

Speciál

Géčko

Průvodce (nejen) světem hadic a těsnění

**I přes velký růst chceme
zůstat především
rodinnou firmou**

str. 3-5

**V rozdílnosti našich
zaměstnanců je síla**

str. 12-13

**Pro koho jsme
jako stvoření**

str. 8-9

**V každé poctivé
práci je kus umění**

Mít odvahu dívat se dopředu

Milí čtenáři,

nedávno mi tatínek poslal mailem jednu z vůbec prvních nabídek v éře GUMEXU, kterou zaslal zákazníkovi. Nabídka měla jednu stranu, na kterou se vešlo vše podstatné o fungování jeho tehdy začínající, malé firmy. Úžasné je, že informace v ní uvedené zůstávají v platnosti dodnes. Je z ní cítit jistota, solidnost i ochota pomoci zákazníkovi. Tatínek nikdy neříkal, že je podnikatel. V těch letech mělo to slovo ostatně hodně divoký nádech a většina občanů si představovala listivé muže navlečené ve fialových sakách, zavřené v černém fáru, s nímž míří k chudákovi klientovi, ze kterého sedrou kůži jen proto, aby sami byli bohatí.

Tatínek byl jiného ražení, byl stejným člověkem v práci jako v civilu. Lidským a přímým. Někdy až moc. Ostatně dodnes se nezměnil. Jeho tehdejší start-up, čemuž tak samozřejmě nikdo neříkal, měl šéfa v bermudách a košili s krátkým rukávem, který makal od rána do



Připravili jsme pro vás speciální Géčko. Náš GUMEX má pětadvacáté narozeniny.

večera a snažil se přežít. Nešlo o žádné převratné myšlenky, šlo o to, dělat dobře svou práci.

Přesto byl něčím výjimečný. Zařadil se po bok těch, kteří objevují nové světy. Byl tím, který dal věci do pohybu, tím, který se nebál šlápnout na neprobádanou půdu, tím, který zavelí a druzí ho následují. A rozhodovat musel o to rychleji, čím víc byl bezradný.

Ve skrytu duše mu závidím tuto schopnost udělat první krok a nikdy mu za něj nepřestanu děkovat.

Připravili jsme pro vás speciální Géčko. Náš GUMEX má pětadvacáté narozeniny. Není to moc ani málo, tak akorát, abychom se malinko ohlédli, a přesto se dívali hlavně dopředu.

Géčku zdar!

Váš **Libor Sedláček**, marketingový ředitel

Obsah

Slovo zakladatele firmy

I přes velký růst chceme zůstat především rodinnou firmou

3-5

Jak vzniká dílo

Na počátku i na konci je slovo zákazníka

16-17

Jak šel čas

Hledíme kupředu už 25 let

6-7

Profil

Cílem je pro mě cesta, na které potkávám zajímavé lidi

18-19

Využití našich produktů

Pro koho jsme jako stvoření

8-9

Kvíz

Jubilejní test s Gustíkem

20

Rozhovor

Klíčem k našemu úspěchu jsou lidé

10-11

Tehdy a teď

GUMEX na startu a nyní

21

Naši zaměstnanci

V rozdílnosti našich zaměstnanců je síla

12-13

Rozhovor

Kvalita prověřená časem

22

Profil

Technologicky se pohybujeme na světové špičce

14-15

Podporujeme

Podpora zaměstnanců i praktikantů

23

I přes velký růst chceme zůstat především rodinnou firmou



Zrod GUMEXU neprovázela převratná myšlenka ani raketový start, spíš nejistota, odříkání a snaha o porozumění potřebám zákazníků. Přestože z obav o budoucnost své nejbližší od vstupu do firmy spíše zrazoval, silnou podporu rodiny cítí dodnes. „Kdyby bylo po mém, jsme dál v garáži JZD nebo nejsme vůbec,“ říká pokorně zakladatel společnosti a finanční ředitel Jan Sedláček a v debatě o společném podnikání několikrát zaznívá slovo symbióza. „Jaké vztahy máme mezi sebou, takový přístup mohou očekávat i naši zaměstnanci a zákazníci.“

Pane Sedláčku, napadlo vás někdy, že by GUMEX mohl být takovým kolosem?

V životě mě to nenapadlo. Pozvolna přibývalo práce, první z rodiny nastoupil syn Libor, za rok se přidal syn Dušan a moje manželka. Museli mě přemlouvat, abych je přibral do firmy, ale já v životaschopnost GUMEXU moc nevěřil. Ostatně kdybych jej řídil sám, byli bychom dál zastrčení v garáži JZD, možná bychom ani nebyli nebo bychom prodávali záplaty na kola či nevím co. Ani tehdy jsme pořádně nevěděli, co budeme prodávat, ten chtěl to, ten ono. Já si obchod s pryží předtím jen lehce okoukal v Řempu a nápady přicházely teprve v průběhu let.

Jak zpětně vnímáte nejtěžší okamžiky, udělal byste dnes něco jinak?

Těžkých okamžiků bylo strašně moc, včetně samotného založení. Pamatuju si, když jsem šel prvně do práce, žaludek jsem měl až v krku a bylo mi špatně ze strachu, jak vše dopadne. Každá zkušenost je ale k nezaplacení a hlavně to, co se stalo, už se nedá nikdy vrátit... V těžkých chvílích jsem si vždycky říkal: „Bože, Janku, co jsi to způsobil?“ Ale za tu dobu se člověk naučí, že většina problémů se dá řešit.

Čelili jste i ekonomickým krizím, přinesl vám něco pozitivního?

Ona každá situace je vždycky příznivá, protože jak říká známý ekonom Tomáš Sedláček, ekonomika jde ve vlnách. Někdy je v obchodě potřeba více jednoho zboží, jindy druhého. Poznali jsme, že je dobré zejména pro ekonomicky těžší období mít širokou nabídku, co nejpružněji reagovat na potřeby trhu a přizpůsobovat služby zákazníkům. Sortiment se nám postupně velmi rozšířil, takže teď zase naopak uvažujeme o stažení některých produktů.

Co se u vás v GUMEXU za ty roky rozhodně nezměnilo?

Ze začátku bylo hodně takových kaskadérů, pro které slovo podnikat znamenalo okrádat, já jsem nenáviděl. Odebrat zboží a nezaplatit, to se nám nikdy nestalo. Ani že bychom zaplatili až po lhůtě, natož abychom vůbec nezaplatili. Dali jsme si do vínku poctivost jak vůči našim zákazníkům, vůči zaměstnancům, tak i vůči nám samým, a toho se držíme dodnes. Stále se snažíme vycházet svým zákazníkům vstříc, i když je to třeba na úkor menší oběti. To je naše mentalita a stalo se, že ji někteří třeba nepochopili, s těmi jsme se rozloučili, ale jak já říkám, každá svatba se nevydaří.

Vnímáte dnešní podnikatelské prostředí jako příznivější?

Myslím, že začínající firmy to mají jednodušší, banky se předhánějí... Na druhou stranu žádná banka nedělá nic zadarmo, vždycky půjčuje proto, aby vydělala. V každém prostředí se asi musí bojovat za to, abyste v konkurenci obstáli. Rozhodně bych dnes zrušil veškeré dotace a to, co diktuje EU, doporučil bych více zachovat zdravý selský rozum a určitou vlastní suverenitu. Myslím, že když někdo dostane spoustu peněz a neví od koho, tak k nim má úplně jiný vztah, než když je sám vydělá.

V souvislosti s podnikáním mluvíte o uzavřeném kruhu, co tím máte na mysli?

Vezměte si třeba oblast zemědělství, jestliže si dnes někteří podnikatelé pronajímají zemědělskou půdu, ale zároveň k rostlinné výrobě nepřibrali živočišnou, tak absolutně nemají co do té půdy vrátit. Kvůli výnosu jen přidávají umělá hnojiva, to je katastrofa. Nemají uzavřený ten pomyslný kruh.

