vyrábí se ve variantách coupé a cabrio a cena tohoto "fešáka" začíná na 2,2 milionu korun.

Kvalita a krása tohoto vozu je tedy z určité části dána poctivě odvedenou prací zaměstnanců INPROMY.

Alžběta Verzichová

Obchodní referent marketingu



Nová investice pro projekt Argo Hytos Vrchlabí

Koncem měsíce března bude v naší firmě instalováno nové čtyřosé vodorovné obráběcí centrum Okuma MB-4000H, primárně určené pro projekt šesti pozic pro firmu Argo-Hytos (polotovarem je přírez (odlitek) z litiny, nebo ze slitin hliníku). Dodávku, instalaci a předání stroje zajišťuje letitý dodavatel firma Misan se sídlem v Lysé nad Labem. Tento stroj koncepčně zapadá do portfolia strojů instalovaných v INPROMA, spol. s r.o. v minulých letech.



Koncepce + technická data

Stroj MB-4000H je čtyřosé vodorovné obráběcí centrum s rotační výměnou palet (výměna palety trvá max. 9 sec a její velikost je 400 x 400 mm – indexování stolu 0,001°) stabilně dosahuje vysoké přesnosti, spolehlivosti a produktivity.

Tento stroj pro sériovou výrobu se vyznačuje velkým pracovním prostorem (max. rozměry obrobku Ø 600 mm x H = 900 mm), rychlými posuvy a nízkými provozními náklady díky delším servisním intervalům vřetena, snadnější údržbě a vynikajícím systémem mazání.

Tuhý, optimalizovaný stojan a silnější motory na osách v kombinaci s kuličkovými šrouby uloženými ve vztužených konzolách dosahuje stroj ve všech osách rychloposuvu 60 m/min a zrychlení až 1 G, rozsah pojezdů je na ose X = 560 mm, ose Y = 560 mm, ose Z = 625 mm.

Vedlejší časy redukuje rychlá výměna nástroje 1,3 sec (3,1 sec tříška-tříška). Řetězový zásobník pro 64 nástrojů s max. průměrem nástroje 70 mm (při volných vedlejších místech 150 mm), max. délkou nástroje 300 mm a max. hmotností nástroje 10 kg.

Vřeteno (Big Plus, BT40): 50-15.000 ot/min; 26/18,5 kW; 163/120 Nm.

Další opční vybavení stroje jsou: příprava pro vysokotlaké chlazení středem vřetene s vysokotlakým chlazením CipBlaster (max. tlak 100 bar, průtok 8–60 l/min), vynašeč tříšek Mayfran, detekce zlomení nástroje včetně automatického měření délky nástroje, dotyková sonda Renishaw.

Tomáš Janeček

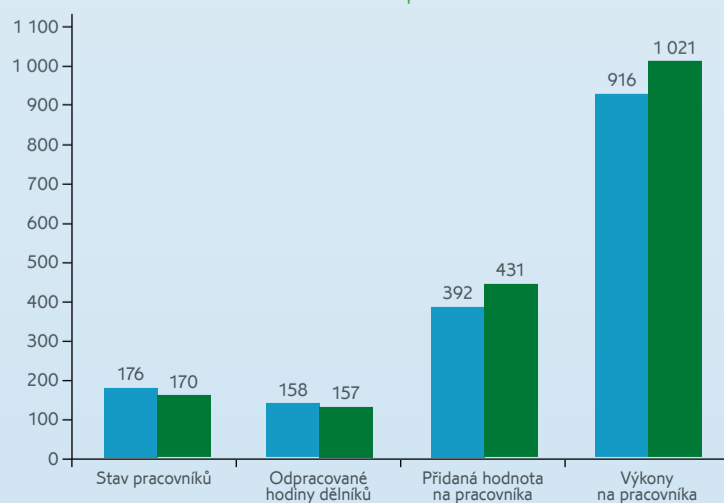
Technický manažer obrobny

HOSPODÁŘSKÉ VÝSLEDKY

Ekonomické ukazatele společnosti za rok 2013

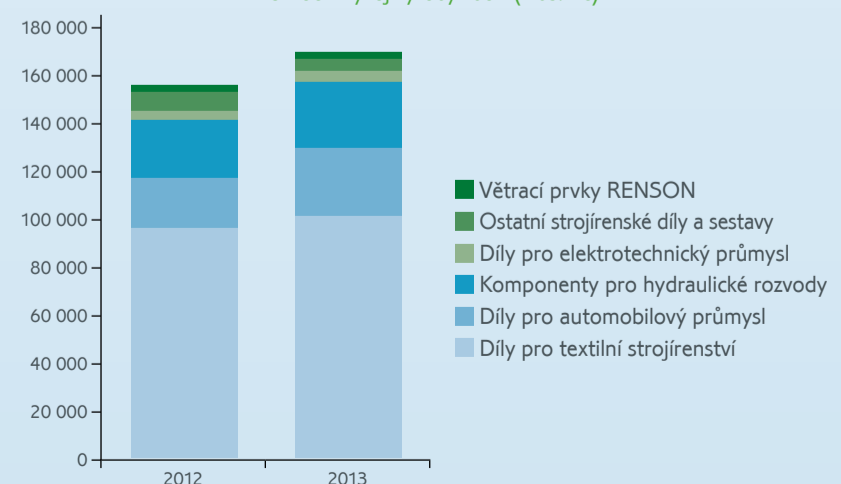
V průběhu roku 2013 došlo k oživení poptávky prakticky ve všech oblastech trhu, takže roční výsledky výrazně předčily úroveň předcházejícího roku. V hodnocení ukazatelů výkony i přidaná hodnota na pracovníka bylo dosaženo meziročního zlepšení o cca 10%, k čemuž přispěla jak změna sortimentní skladby výroby, tak i opatření přijatá k jejímu zproduktivnění.