**Lidé dnes mohou vidět prosperující podnik, málokdo si asi představí tu drinu v začátcích a tíhu zodpovědnosti za osud firmy...**

Na začátku jsem v noci jezdíval do práce, abych si dodělal, co se nestihlo. I během dne jsem si natáhl montérky, šel rezat nebo vychystávat zboží, balit, nakládat... První roky jsme si vypláceli tři tisíce korun, abychom přežili, teprve potom, až se situace trochu stabilizovala, jsme si dávali pět tisíc, pak sedm tisíc a jen po



trochách navyšovali. Peníze, které jsme vydělali, zůstávaly ve firmě a díky tomu se posouváme dál, protože svoje peníze si zhodnocujeme sami.

Pocítil jste někdy zášť či závist vůči podniku?

Kdysi mi jeden pracovník řekl, šéfe, vy jste za vodou. Za vodou ale nemůžete být nikdy, navíc kdybychom ty peníze, které jsme my Sedláčci vydělali, nenechali tady v GUMEXU, tak bychom tohle nikdy nevybudovali. My to „za vodou“ máme částečně zaúvěrované, takže postupně přibývá majetek a snažíme se, aby dluhy ubývaly, ale pak se zas vezmou další úvěry, je to nekonečný příběh.

Společné podnikání bývá náročnou prověřkou vztahů, mnohé firmy se rozpadly...

GUMEX mají částečně ve svých rukou mé děti už od roku 2000. Málokdo rozumí tomu,



produktů necítil takový potenciál. Bránil jsem se třeba internetu, počítač jsem viděl jen dva měsíce předtím, než jsme ho koupili do firmy. Nevěřil jsem jeho přínosu a samozřejmě jsem neměl pravdu. S internetem a novými programy jsme zaznamenali obrovský růst ve všech směrech. Technika nás nezaskočí, ale jednoznačně nám pomáhá, umožňuje snazší práci i větší zisk.

K provozu v GUMEXU příchla už i třetí generace Sedláčků. Přemýšlíte, co dál?

Protože nás práce baví, přáli bychom si také, aby v ní pokračovala i naše další pokolení, pro něž hlavně má budoucnost firmy smysl. Naštěstí existují nástroje, které mohou rodinné firmy zachránit před budoucí katastrofou. Jedním z nich je rodinná ústava, ve které i my máme definovaná pravidla, za jakých podmínek se k nám vnoučata mohou přidat. Na západním trhu a možná i u nás je dost firem, ve kterých druhá generace nepřežívá, natož třetí... A já si moc přeju, abychom vytvořili takové prostředí, které bude pro další generaci především příležitostí pro rozvoj jejich osobností i naší firmy.

Umíte si představit zasloužené volno, jaké si dopřávají jiní?

Já si kolikrát říkám, že bych mohl slíznout smetanu, jak je ten kolotoč dobře rozběhnutý. Ale práce mě baví, je to o vnitřním nastavení v člověku. Měl jsem teď doma dva zedníky, a když jsem viděl tu katastrofu v jejich přístupu k práci, jejich docházku, disciplínu, pracovní nasazení, tak své ženě říkám, že máme v GUMEXU zlaté lidi...

Myslíte, že to vědí, dáváte jim to najevo?

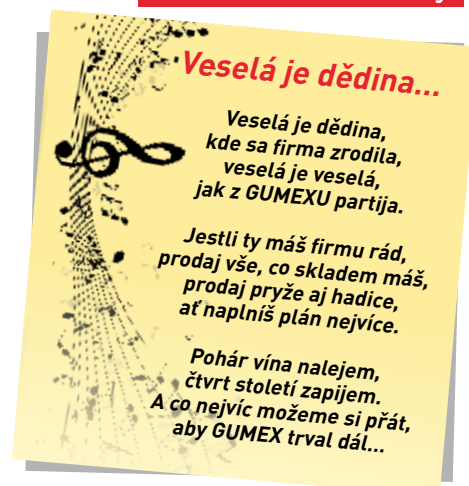
Děti mi někdy vyčítají, že neumím chválit, to je pravda. Já když nenadávám, tak to znamená, že chválím. Ale tím, že upozorňuju na chyby, tak zlepšuju prostředí – když tu

proč se nám tak daří. Ještě než jsme začali podnikat (a i krátce potom), obdělávali jsme pole, pěstovali brambory, obilí, zeleninu. Děti se naučily pracovat a peníze za to, co dokázaly na tržnici prodat, si postupně ukládaly. Tehdy se všichni naučili to nejdůležitější, nezávidět si.

Snažíme se, aby naše firma měla budoucnost, a děláme to pro další generaci. Mladí, tzn. Dušan, Libor, Jana, to táhnou dopředu, já je trochu brzdím, snažím se je usměrňovat. Vzájemně se ale respektujeme a nikdo ve firmě nejsme víc, ať je to jednatel, ředitel, uklízečka, skladník či řidič, každý jen máme jiné zodpovědnosti a ručíme něčím jiným. Kdokoliv tu může říct, já zítra končím, ale jen nám ty dluhy a starosti zůstanou.

Vaše děti daly firmě novou perspektivu, čemu jste se naučil vy od nich?

Veškeré práci s technikou, ale třeba i řízení firmy. Na rozdíl od svých dětí jsem u mnoha



chybu uděláš, tak už ji podruhé nedělej! Řeknu to zkrátka před celým fórem, jak to vidím a cítím, dotyčný si pak dá víc pozor. Dříve se jeden člověk vždycky při vstupu do mé kanceláře klepal, ale během času potom pochopil, že nejsem strašák, jen mám rád pořádek. Dnes je u nás ten dotyčný 15 let a jsme kamarádi.

Člověk jen nesmí být zákeřný, mstivý. Já upozorním na chybu, ale za minutu o tom nevím a problém považuju za vyřešený. Potřebuju, aby ta věc byla dotažená do konce, aby za námi zůstala čistá práce, aby s ní ten druhý měl co nejméně potíží. Nesnáším storna, zvláště když jsou následkem zbytečné chyby, protože to přináší problémy dalším lidem v pracovním procesu. Jednoduše se

řídím heslem: Snaž se nedělat chyby, protože ty přidělají práci a starosti zase někomu dalšímu.

Je až neskutečné, co jsme všichni dokázali. Všechno je to o práci a o lidech. Jaké lidi si najdeme, tak se nám bude pracovat.