INPROMA spol. s r.o.



■ Skutečnost 2012 ■ Skutečnost 2013

Meziroční vývoj výroby zboží (v tis. Kč)



V rubrice Naši lidé Vám postupně v následujících číslech Zpravodaje představíme zaměstnance společnosti INPROMA spol. s r.o.

Michal Hřebíček

Rok narození: 23. 6. 1985

Znamení: Rak

Stav: ženatý

Děti: syn Matěj

Obor: obchodní ředitel

Kariéra:

2006–2011

Produkt manažer, Beneš a Lát a.s.

2011–2012

Obchodní zástupce Čína, ZĐAS

Jste poměrně mladý, přesto máte rozsáhlé zkušenosti v obchodu, co vás do tohoto oboru přivedlo?

Do obchodu jsem se dostal úplnou náhodou. Po skončení prezenčního studia jsem se i přes rozhořčení mé brněnské rodiny rozhodl odstěhovat za prací do Prahy a sám si našel práci hned podle prvního inzerátu, který mne zaujal. Pohovor na pozici produktového manažera obchodního oddělení slévárny dopadl dobře a já už nic jiného nehledal. Pamatuji se, že jsem si tehdy cestou na pohovor nechal v jednom obchodě s pánským oblečením zavázat kravatu. :-)) Práce v obchodě mě nadchla a poměrně brzy jsem si uvědomil, že už jiný typ práce ani nechci hledat.

Vaše původní vzdělání je přece v jiném oboru?

Ano, máte částečně pravdu. Studoval jsem Strojní fakultu VUT v Brně - obor Energetická a procení zařízení. V době mých studií jsem si popravdě ještě přesný směr své budoucí práce moc nepředstavoval, ale věděl

jsem, že chci jít brzy pracovat a osamostatnit se. To je také důvod, proč jsem si vybral profesní bakalářské studium, které mi mělo umožnit dokončit studium již po bakalářském stupni.

Všiml jsem si Vaší velice dobré angličtiny, kde byl její počátek?

Měl jsem to štěstí, že jsem chodil do školy až v době, kdy se už angličtina povinně učila od základní školy. Pasivně jsem se však jazyk více naučil až později hlavně pomocí sledování filmů v původním znění. To je mimochodem dodnes mým velkým koníčkem. Používat angličtinu jsem poté začal hlavně se začátkem práce. Z důvodu nutnosti rychlého zdokonalení jsme na sebe doma se ženou mluvili někdy jen anglicky.

Co se Vám líbí na vaší práci?

Nejvíce komunikace s lidmi, a ať to bude znít jako fráze, tak i řešení nových úkolů.

Vím, že za sebou máte i praxi v Číně? Jak jste se tam dostal?

Do Číny původně odjela pracovní manželka, já jsem ji po ukončení svých tehdejších pracovních povinností doprovázel až za půl roku. Původně jsem pracovat neměl, ale vydržel jsem to jen dva měsíce. Využil jsem hned první pracovní nabídky, která se objevila jednou nad ránem v naší oblíbené šanghajské hospodě, kde točili české pivo.

Čtenáře by jistě zajímaly podrobnosti o životě v Číně, povězte nám něco o mentalitě čínských lidí, o podmínkách v čínských závodech, o pracovní morálce zaměstnanců, jejich výdělku.

Mentalita čínských lidí je samozřejmě úplně odlišná než ta evropská. Tamní obyvatelé mají jiné priority a existuje velký rozdíl mezi městy a venkovem. Ve městech už tradiční Čínu asi moc hledat nemůžeme, vše je ovlivněno komerčním prostředím. Ve velkých městech je při množství obyvatel složité se prosadit a panuje tak obrovský individualismus. Naše vnímání čínských pracovních podmínek je mnohdy hodně zkreslené díky evropským sdělovacím prostředkům. Rozhodně jsem se osobně nikdy nesetkal se špatnými pracovními podmínkami, jak je to někdy v některých novinových článkách popisováno. Překvapila mne například délka polední pauzy. Pro Čínu by asi naše půlhodinová polední přestávka byla moc krátká. Viděl jsem i závody, kde

si zaměstnanci během polední pauzy mohli hrát basketbal. Výdělek se pak hodně liší dle lokality. Našinec se však v Číně bude potýkat s asi nejvíce s charakteristickým znakem a to nepřiznat, když člověk něco neví. Typický Číňan nikdy nepřizná, že něčemu nerozuměl nebo neví, jak něco udělat. Podle čínské mentality by tak tzv. ztratil tvář. V pracovním prostředí se díky tomu člověk dostane do zajímavých situací.

A největší zážitky z Číny?

Největší zážitky přinášel praktický život – pro orientaci v čínském prostředí je velmi důležité naučit se alespoň základy čínštiny, protože jinak se člověk dostává do kuriózních až nepřijemných situací. Příkladem může být, když vás taxikář už dvě hodiny veze úplně jina, než jste chtěli, ale aby nepřiznal, že neví, kam má jet a v čínské mentalitě tak tzv. neztratil tvář, radši to neřekne a udělá vám projížďku po celém okolí. Čech by byl také překvapen, že průměrná domácnost v Šanghaji nemá v zimě topení. Ač teplota klesala klidně i pod nulu, člověk se mohl zahřát jen pod skomírajícím větrákem klimatizace. Spali jsme v rukavicích a několika vrstvách oblečení, večer jsem někdy seděl u otevřených dveří do koupelny, kde tekla horká sprcha a já se tak alespoň trochu ohřál. Zážitků z Číny je opravdu hodně.

A co čínská kultura a kuchyně?

S čínskou kulturou jsem se v práci moc nesetkal, s čínskou kuchyní bohudík a mnohdy i bohužel ano. Mám špatné vzpomínky na drůbeží pařátky a speciální mořskou okurku, která je v některých úpravách delikatesou, ale na průměrného Evropana působí nejprve jako velký červ. Nejhorší zážitky mám, ale s obyčejným koriandrem, který se v některých lokalitách jí opravdu ve velkém množství a jeho chuť jsem cítil snad i ze sušenek. Zároveň mi budou chybět jídla jako tradiční pekingská kachna s omáčkou hoisin, která pro našince chutná trochu jako švestková povídla smíchaná se sójovou omáčkou. Výborné byly i tradiční plněné šanghajské knedlíčky. Čína má více druhů úprav jídla než jsme v Evropě zvyklí, jejich příprava jídla trvá déle, používá se úplně jiné koření – upozorňuji, že opravdu jiné, než má člověk možnost poznat v mých původně oblíbených česko-čínských fast-foodech. Popravdě nejvíce mi chybí velký sendvič s pastrami – speciálně upraveným masem, které nemá s Čínou nic společného, ale na který jsem si vytvořil závislost v Šanghaji.



Michal Hřebíček

Zpět k vám. Jaké máte cíle?

Naplnit očekávání své i očekávání druhých.

A trochu ze soukromí. Vaše oblíbená kniha či film?

Z filmů vyberu Forresta Gumpa, rád čtu fantasy literaturu, například Terryho Pratchetta.

Vaše koníčky?

Rád čtu, rád se dívám na filmy, věnuji se sportu a mému psu. Nejlepší je víkendová kombinace sportu a psa – při běhání v lese.

Jedno velké přání?

Postavit dům, mít syna a zasadit strom. Ještě mi chybí dům a strom.

A vaše životní krédo?

Co tě nezabije, to tě posílí.

Děkuji za rozhovor.

Jan Kohout

INPROMA, spol. s r.o. a její výrobní složky – představení oddělení „Ventilační mřížky Renson“

Naše oddělení ventilačních mřížek vzniklo po navázání spolupráce s belgickou společností Renson v roce 1994, kdy bylo pro naši společnost získáno výhradní zastoupení pro trhy v České republice a na Slovensku. Zajišťujeme výrobu a prodej výrobků Renson, péči o zákazníka a podporu nutnou pro úspěšné umístění našich výrobků na trh. Vlastní výrobou pokrýváme asi 70% nabízeného sortimentu, zbývající část je zajišťována obchodní činností přímo od belgického výrobce.

Společnost Renson patří mezi několik málo renomovaných společností v sortimentu větrání a stínění slunečního svitu. Výrobky značky Renson splňují ty nejnáročnější požadavky zákazníků jak z pohledu uživatelských vlastností a technických parametrů, tak i kvalitou provedení a estetickým výrazem.

Společnost Renson byla založena na počátku minulého století a v roce 2009 oslavila 100 let úspěšného působení na celosvětovém trhu. Výrazné investice do výzkumu a vývoje ve vazbě na neustále se zvyšující požadavky trhu, řadí firmu Renson na jedno z čelních míst evropských výrobců v oboru ventilace objektů.

Sortiment výrobků, které jsou bez výjimky vyráběny pouze z taženého Al profilu, zahrnuje několik oblastí. Hlavní výrobní program je tvořen tradičními větracími mřížkami v mnoha variantách provedení podle způsobu osazení buď na fasádu, případně k zasklení místo výplně. Rozměrovou a typovou řadou osazovaných lamel lze zajistit požadavky na odvětrání od malých větracích otvorů, například v rodinných domech, až po velké průmyslové objekty, kde provětrávané průběžné lamelové stěny tvoří velkou část opláštění budovy v plochách mnoha m². Z tohoto lamelového systému jsou také vyráběny kryty ventilačních a klimatizačních jednotek hotelů, zdravotnických zařízení a různých průmyslových objektů. Používaný stavebnicový systém hliníkových lamel umožňuje vysokou variabilitu rozměrů výrobků, které jsou vždy vyráběny v rozměrech daných zákazníkem, a současně splňuje i ty nejnáročnější požadavky jako estetický a architektonický prvek staveb.

Další důležitou součástí našeho výrobního sortimentu jsou okenní větrací klapky, které jsou ideálním řeše-

ním v současné době stále ze zvyšujících požadavků na zdravé životní prostředí v obytných budovách, školách, školkách, nemocnicích atd.

Větrání budov je možné provádět prostým otevřením oken a dveří. Tento způsob však vede k nekontrolovatelným ztrátám tepelné energie, průvanu a v neposlední řadě vniknutí nezvaných hostů do domu nebo místnosti. Proto by přirozená ventilace měla být regulována dle optimálních charakteristik, které zohledňují klimatické podmínky a konstrukční zvláštnosti místnosti a staveb. Tento požadavek uspokojují tzv. „okenní větrací klapky“, které jsou zaskleny spo-

lu se sklem v okenním křídle případně „neviditelně“ umístěny nad okenním rámem, nebo pod parapetem, a které umožňují bezpečné větrání i při zavřeném okenním křídle. Tyto ventilační prvky rovněž zabráňují tvorbě nežádoucích plísni ve starších rekonstruovaných objektech, kde se při osazení levnějších plastových oken bez dostatečné ventilace tyto plísně dříve či později objeví.