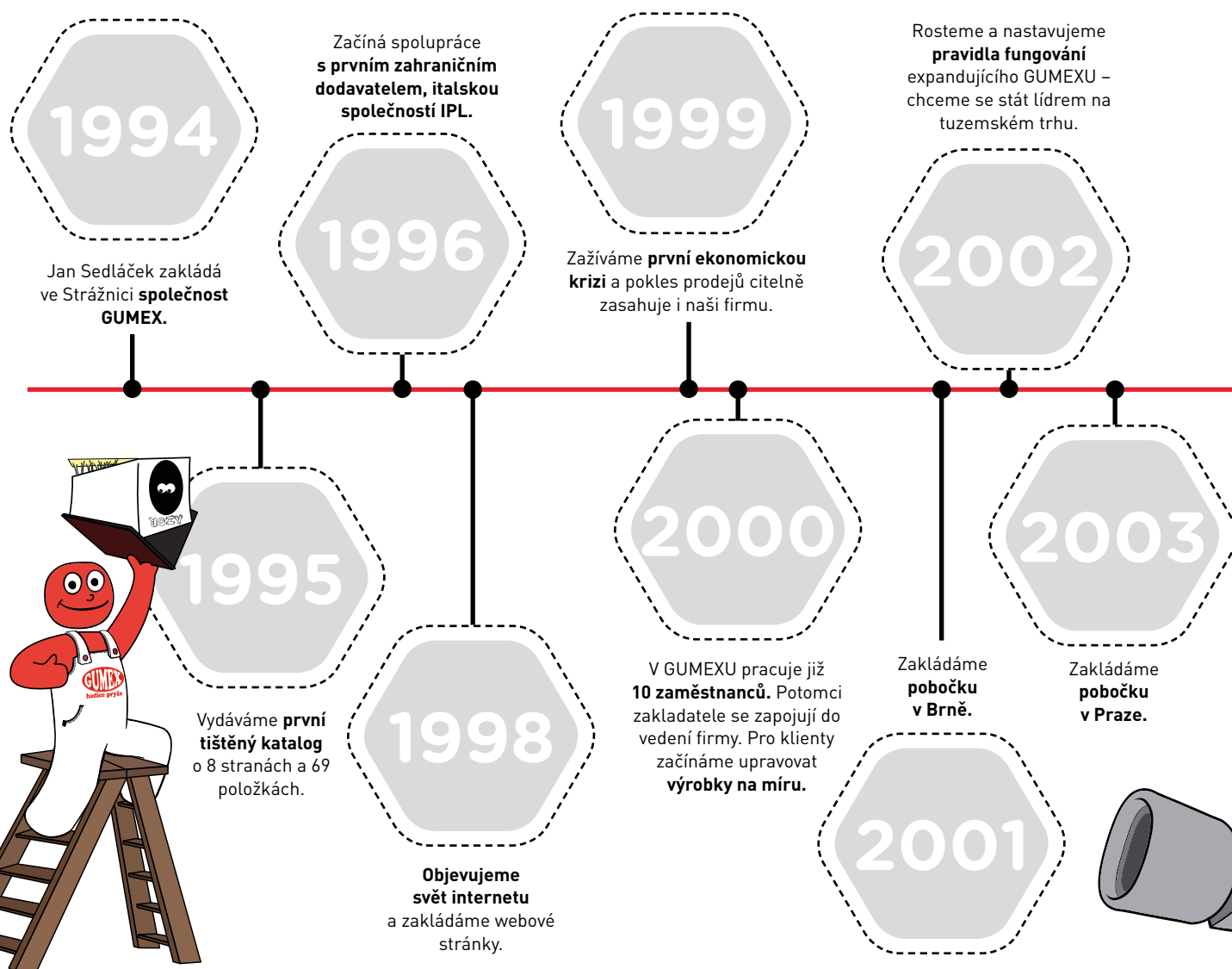
Co byste rád vzkázal závěrem?

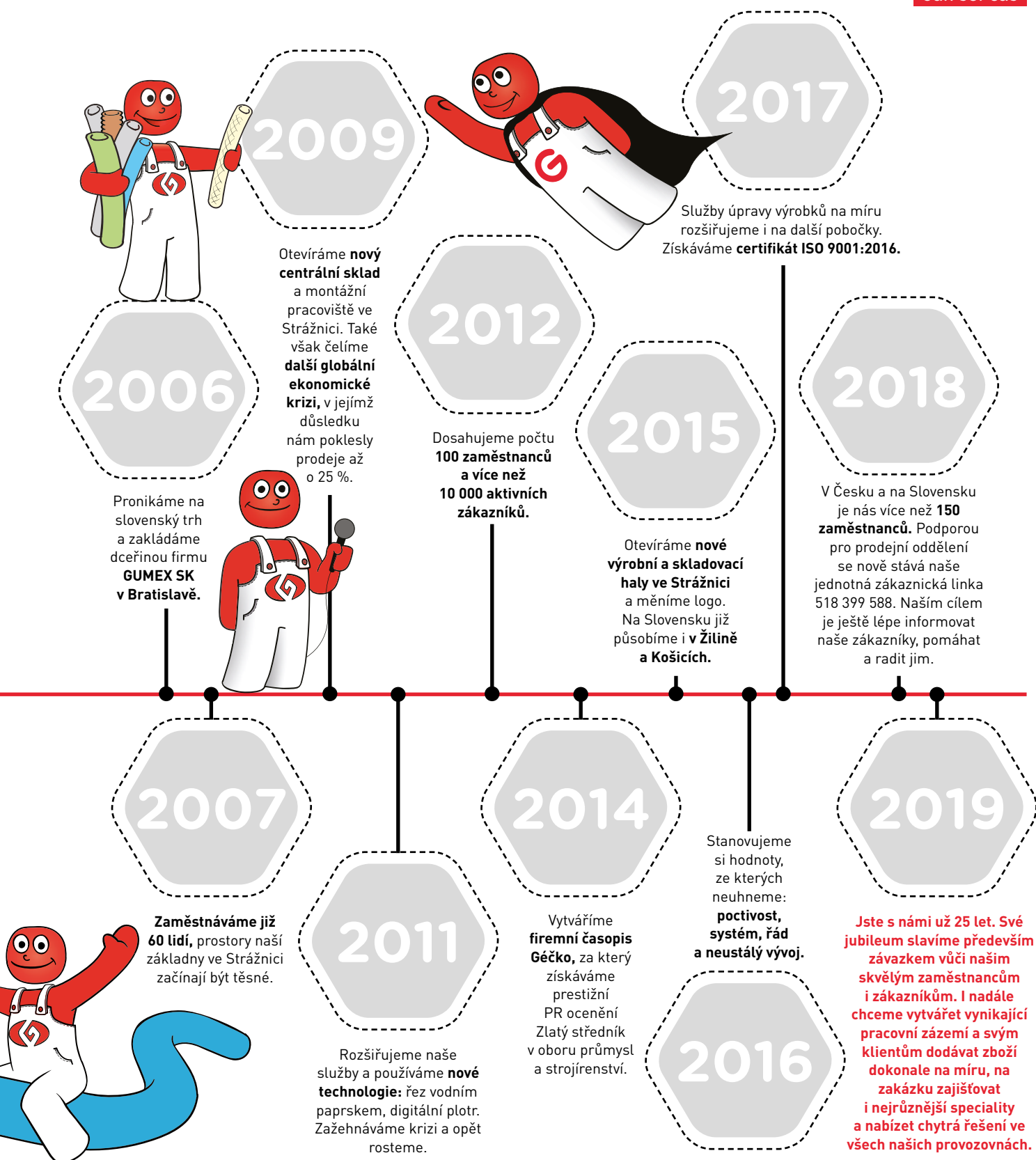
V první řadě bych rád poděkoval své manželce Evě, která mi po celou dobu vytvářela mimořádné zázemí, poskytovala obrovskou podporu a stála u mnoha klíčových rozhodnutí v životě firmy. Dále samozřejmě

děkuji svým dětem a pracovníkům na všech pobočkách za to, že se nám daří vytvářet výborné prostředí pro chod a budoucnost firmy. Těším se, až v Ostrožské Nové Vsi při cimbále oslavíme 25. výročí spolu se starými parťáky, kteří nám hrávali na firemních zabijačkách. Protože jsme tu z Moravského Slovácka a rádi zpíváme, i na jubilejní gumexovou píseň dojde. Recese musí být, humor je koření života. ●

Hledíme kupředu už 25 let...

Na počátku nebylo jen slovo, ale především velké odhodlání a činy. Podání ruky pro nás v GUMEXU není prázdným gestem a maximálně vstřícný, poctivý přístup k zákazníkovi i vlastním zaměstnancům se nám osvědčuje už 25 let. Rosteme a sílíme každým dnem. Přestože se na této dvoustraně ohlížíme za stěžejními milníky naší firemní historie, věříme, že i díky vám můžeme především směle hledět kupředu.





Pro koho jsme jako stvoření

Ne každý má příležitost mít tak rozmanité zákazníky a díky nim proniknout se svými produkty do nejrůznějších oblastí. My v GUMEXU to štěstí máme...

Naše výrobky prostupují nejrůznějšími obory lidských činností, jsou téměř všudypřítomné. Potýkají se s přírodními živly – ať už v oblasti vodohospodářství, při obhospodařování země prostřednictvím zemědělských strojů, nebo když protínají vzdušný prostor v letadlech, jichž jsou součástí. V nouzi nejvyšší vám dokážou přispěchat na pomoc jako

nedílná součást rychlých sanitních vozů. Jindy v sobě uchovávají kus historie v podobě historických vozů či profilové pryže na vysoké kolo. Těch oborů bychom našli asi bezpočet, ale co je podstatné? Je zkrátka zábavné vyrábět všechny ty věci s vědomím, že se stanou třeba jen střípkem mozaiky celého univerza. Těší nás, že naše produkty a služby jsou užitečné a smysluplné.