Větrací okenní klapky jsou podle svého určení děleny na typy umožňující prosté větrání a větrání s akustickým útlumem. Speciální akustické ventilátory jsou umístovány ve stavebách, které stojí na místech se zvý-

šeným hlukem, např. u dopravních tepen, železničních tratí a křižovatek.

V neposlední řadě nabízíme rolety typu „screen“, které nabízejí možnost regulovatelného zastínění prosklených ploch orientovaných ke slunci, zejména tam, kde hrozí přehřívání interiéru. Tím nejen zlepšují kvalitu vnitřního prostoru, ale také snižují náklady na klimatizaci vnitřních prostor a tím snižují energetickou náročnost budovy.

Podobnou funkci s přidáním výrazným architektonickým dojmem plní i tzv. „slunolamy“, které jsou umístovány vně budov nad prosklenými plochami. Slunolam tvoří lamelové panely ať už s pevnou lamelou, nebo s naklápěnou lamelou, která umožňuje plynulé zastínění interiéru od slunce řízené například slunečním senzorem, bez nutnosti zásahu obsluhy a tím zvyšuje uživatelský komfort budovy.

Doplňek sortimentu tvoří prvky, které zajišťují různé nestandardní požadavky na ventilaci, např. ventilace zimních zahrad, ať už s přirozenou nebo nucenou výměnou vzduchu. Dále zastínění různých pergol, posezení, atd.

Závěrem je ovšem nutno dodat, že všechny naše výrobky jsou ve své třídě považovány za „Rolls Royce“ větrací techniky s celoevropským věhlasem a uznáním kvality, čemuž ale odpovídá i cena těchto výrobků.

Marek Hampl

Technik BT – ventilační mřížky





Zapojením velkého počtu z Vás do aktivit projektu se podařilo změnit fungování divize v mnoha směrech. Za postupnou přeměnou obrazu DSO však stojí i několik investičních akcí, které přinesly jak snížení nákladů, tak i zlepšení pracovního prostředí. Na Tavírně byly v květnu nainstalovány nové výkonnější a úspornější indukční pece, byly vybudovány nové svařovací a pálicí boxy, včetně nového odsávání, nové odsávání získaly také tryskací stroje na Čistírně a poslední akcí byla modernizace žhací pece č. 41. Tímto však investice na DSO nekončí. V nastoleném trendu hodláme pokračovat i nadále. Letos proběhne instalace dvou nových odsávání - odsávání indukčních pecí a odsávání linky regenerace.

Vraťme se ale k projektu PT46. Projekt, který odstartoval postupnou změnu fungování divize, bude ukončen a vyhodnocen k 31. 3. 2014. Připomeňme si, o co nám šlo. Změnit chování firmy k našim zákazníkům, vyrábět a dodávat naše výrobky „RYCHLEJI, LEVNĚJI A V POŽADOVANÉ KVALITĚ“.

Jaká bude naše budoucnost a co se nám už povedlo změnit?

Není to tak dávno, co jsme v červnu loňského roku založili, minimálně co se počtu členů a zaměření týče, doposud ojedinělý projekt PT46 ve snaze změnit tvář naší divize a v souboji s krizí, která má na naše výrobní úsilí negativní vliv, vzejít jako vítěz. Každý z Vás, který na Divizi Slévárna odlitků pracoval před rokem 2013, určitě vidí, jakými změnami naše divize za tu krátkou dobu prošla.

Kvalita našich výrobků se odvozuje od kvality jednotlivých procesů v celém našem výrobním toku a ta od kvality lidí. Naším cílem bylo zapojit do řešení veškerý lidský potenciál a s využitím osobní angažovanosti každého pracovníka dosáhnout zvýšení

úrovně konkurenceschopnosti DSO. O tom, jak se nám to povedlo a co je ještě potřeba dokončit, Vás budeme informovat v příštím vydání. Jedno je však jisté a to musel vyzorovat každý z vás. V měsících lednu, únoru a ukazuje se, že i v březnu, jsme zakázkově naplnění, přičemž vyšší výkony k splnění termínu dodání byly realizovány zvýšeným úsilím řady pracovníků ve výrobě, za což jim patří upřímné poděkování. Je obtížné, nicméně zvládnutelné vyniknout jedenkrát nebo dvakrát, ale mnohem těžší je podávat skvělý výkon opakovaně a dlouhodobě. Ukazuje se, že k zabezpečení běžného provozu a k splnění plánu musíme realizovat posílení výrobního personálu s doplněním stavu pracovníků, což je řešeno spoluprací a využitím pracovníků personálních agentur, díky kterým můžeme pružně reagovat na nenadálé výkyvy v naplněnosti výroby. Potvrdí-li se trvale rostoucí trend poptávek, zvážíme možnosti a případně využijeme připravovaných dotačních programů k zvýšení stavu kmenových zaměstnanců.