Trojice pilířů naší výroby

■ Hadice a jejich komplety

■ Profily a výroba těsnění

■ Dopravníkové pásy a montáž

19 %

Ostatní

4 %

Elektrotechnický průmysl

6 %

Zemědělství a potravinářství

7 %

Gumárenství a výroba plastů

10 %

Stavební průmysl

Tady všude jsou

Rychlost

To je vlastnost nejen našich služeb a dodávek zboží, ale i strojů, jichž jsou naše výrobky součástí.



Hravost

Děti dokážou být těmi nejkritičtějšími, ale zároveň nejvděčnějšími zákazníky. Zvlášť na dětských hřištích.



Nezávadnost

Naše produkty slouží také v potravinářských oblastech, proto vyhovují nejpřísnějším hygienickým požadavkům.

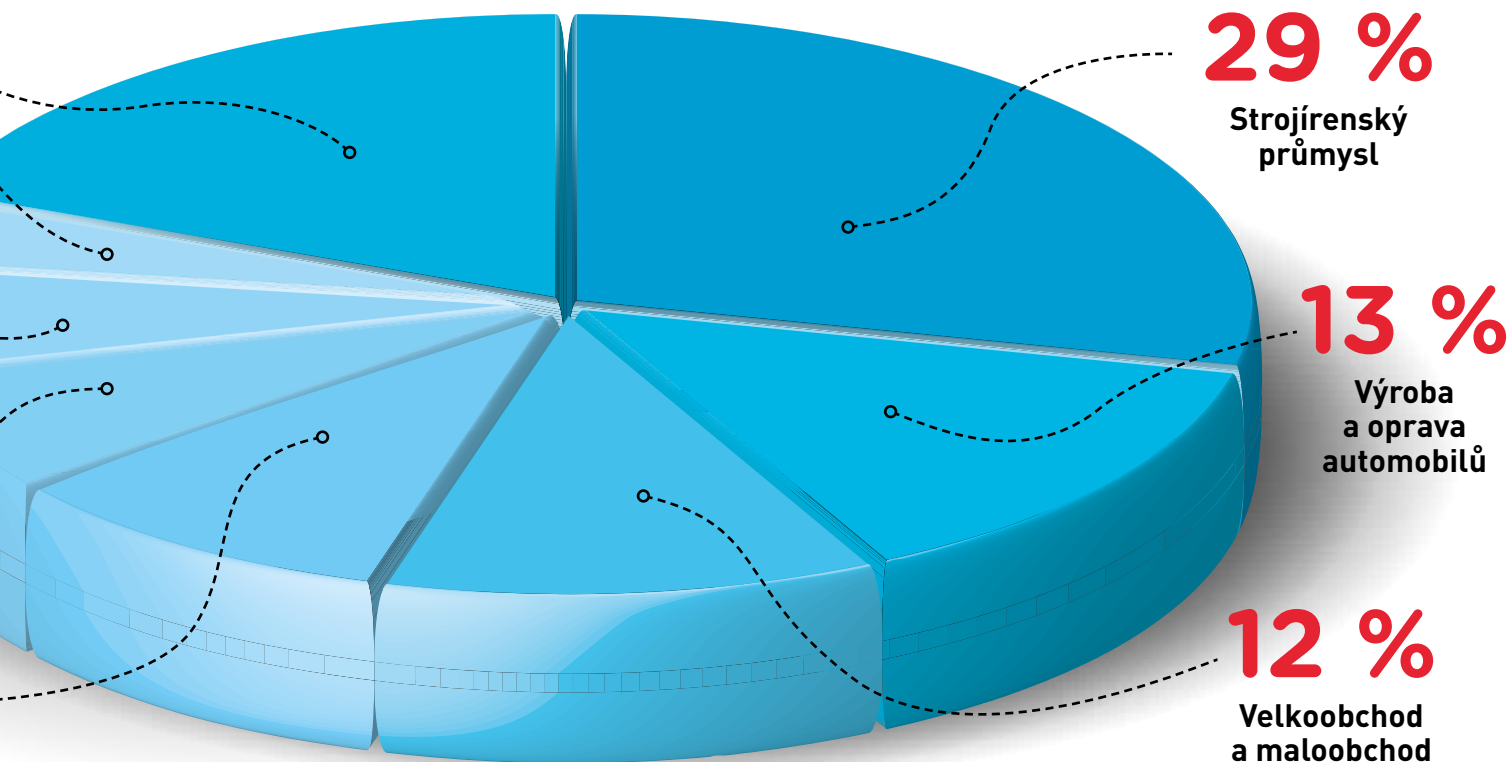


Vytrvalost

S úctou k historii se realizujeme také v dodávkách našich součástek do historických vozů či při zpracování klasických vinylových desek.



NAŠE PRODUKTY NAPŘÍČ NEJRŮZNĚJŠÍMI OBORY



naše stopy...

Přesnost

Nejen součástky do takových zařízení, jako jsou pušky či dalekohledy, vyžadují obzvlášť precizní zpracování a přesnost.



Odolnost

Vlastnost produktů nezbytná pro výrobu osobních automobilů, prostředků MHD, traktorů či třeba bagrů.

Spolehlivost

Aby dokázaly pomoci, musejí přijet rychle a spolehlivě. To platí nejen o našich produktech, ale i prostředcích, kde slouží.



GUMEX
pružné partnerství

Kvalita

Kvalita je hlavní předností všech našich výrobků i služeb....

Klíčem k našemu úspěchu jsou lidé

Ty nestvoříte žádnou marketingovou kampaní...

Do GUMEXU nastoupil z rodiny jako první, už v roce 1994. Vlastně už od počátku vedl marketing firmy, jen se tomu tehdy tak neříkalo. „Naslouchat máme v DNA. Pořád se ptáme a mnoho odpovědí nám bylo inspirací pro naše zlepšení. Mnohým z nápadů jsme nemohli vyhovět, ale tak už to chodí. Nejsme firma pro každého. Máme rádi náročné zákazníky, kterým není jedno, v jaké kvalitě si kupují produkt, zákazníky, kteří potřebují být perfektně informovaní a rychlost je pro ně zásadní,“ vystihuje podstatu a postoje firmy spolumajitel a marketingový ředitel Libor Sedláček.

Jakými omyly či poznáním jste si v začátcích prošel?

Výhoda mladých je v tom, že nevědí, že něco nejde. A tak jdou a udělají to. Nebyl jsem podnikatel, jen jsem chtěl, abychom pomohli zákazníkům. Bylo pro mě v té době strašně těžké pochopit, že není problém prodávat, ale hlavně nakupovat. U některých dodavatelů jsme doslova žebrali o zboží, vozili flašky a bonboniéry skladníkům, aby se vůbec zvedli a vydali nám zboží nebo vystavili fakturu. Taký jsem velmi brzo zjistil, že ze školy kromě češtiny a nauky o materiálech neumím skoro nic, co by se mi hodilo v práci, a zkrátka buď se budu sám učit, anebo se nikam neposunu.

Bylo generační soužití v práci někdy náročné?

Když tatínek po roce odmítl rozšiřovat sortiment s tím, že nepotřebujeme plastové hadice ani další typy spon, protože si to lidé koupí v železářství, vybuchla ve mně bomba a chtěl jsem odejít. Dlouho si na tom trval. Jenže jsem se už rok hodinu týdně učil anglicky, a tak jsem zajel do Itálie přímo k dodavateli, kterého jsem našel na šitku jedné hadice, a opravdu jsem domluvil dodávky zboží. Zákazníci nové výrobky chtěli, což pro mě byla jak velká úleva, tak potvrzení, že zákazníka si získáte tím, když mu nabídnete sortiment, který ale musíte mít na skladě k dispozici, a že to jste vy, kdo do toho musí dát nejdřív peníze, abyste je pak

mohli od zákazníka dostat zpět. Neměli jsme ani korunu nazbyt, takže to bylo samozřejmě těžké, ale tatka nás tím netrápil, nechával si těžkosti pro sebe a nás nechával pracovat.