Byť s velkým úsilím a trvalou kontrolou se nám daří zvládat dodávky pro dnes nejvýznamnějšího odběratele Wikov MGI, a.s. i s tím, že se nám podařilo eliminovat skluzky v dodávkách z roku 2013. Zákazník je s termínovým plněním vcelku spokojen a jen ve výjimečných případech má výhrady ke kvalitě našich dodávek, což se následně projevuje ve zvýšené poptávce, která kompenzovala propad v objednávkách na stacionárně lité válce. Výroba válců je logisticky i výrobně méně náročná a tak změnou tohoto portfolia výrobků jsme se dostali k výrobkům s vyšší přidanou hodnotou, s čímž však souvisí mnohem náročnější požadavky na plošné vytížení Formovny a zejména na jednotlivé operace realizované na Čistírně. Tato změna s sebou přináší tlak nejen na plnění termínu, ale na celý výrobní proces a logistiku toku výroby. To vše se děje nepřetržitě a za pochodu, formou definování nových standardů výkonů a kvality provedené práce na jednotlivých pracovištích.

Zprovozněním průběžného tryskacího zařízení „BAN-FI“ došlo k zvýšení kvality dodávek vstupního materiálu do Čistírny, což by mělo přinést snížení nároků na ruční čištění a zejména zvýšení výkonu při odstraňování náletků s následným zkrácením doby tryskání odlitků před operacemi broušení. Nově instalované odsávání tryskacích agregátů se projevuje jako velice příznivé nejen z pohledu snížení prašnosti, což je mimo jiné vidět na množství odseparovaného pra-

chu, ale hlavně zvyšuje kvalitu tryskaného povrchu a odkrývá možné vady před následnými opravami. Zkrácení doby tryskání nám umožňuje za stejné výrobní náklady realizovat finální tryskání odlitků a tím se výrazně mění i vizuální vzhled našich výrobků, neboť opravdu platí lidově známé rčení „NÁŠ ZÁKAZNÍK, NÁŠ PÁN“.

A co je náš záměr? Co chceme my? Chceme, aby se naše výrobky odlišily od ostatní konkurence, aby byly naše výrobky v pomyslném žebříčku dodavatelů na prvním místě a aby se k nám náš zákazník vracel a přinášel s sebou další objednávky. Zákazník je jediným smyslem a účelem výroby, ať se to někomu líbí či nelíbí. To, co nás ještě čeká, je dlouhá cesta ke změně od pasivního uspokojitele sloužícího zákazníkům k aktivnímu uspokojování zákazníka nad jeho očekávání, abychom uměli splnit nejenom jeho současné, ale i budoucí přání a potřeby. Naučit se to, to je náš úkol a budoucnost naší konkurenční výhody v dnešním světě hyperkonkurence, kde uspějí jen ti, co jsou lepší, levnější, rychlejší, flexibilní a proaktivní jen proto, abychom se vůbec zapojili do hry. Do hry o naši společnou budoucnost.

Jaromír Řepka

Technolog

Jan Mokry

Manažer Divize Slévárna odlitků

VZDĚLÁVÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ

Akademie mistrů

V průběhu měsíců ledna a února proběhl vzdělávací program cíleně zaměřený na mistry v naší společnosti. Program byl financován z prostředků Evropského sociálního fondu prostřednictvím Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost a státního rozpočtu ČR.

V praxi bylo již mnohokrát prověřeno, že pro pracovníky ve výrobě je velmi obtížné přijmout roli a odpovědnost liniového manažera. Stejně tak jako vnímat sám sebe jako součást vedení společnosti a komunikovat tak se svým okolím. Mistr je tedy důležitým článkem v organizační struktuře společnosti, musí umět identifikovat slabá místa procesů a vnášet návrhy na zlepšení efektivity, umí zajistit pracovní a technologickou kázeň podřízených pracovníků, dělu práce a plnění úkolů. Dokáže odhalit příčiny nekvality a navrhnout postupy ke zlepšení, identifikovat plýtvání a navrhnout efektivní způsoby toku výrobků, materiálů a informací.

Na tuto problematiku byl zaměřen cílený program pro mistry rozdělený do dvou modulů:

1. Kvalita a neustálé zlepšování
2. 5S Lean Manufacturing (štitlá výroba).

Abychom vám konkrétně přiblížili, co vše se naši mistři „naučili“, oslovili jsme dva mistry, zástupce Divize Slévárna odlitků a Divize Slévárna válců, pana Michaela Hladkého (M.H.) a pana Jaromíra Křenka (J.K.) a položili jim několik otázek na míru:

Cílem dosažení vysoké efektivity školení je kombinace různých způsobů výuky, tzv. LEPA Learn - naučit se, dozvědět se, Example - pochopit na příkladech, Practice - Procvičit a získat rutinu, Action - Umět aplikovat v praxi. Jaký způsob výuky Vám vyhovuje a proč?

M.H.: Tento způsob učení mi zcela vyhovuje, neboť je jako první probírána teorie, která je následně převedena do praxe na konkrétní nebo obecné případy. Pokud je probírána pouze teorie, což se v některých přípa-

dech praktikuje, může být následně špatně chápána a následně špatně interpretována v praxi.

J.K.: Mně to vyhovuje komplexně a myslím, že tyto způsoby výuky se navzájem doplňují a navazují na sebe. Nejdříve se dovíte co a jak, pak se to naučíte, proberete nějaké příklady, které procvičujete, aby člověk získal rutinu a posléze už je to na vás, jak tu věc uvedete do praxe.

Jak byste laikovi vysvětlil pojem „štitlá výroba“ tedy jedno z hlavních témat školení?

M.H.: Pojem štitlá výroba nespočívá ve snížení stavu zaměstnanců na úplně minimum, jak by se na první pohled mohlo zdát. Základní heslo tohoto způsobu výroby zní „Náš zákazník, náš pán“. Ve zkratce to znamená, že pro stále zákazníky, kteří přinášejí společnosti největší zisky, bychom se měli snažit vyrábět v co nejlepší kvalitě a v termínu, který požadují. S tím souvisí snížení zmetkovitosti a zvýšení kvality práce. Je to dlouhodobý proces, který si žádá spolupráci celé firmy jako celku. Pokud je tento proces zvládnut, minimalizuje plýtvání finančních prostředků firmy. V současné době tento způsob výroby využívá např. Toyota, která je autorem, nebo firma Porsche.

J.K.: Štitlá výroba vychází ze základního principu, že všechny činnosti firmy, které nemají za cíl tvorbu hodnoty pro zákazníka jsou plýtváním a jako takové musejí být eliminovány.

Co pro Vás bylo na školení zcela nové?

M.H.: Prakticky vše, co se na školení probíralo, bylo pro mne nové. Momentálně studuji obor slévárnictví



Michael Hladký



Jaromír Křenek

na vysoké škole a předmět, který by se zabýval způsoby vedení výroby z hlediska logistiky, uspořádání pracoviště, návaznosti výroby a orientací na zákazníka chybí. Což je škoda, neboť se jednalo o zajímavé informace, které lze v praxi uplatnit a dosáhnout zkvalitnění výroby.

J.K.: Zcela nové pro mne bylo seznámení právě s principem štitlé výroby. Hlavně, kde vznikají ztráty ve výrobě a jejich rozdělení do skupin Muda 1 až Muda 9. Muda je japonské slovo pro ztráty.

Jak by se dala probíraná problematika aplikovat v praxi?

M.H.: Způsoby výroby, které byly přednášeny na školení, byly nejlépe uplatnitelné v oblasti velkosériových výrob, jako jsou odlitky pro automobilový průmysl. Aplikace v našem provozu tudíž vyžaduje úpravy na míru. Prvním krokem obvykle bývá kategorizace zákazníků firmy z hlediska zisku, který firmě přináší, druhým krokem je minimalizace prostojů z důvodu nenavazující výroby nebo špatné logistiky materiálu. Třetím krokem je zkvalitnění výroby, na které se váže dodržování daných termínů dodávek.

J.K.: Štitlá výroba má hlavně smysl v sériové výrobě na pracovních linkách např. v automobilovém průmyslu. Automobilka TOYOTA to má vymakané do puntíku. V praxi bych aplikoval KAIZEN, což znamená zlepšování. Také 5S je dobrá věc, ale jen když se dělá s rozumem. Nejsme Japonci, máme jinou mentalitu. Hlavně 5S nesmí zajít do fáze tzv. bossingu, protože tak jen

znechutíme lidem práci a s lidmi, kteří do práce chodí s odporem, se těžko pracuje.

Dokážete identifikovat, kde jsou naše slabé stránky?

M.H.: V současné době jsou zaměstnávání převážně agenturní zaměstnanci, kteří znamenají pro firmu nižší platové náklady, což je na jednu stranu dobré, ale na druhou stranu jsou v naší firmě profese, které vyžadují dlouholeté zkušenosti. Například dokonalé zvládnutí procesu výroby tekutého kovu na obloukové nebo indukční peci vyžaduje několikaleté zkušenosti, proto je kmenový zaměstnanec na této pozici velmi cenným pracovníkem, kterého není snadné nahradit. To samé lze říci o pávaři, formíři nebo slévárenském dělníkovi a dalších pozicích, kde dobrá znalost a zkušenosti s danou problematikou jsou základem dobré výroby.

Další myšlenky a poznatky ze školení...

J.K.: Toto školení bych doporučil celé firmě. Jen proškolení mistry nestačí. Mistři jsou jen část soukolí. Jestli se chceme chovat jako firma pracující na principu štitlé výroby, musíme všichni vědět o co jde a jak na to. Do zavedení principů štitlé výroby a do dalšího zlepšování se musí zapojit skutečně všichni pracovníci podniku až po „posledního dělníka“. Jen tak je proces změny trvalý a jen tak se odhalí většina ztrát, neboť jen pracovníci, kteří danou práci provádějí, vědí nejlépe co zlepšit.

Děkujeme za rozhovor.

Redakční rada

Nové osobní ochranné pracovní prostředky

V loňském roce jsme využili nabídky od firmy UVEX k bezplatnému odzkoušení nových ochranných prostředků, zejména brýlí pro taviče, pro obsluhu tryskacích strojů a pro čističe odlitků a válců. Po odzkoušení, kdy sami zaměstnanci se vyjádřili, zda uvedený ochranný prostředek je lepší, horší nebo srovnatelný s dosud používaným, jsme provedli tento výběr.

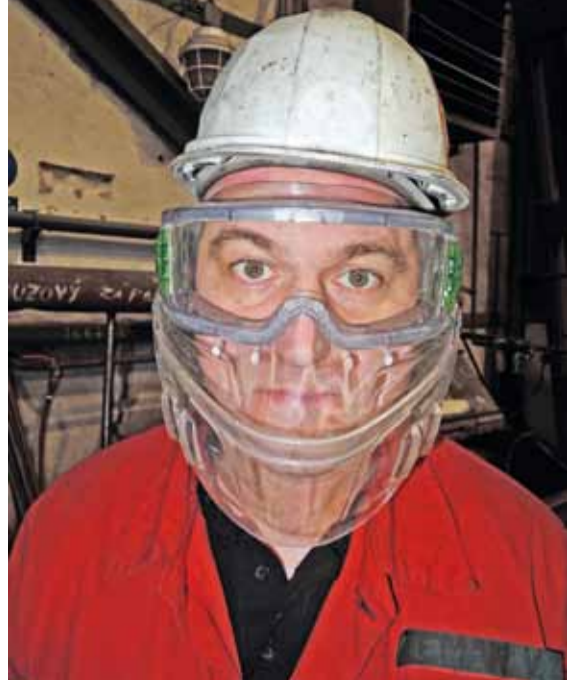
Typy brýlí pro taviče byly srovnatelné s parametry brýlí, které výše uvedené profese dosud používají. Avšak brýle pro obsluhu tryskacích zařízení, kde se vyskytuje riziko prachu, se nabízený typ uvex skyguard NT.9175 jevil jako lepší než dosud používaný. Dokonale se přizpůsobuje tvaru obličeje a má kolem zorníku uzavření proti prachu. Zároveň je nemlživý a má ochranu proti poškrábání.