Kde jste při hledání firemní strategie nacházel inspiraci?

Uvědomil jsem si, že se nechci učit na vlastních chybách, a tak jsem se začal intenzivně manažersky vzdělávat. Vzdělávání je pro mě trénink, který mi umožňuje dívat se na různé situace z různých stran a pochopit, proč se něco děje tak nebo tak. Je to svoboda zvolit si svoji cestu na základě znalostí.

Jsou podle vás hlavní principy marketingu nadčasové?

Prodejní techniky mne samozřejmě zajímají, ale můj přístup k prodeji i marketingu se principiálně nezměnil. Vždy jsem usiloval o to, abychom zákazníkovi pomohli vyřešit jeho problém, ukázali mu cestu, inspirovali ho. Marketing se přesunuje více do online, protože jedině tam nabízí rychlost a aktuálnost. Ve vedení samozřejmě sledujeme komplexní data, čísla a ukazatele. Pořád ale myslíme na to, že klíčem k našemu úspěchu jsou lidé. A ty nestvoříte žádnou marketingovou kampaní.

Umění a byznys usilují o totéž: přijít jako první s něčím, co zaujme. Čím jste zaujali?

Slovo umění pochází z řeckého techné, což je výraz pro řemeslnou dovednost. Tím, že jsme se z firmy s několika málo službami přeměnili na firmu, která těch služeb nabízí opravdu hodně, jsme se vlastně stali umělci. Říkám to s nadsázkou, ale opravdu obdivuju naše lidi, kteří zkrátka „umí“ cokoliv. Na dnešní době mě fascinuje, že všechno to umění můžeme neustále prožívat. A je jedno, zda jde o náročnou techniku, esteticky upravené prostranství nebo krásný obraz. V GUMEXU možná neděláme nic závratně složitého, velmi mne ale těší, kde všude se naše výrobky používají. To samo o sobě dokazuje, že to neděláme vůbec špatně.

Na titulní straně Géčka máme výřez fresky Stvoření. Právě renesance představovala novou éru poznání, technických možností, 3D rozměru, ale i limitů. V čem spočívají ty vaše?

Limitem byl a bude člověk. Samozřejmě schopný majitel nebo vedoucí je větší příčinou v tom, co dělá, a tedy i tím, kdo druhé limituje.

”

Našimi hodnotami je systém, řád a neustálý vývoj, to vše podpořené poctivostí. K sobě, našim zaměstnancům i zákazníkům.

“

Přesto limity nosíme úplně každý v sobě a nezbývá, než je překonávat. Zlepšovat sami sebe nebo podporovat ty, kteří jsou talentovaní. Někdy i za cenu, že se nám na konkrétním člověku něco nelíbí, genialita ostatně nikdy neznamenalala srozumitelnost pro všechny.

Jak se vám daří držet krok s dobou, nejmodernějšími technologiemi v oboru?

Můj bratr Dušan má přirozený talent posouvat nás v oblasti technologií kupředu. Uvnitř firmy je to dost vidět. Zajímají nás všechny procesy, jež se týkají automatizace. Vzhledem k charakteru firmy a naší zakázkové úpravě zboží na míru a věnování se kusovkám až malým sériím půjde spíše o preciznější nastavení procesů než o zavedení plně automatizované výroby. Zajímá nás samozřejmě internet věcí a s tím spojené používání čipů a prediktivní údržby. První na řadě je ale samotné propojení s informačními systémy zákazníka. Zadávání objednávek, zjišťování požadavků, skladové dostupnosti, termínu výroby a jiných dat se bude odehrávat v přímém spojení mezi informačními systémy našich zákazníků a námi. ●

V rozdílnosti našich zaměstnanců je síla

Lidský rozměr zůstává v každé firmě stále tím nejcennějším a v GUMEXU to platí také. Některé přilákala možnost kariérního růstu, jiné příležitost získat pracovní zkušenosti hned po škole, přátelská atmosféra je ale důležitá snad pro každého...



Necítím tu sociální rozdíly
Lenka Jasinková, logistika

„ Pro GUMEX jsem kdysi (v těžším období, kdy jeden plat nestačil) pracovala brigádně jako uklízečka a velmi mne už tehdy zaujal přístup ve firmě. V životě jsem tu nepocítila sociální rozdíly. Když mne pak v GUMEXU přijímali, a v týž den ještě na čtyři další místa, pomohla mi k rozhodnutí věta mého známého: „GUMEX? Pana Sedláčka znám, ten začínal v garáži a kam až to dotáhl.“ V ten moment jsem se rozhodla, že chci pracovat pro čestného, pracovitého člověka, který vše vybudoval od píky.



Hraji za GUMEX, jak nejlépe umím
Peter Gejdoš, specialista prodeje

„ Co mají všichni zákazníci společné? Vše potřebují hned! Někdy v komunikaci velmi oceňuji studijní poznatky z psychologie, filozofie a hlavně rétoriky. Opravdovou výzvou bývají zahraniční poptávky, hlavně ze zemí mimo EU. Aktuálně jednáme s firmou z Tchaj-wanu a dialogy bývají někdy hodně úsměvné, zvláště kvůli jejich anglické výslovnosti. Ostatně fóry jsou na denním pořádku i v našem týmu. V soukromí je mi zábavou už od dětství hlavně lední hokej; smysl pro týmovou hru se mi hodí i v profesním životě. Za GUMEX hraju, jak nejlépe umím, už devět let. A co bych firmě k výročí popřál? Hlavně pevné zdraví a tah na branku!



Lidem svými službami pomáháme vyřešit problém
Patrik Hasnedl, vedoucí prodeje

„ Z každé profesní zkušenosti jsem něco výtěžil. Po studiích cestovního ruchu mě „vyškolil“ obchod v McDonald's, zaměřený hlavně na výkon. V bance jsem se musel trochu přeorientovat na jiné vystupování. Na GUMEXU mě lákala nová oblast obchodu. Výhodou firmy je, že lidem svým sortimentem a službami hned vyřeší problém. Navíc práce je pestrá. I potřeby našich zákazníků se mění a my musíme pružně reagovat, často rozhoduje rychlost, nikoliv cena. Rozhodně mám obchodního ducha a i v soukromí se zaměřuju hlavně na výsledek, což mi někdy má žena vyčítá. Takle strategie se mi ale zjevně vyplatila – nedávno se nám narodil syn Alex.

Přednostně hledáme ve vlastních zdrojích
Zuzana Tomečková, personalistka

„ V GUMEXU jsem jako čerstvá absolventka obchodní akademie nastoupila před více než pěti lety na pozici administrativní pracovníce a poté do účetního oddělení. Navzdory skvělému týmu a sdílné atmosféře mě lákalo něco trochu jiného, proto jsem s radostí přijala nabídku personální ředitelky paní Lagové na místo personalistky. Nyní více komunikuji s lidmi, hledám vhodné kandidáty na různé pozice a zároveň se mohu věnovat administrativě či pořádání firemních akcí. Čeho si nejvíc cením na přístupu personálního oddělení? Firma při obsazování svých pozic přednostně sahá do vlastních zdrojů. Sama jsem si ten pocit zažila a možnost kariérního postupu je myslím velkou motivací k práci na sobě.



I v procesu automatizace zůstal GUMEX hlavně o lidech...

Michal Kalkus, projektový manažer

„Už kdysi jsem jako obchodní ředitel společnosti zabývajícím se prodejem vozů komunikoval s Dušanem Sedláčkem. Zaujal mě jeho nezvyklý přístup při našich jednáních o obnově vozového parku firmy. Při nákupu dodávek volil například klimatizaci, přestože v té době byla pokládána spíše za nadstandardní výbavu. Řídiči se prý budou cítit lépe, a to samozřejmě zvýší i jejich bezpečnost. Postupem času jsem GUMEX poznával lépe a přesvědčil jsem se, že se jedná o solidní a poctivou rodinnou firmu s lidským přístupem. Později jsem se i díky tomu rozhodl pro nástup právě sem, kde jsem navíc vycítil možnost seberealizace a prostor pro zavádění a rozvoj nových věcí. Byl to sice skok od aut k hadicím a naše malá dcera tenkrát nenesla zrovna lehkost, že už ji nebudu do školy vozit kabrioletem. Ale i ji nakonec Dušan přesvědčil, když jí ukázal naše firemní akvário a předvedl, jak se dá ve skladu jezdit na paletovém vozíku.“



Nacházím rovnováhu mezi prací a přírodou

Petr Miško, vedoucí dispečer dopravy

„Na dispečera dopravy jsem se z pozice skladníka posunul už po třech měsících. Tehdy jsme ještě přebývali s menším kolektivem ve starém GUMEXU. Chodili jsme s panem Sedláčkem na exkurzi do nové budovy a těšili se „do svého“. S rozvojem společnosti pak firemní kultura dostala přece jen trochu jiný ráz, pořád je ale cítit, že je to rodinná firma. Změny navíc přinesly nové kariérní možnosti. Práci vedoucího dispečera mohu ve volném čase kombinovat s občasnými projekty zahradní architektury, to je můj koníček. Nyní se třeba i podílím na rozvoji turistického ruchu pro cyklisty v Bílých Karpatech, což nabízí myslím skvělou rovnováhu mezi přírodou a prací.“

Největší radost? Pomůcka pro hluchoněmé děti

Luděk Eliáš, specialista výroby

„Ne všechny zakázky, které nás živí, jsou pro velké průmyslové firmy. Snažíme se vyjít vstříc i zákazníkům z malých, začínajících firem. A doposud nejsložitější úkol? Vylepení nahrávacího studia protihlukovými deskami s logem sestaveným z mnoha řezaných částí ve tvaru hlavy medvěda. Největší radost mi udělala nenáročná zakázka pro paní, která vytváří ozdoby pro hluchoněmé děti na naslouchátka či kochleární zařízení. Dle popisu jsem vytvořil silikonový držáček na tato zařízení, který nyní opakovaně odebírá. Byla velmi spokojená s výsledkem a já snad ještě více díky tomu, že mohu být součástí něčeho prospěšného, a to mě strašně moc naplňuje.“



Nad nikým nelámu hůl

Michal Šesták, vedoucí skladu

„Počátky na pozici vedoucího skladu byly hodně těžké – přijít s nápady, dodat tomuto sektoru novou energii, zlepšit logistiku a celkové hospodaření, vystavět fungující tým. Navíc všude se občas objeví, jak já říkám, „travič studní“, a i takovým věcem je třeba čelit.“

Nyní máme skvělou partu, a kdo mě v ní inspiruje? Naše kolegyně Jarka – jediná žena v týmu, která zároveň patří k nejvýkonnějším skladníkům v rámci všech našich poboček. Pracuje v naší firmě už déle než 10 let a v našem skladovém sortimentu se opravdu obdivuhodně vyzná. Naplno využívá svých zkušeností i ženského potenciálu a promýšlí víc kroků současně. Přestože se od ní snažíme vše odkoukat, je bezkonkurenčně nejrychlejší. Když je na dovolené, všichni to hned poznáme.

I já se na sobě snažím pracovat. Dlouhodobě mě fascinuje indiánská kultura, účastním se očistných indiánských obřadů podle kmene Lakotů, kdy v tmavé chýši „vyprávějí“ rozpálené kameny s kořením polité vodou, meditujete, očistujete tělo i mysl. Základem indiánské filozofie je sepětí s přírodou a právě její devastace mě čím dál více trápí. Nejsme tu jako generace první a bylo by smutné, kdybychom byli poslední.

Technologicky se pohybuje na světové špičce

Chtěl být strojvedoucím a tíhl k elektronice. Cenné profesní zkušenosti nasbíral ve společnosti z oboru automotive, která zkrátka neuvěřitelně narostla. „Vadily mi ale plané sliby a nedůslednost. Dal jsem přednost otcově začínající firmě, kde jsem se mohl spolehnout na poctivost i možnost mnohé ovlivnit a hlavně vyvíjet. Tato očekávání se bohatě naplnila,“ říká současný výkonný ředitel českého GUMEXU a zakladatel GUMEXU SK Dušan Sedláček.

Od počátku jsem se staral o počítače, servery a samozřejmě prodával zboží. Najednou firma vyrostla a já pozoroval, jak má každý jiné schopnosti pro podnikání. Libor prokázal schopnost věci rozvíjet, přijímat nové myšlenky, organizovat, ale i sám sebe vzdělávat, to bylo inspirující. Jana má neuvěřitelnou schopnost vyjít s každým za všech okolností a naši lidé jsou její prioritou. Otec vždy držel řád, nikdy se neznepronevěřil svým zásadám a vždycky měl firmu na prvním místě. Nikdy jsme se ke GUMEXU nechovali jako ke zdroji financí, ale jako k živému organismu, který k životu potřebuje všechny zdroje, prostředky, teprve pak může přinést užitek.

Růst, anebo pád!

Vždycky jsme se snažili myslet ekonomicky, pracovat efektivně. Tlačil jsem na novější, rychlejší počítače a lepší software, abychom propojili pobočky, které Libor založil v Brně a Praze. On měl tehdy odvalu, já musel mít vytrvalost. Bylo to období tlaků způsobených ekonomickou situací, kdy se čerpalo hodně finančních zdrojů. To víte, že jsme trochu bojovali i mezi sebou, ale věděli jsme, že jiné cesty není – buď růst, nebo pád. Za 25 let jsme udělali obrovský posun, myslím, že technologicky se pohybuje na světové špičce. Je to samozřejmě hodně o štěstí, že potkáte správného člověka, který dokáže uchopit a realizovat myšlenky, jež do

té doby nebyly pořádně ani zformulované. Sám si dokážu představit věc, která ještě neexistuje, a pak ji zrealizuji, byť by to mělo trvat. Obzvlášť dnes je taková schopnost velmi potřeba, protože virtuálních věcí máme kolem sebe spoustu, ale k životu potřebujeme všichni hlavně věci hmotné – ať už k bydlení, či fungování firmy.

Směr budoucnost

K ekonomickým krizím mám vcelku pozitivní přístup. Kdyby krize nepřicházely, tak bychom jenom čerpali a nebyli nuceni přemýšlet. Vždycky si tak představím, co asi říkal šéf továrny na textil roku 1830, když tam někde v Manchesteru rozjížděl svůj byznys a vedl obdobný rozhovor o inovacích, jestli ten vývoj může jít dál a kam vůbec se lze ještě posunout. A pak se na věc podívám z druhé strany pokroku, třeba na Elona Muska, který tvrdil, že jeho rakety budou přistávat a bude je znovu používat. A všichni mu říkali, že to nejde, protože to nikdo nemá. Uběhlo několik let a každý ví, že to jde a je to nyní v podstatě nutnost. Nové technologie, dříve nemožné, jednoduše musí vznikat, potřebujeme je. V našem provozu si dokážu robota živě představit. Robota vnímám především jako systém, který dokáže lidi ve svém okolí navigovat tak, aby nachodili co nejméně kroků, když už se nedá se zbožím manipulovat automaticky. Myslím, že až na to jednou dojde, bude i u nás například balení krabic pro robota práce jako stvořená, bude

se mu strašně líbit celé dny a roky! Dá se říct, že roboti jsou i stroje typu našich digitálních řezacích plotrů. Jejich perspektivu vidím na objemu výrobků, který nám každý rok roste, ale třeba i na naší pohodlnosti. Dříve, když jsem doma potřeboval zatěsnit vodovod, vystříhl jsem nůžkami z manikúry kousek gumy, dnes už se lidem vyplatí objednat třeba jen dva kusy takového výrobku. Je to prostě trend, už se nám nic nechce vlastnoručně vyrábět, když vidíme, že robot vše udělá perfektně i ve velkém množství. Rozhodně bych chtěl, aby firma do budoucna zachovala schopnost vnímat skutečné potřeby zákazníka, aby tu pracovali jen takoví lidé, kterým na práci záleží, kteří se dokážou zlepšovat s firmou a žít jejím pokrokem. Zkrátka aby to tu nebylo jako v ultra velkých distribučních firmách, kde o zboží nemohou vědět vůbec nic. Chceme zachovat maximální vědomosti o produktech a přátelský kontakt se zákazníkem i při tak velké produkci.