Dalším zkoušeným typem OOPP byla celobličejevá maska uvex ultravision.9301 – viz foto složená z ochranných brýlí a ochrany obličeje. Tato maska má anatomický tvar, dokonalé posazení a dobré vidění. Efektivní ventilační systém se 30 odvětrávacími otvory zaručuje nepotivost, nemlživost a komfort dýchání. Nelze opomenout, že u profese čistič válců a odlitků dochází při jejich činnosti k odlétávání i vět-

ších částic, takže obličejová část je s touto maskou lépe chráněna.

Výše uvedené OOPP pro lepší ochranu zaměstnanců před úrazy jsme zařadili mezi OOPP používané v naší společnosti.

Irena Martinů
Bezpečnostní technik



Úrazovost v roce 2013 a první měsíce v roce 2014

Rok 2013 je za námi a my můžeme hodnotit uplynulý rok jako velmi zdařilý v oblasti bezpečnosti práce a vývoji pracovní úrazovosti. Při počtu necelých 400 zaměstnanců v těžkém průmyslu mít v roce pouze 7 pracovních úrazů s pracovní neschopností delší než 3 dny lze považovat za úspěch.

Za tímto číslem se ovšem schovává systematické dohlížení nad dodržováním bezpečnostních předpisů, cílené kontroly nad problematikou, která nás tíží a zlepšení znalostí vedoucích zaměstnanců v oblasti bezpečnostních předpisů.

Nemůžeme ovšem se opíjet těmito krásnými výsledky, jelikož začátek letošního roku v oblasti BOZP se zase tak moc nepovedl. V lednu 3 pracovní úrazy s pracovní neschopností delší jak 3 dny a v únoru k nim přibyl ještě jeden. Bohužel 3 z těchto úrazů se staly při pádech a to při přecházení z pracoviště na pracoviště nebo v okolí stroje, což lze považovat za nešťastnou náhodu, nikoli porušování bezpečnostních předpisů. Snad se nám bude dařit lépe a zaměstnanci budou opatrnější i při chůzi.

Irena Martinů
Bezpečnostní technik



SLOVÍČKA A POJMY

Audit, audit, audit...

Pojem, se kterým se často setkává každý zaměstnanec. Co tento pojem znamená?

Audit (z lat. auditus – slyšení) je úřední přezkoumání a zhodnocení dokumentů nezávislou osobou. Smyslem auditu je zjistit, zda doklady podávají platné a spolehlivé informace o skutečnosti a pomáhá také zhodnotit kvalitu vnitřní kontroly firmy.



V naší společnosti se průběžně provádějí interní audity, které jsou více zaměřeny na kontrolu firemních procesů a jsou prováděny interními auditory.

Audity kvality se zaměřují na prověřování systému řízení kvality ve společnosti a zjišťují, zda odpovídají požadavkům mezinárodní normy včetně vybudování systému dokumentace.

Výsledkem úspěšně absolvovaného auditu je auditorská zpráva s udělením certifikátu kvality.

Pravidelné kontroly detailních technologických postupů jsou nezbytné

Technologická příprava výroby Divize Slévárny válců se v průběhu února zaměřila na kontrolu dodržování detailního technologického postupu výroby odstředivě litých válců. Kontrola výroby byla zaměřena na výrobu jednoho odstředivě litého válce, tedy všech pracovních úkonů, kterých je více než dost. Ve dnech od 6. 2. 2014, od přípravy forem čepů válců až do 14. 2. 2014, do odlití válce konkrétního typu bylo provedeno 59 detailních kontrol. Kontrola byla provedena v součinnosti s mistry dílny a byla přijatá s pozitivním ohlasem. Výsledek byl uspokojivý, s drobnými odchylkami od předpisů. Tyto byly odstraněny ihned. Získané zkušenosti a poznatky z této kontroly budou použity při školení detailních technologických postupů jako učební a zkušební materiál. Technologická příprava výroby plánuje v obdobných kontrolách pokračovat v průběhu letošního roku. Cílem těchto kontrol je zvýšit výsokou jakost výroby odstředivě litých válců.

Tomáš Válek
Metalurg



KONTRASTY

Fotografování Vás baví a vidíme, že máte radost, pokud se Vaše díla objeví v závěru roku ve firemním kalendáři. Redakční rada vyhláší pro tento rok další ročník fotografické soutěže pro všechny zaměstnance společnosti Vítkovické slévárny, spol. s r.o. a INPROMA, spol. s r.o. na téma: KONTRASTY. Necháme na Vaší fantazii, jaké kontrasty vyfotíte a pošlete nám do redakce (brablikova@vitkovickeslevary.cz). Limit na jednu osobu je 5 fotografií.

Těšíme se na Vaše příspěvky!



Do práce na kole....

Do práce na kole je soutěž, kterou už čtvrtým rokem organizuje iniciativa Auto*Mat. Její popularita se rychle šíří do českých a moravských měst.

V loňském roce naše společnost vytvořila 4 soutěžní týmy a zapojila se tak to celorepublikové kampaně, jejímž cílem je zvýšit počet pravidelných cest na kole ve městech, a tím v nich zlepšit prostředí pro život. Dlouhodobým záměrem je, aby se více lidí ve městech dopravovalo do zaměstnání kombinací hromadné dopravy, chůze a jízdy na kole či na koloběžce. Tyto druhy dopravy plně využívají městských kvalit a zároveň jsou k městu a jeho obyvatelům šetrné.

Ročník 2013 byl v mnoha ohledech převratný a zcela nový, protože se do soutěže zapojili zaměstnanci a zaměstnavatelé z celkem jedenácti českých a moravských měst – z Prahy, Brna, Ostravy, Liberce, Plzně, Ústí nad Labem, Olomouce, Jablonce, Pardubic, Jihlavy a Uherského Hradiště. Poprvé se tak jednalo o celorepublikovou akci. Do soutěže se zapojilo celkem 3 890 soutěžících, složených do 1 327 týmů z 776 firem a institucí.

Pokud se chcete letos zapojit i Vy, zaměstnanci společnosti Vítkovické slévárny, spol. s r.o. a INPROMA, spol. s r.o., dejte dohromady tým, který bude mít alespoň dva členy a jezděte pravidelně v květnu do práce na kole (koloběžce či elektrokole). Můžete soutěžit samostatně nebo se zaregistrovat prostřednictvím firemního správce a reprezentovat tak naši společnost (pro firemní registraci se dostavte prosím osobně na Útvar LZaK nebo pošlete přihlášku se jménem, členy týmu a názvem týmu na e-mail: brablikova@vitkovickeslevary.cz, nejpozději do 14. dubna 2014).

V každém městě se soutěží v různých kategoriích, přičemž některé jsou pro všechny povinné: je to kategorie pravidelnost, cyklozaměstnavatel a cykloabsurdita. Více informací, přesná pravidla soutěže, soutěžní kategorie a zajímavosti najdete na www.dopracenakole.net.

Šlápneme společně do pedálů za lepší životní prostředí!

Redakce

Pozvánka do INDUSTRIAL Cafe a Gallery

7. 4. 2014, 18.00 – Autorské čtení a přednáška Vincenta Leforestiera, který představí svůj román „Zraněný, ale ne mrtvý“, francouzsky, vstup volný

8. 4. 2014, 17.00 – Autorské čtení – Luboš Majzlík, výběr z tvorby, česky, vstup volný

9. 4. 2014, 17.00 – Jazz and rock – Jiří Neduha, vstup volný

15. 4. 2014, 18.00 – Vernisáž k výstavě "It is not love" – Michal Czinege - SK, Maija Laurinen - FIN, konec výstavy: 16. 5. 2014



20. 5. 2014, 18.00 – Vernisáž výstavy, Erik Šille - SK, konec výstavy: 20. 6. 2014

7. 6. 2014 – Ostravská muzejní noc, otevřeno do 22.00

INDUSTRIAL Gallery je partnerem jedinečné akce, která proběhne v Ostravě dne 12. dubna 2014 pod názvem CINEMA ROYAL, více na www.cinamaroyal.cz. Vstupenky lze zakoupit v INDUSTRIAL Gallery.

Program sledujte na www.industrialgallery.cz a www.industrialcafe.cz

JEDNOU VĚTOU

Celozávodní dovolená

DSO: 30. 6. – 13. 7. 2014
DSV: 21. 7. – 3. 8. 2014

ZOO Ostrava

Naše společnost podpořila na období dalších tří let ostravskou zoologickou zahradu finančním darem, který bude použit na projekt a výstavbu chovatelského zázemí ZOO Ostrava (odstavné klece a voliéry).



I v letošním roce pro děti našich zaměstnanců chystáme Den dětí v ZOO se zábavným programem a to na sobotu 31. 5. 2014 od 10.00 hod.

Sportujete pravidelně ?

Společnosti Multisportbenefit nabízí zaměstnancům společnosti Vítkovické slévárny, spol. s r.o. zvýhodněné vstupky do vybraných sportovišť. Cena na jeden měsíc je pro zaměstnance Vítkovických sléváren, spol. s r.o. 600 Kč, za tuto cenu můžete každý den navštívit jedno místo u smluvních partnerů (viz www.multisport.cz). Pro ty z Vás, kteří sportují pravidelně, je to bezesporu výhodná cenová nabídka a je platná po celý rok 2014. Kartu si můžete zakoupit na libovolný počet měsíců a máte možnost ji hradit z Vašeho osobního firemního konta. Více informací vám rádi podáme na Útvaru LZaK.



BLAHOPŘEJEME!

Pracovní výročí
15 let ve společnosti
oslavili tito zaměstnanci:

- v měsíci únoru
Pan Bajgar Jaroslav,
Provozní zámečník, Servis

- v měsíci březnu
pan Plaček Karel,
Truhlář, Modelárna

45 let ve společnosti
• oslavila v měsíci březnu
Hana Alexandrová, Referent účetnictví

Životní výročí 50 let věku
• oslavil v měsíci únoru
Pan Sukeník Robert, Svářeč, DSV

- v měsíci březnu
paní Sněhotová Jana,
Technický referent KŘJ válce, KŘJ



pan Uričko Jiří, Jeřábník, DSV
pan Černaj Juraj, Řidič, Útvar Nákup