Myslíme ekologicky

V praxi se snažíme ovlivnit ty věci, se kterými nejvíc pracujeme – spotřebu energií i materiálu, aby zbývalo co nejméně odpadu. V důsledku takový přístup šetří nejen přírodu, ale i peněženku zákazníka. Cestou udržitelného rozvoje se snažíme jít od samého počátku. Už při výstavbě centrály jsme vybudovali vsakovací objekt, který v té době ještě nebyl povinností. Loni jsme nechali vystavět solární elektrárnu, která vyrobí až 270 kWh denně,



bandu. Nikdy jsem si nemyslel, že bych mohl třeba i zpívat, ale když jsme jednou nacvičovali píseň Tak abyste to věděla, došlo i na to. S kapelou hrajeme krásné „vypalovačky“ – Hit The Road Jack, klasiku New York, I Feel Good. Srdcovek mám spoustu, ale přece jen když člověk slyší My Way...

Nedávno jsem se přihlásil na hudební improvizace a je to zážitek. Člověk je tam sám za sebe, zároveň se ale od něj vyžadují určité hudební znalosti a dovednosti, musí se dál vyvíjet. Je fajn objevovat pokrok v tomto věku i v sobě samém. Náš mladý pan učitel je skvělý saxofonista, muzikant, který hraje s mnoha bandy, a ten když vystřihne sólo, je to balzám na duši. Podle mě je jeden z nejlepších v Česku, až ho objeví i jiní, budeme v háji. Kdo nás bude učit?

Nikdy jsme se ke GUMEXU nechovali jako ke zdroji financí, ale jako k živému organismu.

Přání závěrem

Rádi bychom s firmou dál rostli a umožnili i našim lidem, aby se realizovali na střediscích, která

teprve vzniknou. Abychom kráčeli ruku v ruce s nejmodernějšími trendy a technologiemi, které budou práci u nás dělat zajímavější a ještě přínosnější. Abychom dokázali vytvářet nové věci atraktivní pro trh. A hlavně aby v GUMEXU přes narůstající sortiment výrobků a služeb zůstala zachována lidskost a maximální zbožiznalství a byli jsme i nadále pro naše zákazníky profesionálním partnerem, ne pouhými příštípkáři na trhu. Naše dílo musí být hlavně užitečné a smysluplné. GUMEXU bych proto popřál to, co nejvíc potřebuje – silné kolegy a partnery, novou generaci Sedláčků (nebo Lagů), kteří budou stejně vytrvalí a půjdou si za svým. A i když se třeba něco momentálně nepovede, tak jak říká náš kapelník big bandu: „Když zatrubíš do prázdného místa, tak si stůpneš a s úsměvem se ukloníš.“ Zkrátka bychom s noblesou zvládli i ty věci, které se třeba nepodařily, a poučili se z nich do budoucna. A o tom to celé je. ●

což by stačilo třem elektromobilům na cestu ze Strážnice do Prahy.

Ve světě rapidně přibývají nové digitální technologie a chytré systémy, kdy se žárovky či topení samy na dálku rozsvěčují a zhasínají. Snažil jsem se takové snímače zavést i do hadic, ale zatím se to nepovedlo. Teď mám na stole položené čipy do dopravních pásů. S pryží ale máme takové progresivní kroky přece jen složitější, protože pryžový materiál musí projít vulkanizací. Průmysl 4.0 v oblasti výroby nebo skladu máme na vysoké úrovni; celý sklad je osazen čárovými kódy. Proces výroby sledujeme elektronicky, a vždy přesně víme, v jakém stadiu se výrobek nachází. Pomocí moderních programů si naše stroje automaticky a maximálně úsporně umisťují výkresy

požadovaných položek na zpracovávání materiál, takže průběžně snižujeme odpad a ekologický efekt je značný.

I Did It My Way...

Mé dcery se v provozu neangažují, jedna je počítačová grafička, druhá studuje angličtinu a trénuje fitness. Zkrátka jdou si po svém, a pokud cítí uplatnění jinde, je to tak dobře. Věřím, že se jim jednou ta poctivost k řemeslu, ale i třeba k hraní na trubku či klarinet vrátí. Sám jsem s nimi odehrál snad stovky koncertů, to pro mě byly moc příjemné chvíle. Vždycky se mi líbil jazz. Za mého mládí tenhle žánr chyběl, ale teď si vše vynahrazuju a posledních pět let hraju na trubku v big



Na počátku i na A mezi tím?

Že je u nás zákazník alfa a omegou, je jasná věc. Vše začíná jeho poptávkou a končí vyjádřením v dotazníku spokojenosti. Jak složitá je ale cesta od požadavku až po výsledný produkt nebo poskytovanou službu a co vše kompletní výrobní proces zahrnuje?

1. Důležité je si vybrat



Zákazníkovi přinášíme inspiraci a zároveň šetříme čas díky stále aktuálnímu a detailnímu e-shopu. Už na první pohled zjistíte, kolik je poptávaného zboží právě k dispozici skladem a v jakých délkách nebo baleních. Také rozesíláme vytištěné katalogy našeho sortimentu, které slouží jako alternativa k internetu.

Stačí vám jedno číslo na naši zákaznickou linku

518 399 588 a dovoláte se na specialistu, se kterým vyřídíte vše. Bez ohledu na to, odkud voláte, budete mluvit s kompetentní osobou.



2. Když je zboží na skladě

Vaši písemnou objednávku vždy potvrdíme. Respektujeme požadované termíny dodání a jsme zvyklí například faktury zasílat nejen se zbožím, ale také e-mailem na jinou požadovanou adresu. **Zboží s ohledem na ekologii expedujeme v papírových krabicích, s papírovými proložkami.** Je označené štítkem – tento identifikátor sděluje, o jaké zboží se jedná, k jaké objednávce se vztahuje. Zákazník se pak v případě skladové položky může přes QR kód rovnou prokliknout na web a dozvědět se všechny detaily o produktu.

konci je slovo zákazníka

Nekonečný proces...

3. A sami také vyrábíme...



Potřebujete vyrobit například těsnění na míru? Zdarma vám navrhne řešení, vytvoříme výkres a zalkulujeme spotřebu materiálu a práce. Vyrobíme i jeden kus, ale i u nás platí – čím více objednáte, tím příznivější je cena za kus.

Naše technologie propojujeme tak, aby na sebe jednotlivé výrobní operace optimálně navazovaly. Všechny výkresy kompletně evidujeme. Veškerá data o prodeji i výrobním procesu a postupech u vaší zakázky jsou evidována v naší databázi. Proto dokážeme opětovně provést identickou zakázku, aniž by zákazník musel potřebné parametry znovu dokládat. V budoucnu budou naši zákazníci moci využívat ještě další revoluční novinku – naši novou zákaznickou online zónu.

5. Nezbytné zázemí



Nejsou tolik vidět a mnohdy nepřijdou s výrobky ani do přímého styku, přesto mají i další profese klíčový dopad na hladký průběh celého procesu: IT pečuje o počítačovou infrastrukturu, naši programátoři upravují na míru námi používané programy. **Významnou roli zde sehrává i personální oddělení, účtárna, logistika, nákup, marketing či údržba.**

A co je v zázemí chodu naší firmy výjimečné? Náš manažer kvality osobně navštěvuje dodavatele a kontroluje kvalitu počínaje výrobním procesem až po expedici výsledného produktu do naší firmy. Sleduje u nás dodržování kvality prodejního i výrobního procesu, ale také přímo komunikuje s našimi zákazníky, například v případě potřeby doplnění dokumentů ohledně zabezpečení kvality i v provozu zákazníka.

4. Vybrané služby poskytujeme přímo u zákazníka



Když je potřeba, vyjíždíme ven a službu provedeme u zákazníka. **Náš výrobek namontujeme přímo v konkrétním provozu** – jde například o montáž dopravníkového pásu, instalaci protiprůvanových závěsů z fólie do průchodu skladu nebo nalepení protihlukové izolace, aby hlučná výroba nerušila okolní kanceláře nebo sousední provozy.

6. Váš názor nás zajímá



Za poslední rok jsme vyhodnotili téměř dva tisíce odpovědí na naše dotazníky spokojenosti. Mnohé z nich nám napomáhají provádět drobné systémové změny, díky kterým mohou být naše služby pro zákazníky ještě přínosnější.

Cílem je pro mě cesta, na které setkávám zajímavé lidi

Škola, základ života. Tak by se dala vystihnout zkušenost personální ředitelky Jany Lagové z časů školních lavic. Ke GUMEXU se dcera Jana Sedláčka připojila pouhý rok po své maturitě. Bohatá praxe na škole i mimořádný pedagogický přístup vyučujících jí vynahrady absenci praxe v jiných firmách a dost možná daly ten nejcennější vklad pro oblast personalistiky. „Díky vlídnému přístupu paní mistrové ke mně jako ke studentce mám celý život i já vlídný přístup k našim nováčkům a také k praktikantům. Vím, jak to působilo na mě, a ráda oplácím,“ vzpomíná Jana Lagová.

„

I když jsem si střední potravinářskou průmyslovku vybrala z trucu, byla to nakonec skvělá, technicky zaměřená

škola a součástí výuky byly povinné školní praxe. Pracovali jsme v několika závodech pro zpracování ovoce a zeleniny a opravdu jsme si mákli. Školní dlouhodobou praxi jsem absolvovala v čokoládovně. Nejzajímavější pro mě byla měsíční zkušenost v laboratoři Kojetínského cukrovaru a také bydlení v 17 letech na klasické ubytovně pro dělníky.

Každý máme svůj pohled

V začátcích GUMEXU jsem se vše učila od bratrů i otce a nejvíce mě jako mladou holku vycepoval

Libor. Klidně mě práci nechal pětkrát předělat, dokud nebyla perfektní. Dnes jako jednatelé máme každý svůj pohled na podnikání, já se plně věnuji zaměstnancům a na plánování investic jsou lepší bratři. Dokážu chápat pohled každého individuálně, ale jsem celkově opatrnější a často se nejvíc shoduji s otcem, spolu bratry někdy doslova brzdíme. Těžko se s nimi dělá krok, ale celou dobu se o to aspoň snažime.

V bratrech jsem měla vždy úžasný vzor. Vše, co děláme, musí být efektivní a inovativní, to je v GUMEXU krédo, a je strašně důležité mít na nákup různých softwarů a licencí finanční podporu i od tatínka. Neměl to s námi jednoduché a věřil nám, že se investice vrátí. A s kým jsem se ve chvílích nejistoty a váhání radila? Ještě než jsem si položila v dané

oblasti otázku, věděla jsem, co by Dušan i Libor odpověděli, a podle toho se rozhodla.

Největší kariérní výzva?

Velice zajímavou profesní zkušeností pro mne bylo najít uchazeče do budoucích, ještě neexistujících poboček. Hledala jsem všechny zaměstnance do Žiliny, Košic i Zvolena v době, kdy už fungovala pobočka Bratislava, takže jsem s výběrem lidí na Slovensku měla bohatou zkušenost. Vše se povedlo. Měla jsem štěstí na fajn lidi, ale bez usilovného manažerského přístupu bratra Dušana by následná spolupráce nemusela mít dlouhého trvání. Aby měla činnost personalistek smysl, je nutná hlavně následná péče a Dušan se jim opravdu moc věnuje, stejně tak jako manažeři slovenských poboček.

Jinak je pro mě výzvou každá manažerská pozice. Teď aktuálně jsme obsazovali pozici finančního ředitele, který časem převezme práci, za kterou je teď zodpovědný náš otec. A tady jsem opět vsadila na intuici, tak se necháme překvapit. Pro mě je cílem cesta, ve své práci setkávám velmi zajímavé lidi. Za to jsem GUMEXU velmi vděčná a dodnes cítím pokoru.

Personální otázky současnosti

Situace v oblasti personálního řízení v rámci firmy se v průběhu let značně změnila. Současná doba je sice v této

oblasti těžší, zase nám ale velmi pomáhá značka naší firmy jako zaměstnavatele. Před deseti lety byly kandidátů na pozici stovky, ale neměli jsme tak silné zázemí a uchazeči neměli tak dobré povědomí o firmě. Teď je uchazečů sice méně, ale nakonec se vždy pozice povede obsadit. Bohužel v hlavním městě se nám nedaří podle představ obsazovat pozice dost rychle. Musela jsem reagovat na trh práce a změnit průběh výběrového řízení. Skvěle se zapojili naši manažeři, mají přístup do daného výběrového řízení a každého uchazeče mohou posoudit. S dotyčným manažerem pak fungujeme v tandemu i u osobních schůzek. Jsem jejich partner a podpora, nikoho jim nemůžu nutit, ale to se ani nestává, shodujeme se v názoru téměř vždy.

Nabízíme kariérní růst

Kariérní příležitosti nabízíme v rámci firmy poměrně často, ne vždy o ně ale projeví zájem zaměstnanci. Už jsme se i poučili z chyb a dáváme nyní více příležitostí našim lidem před externím nábořem. Díky těmto zkušenostem již dokážeme lépe posoudit výhody a nevýhody přestupu zaměstnance na novou pozici. Věřím, že právě výhody v budoucnu ocení stále více našich zaměstnanců.

”
**Ženy často
 vnáší do řízení
 týmu tu správnou
 energii. Motivují
 srdcem
 i úsměvem.**
 “

Nábory na sociálních sítích?

Facebook především informuje přátele firmy o dění v GUMEXU, ale spíš jej vnímám jako důležitou platformu pro PR než pro konkrétní nábor. Z Facebooku je však už jen krůček k samotné inzerci, takže jej určitě budeme dál využívat.

Ženský princip v podnikání

V naší firmě pracuje 34 procent žen. Aby kolektiv fungoval, je nutné mít v mužském kolektivu dostatek žen, jinak by nás to snad ani nebavilo. Muži jsou úžasně vyrovnaní a racionální, mají zklidňující efekt a ženy jsou zase tím pravým kořením. Myslím, že u nás nikdo tu správnou roli ženám neubírá, naopak. I když je žena ve vedoucí pozici, odborník na technickou oblast jí rád poradí, pokud si není s něčím jistá. Ale vše je pouze o komunikaci, o znalostech a naše ženy manažerky mají respekt, často naopak do řízení vnesou tu správnou energii a motivují svůj tým i srdcem a úsměvem. I proto dodržujeme v GUMEXU rozumnou pracovní dobu a naše muže posíláme milujícím partnerkám a manželkám z práce brzy, aby jejich rodiny mohly fungovat.

”
**Vzkaz závěrem...
 GUMEXU na zdraví, na štěstí
 a mějme se pořád tak rádi.**

Jubilejní test s Gustíkem

Rozumíte výrazům, které v souvislosti s našimi produkty i službami používáme, stejným způsobem jako my?

1

Co znamená pro naše specialisty výroby výraz „sendvič“?

- a) Obložený chléb s několika náplněmi k rychlému občerstvení při práci v terénu
- b) Výplňovou konstrukci pro dozdvíhu skeletů staveb
- c) Výrobek, který naši lidé skládají z několika třeba i různorodých materiálů, vzájemně slepených

2

K čemu slouží našim zákazníkům ohebný šroubovák s oříškem?

- a) K dotahování hadicových spon
- b) Pro zubní chirurgy k usazení implantátů
- c) Pro práci ve výběhu pro verky

3

K čemu používají naši montéři „pečicí desky“?

- a) Ke zpevnění spodního okraje fólií pro svařovací boxy
- b) K tepelnému spojení dopravníkového pásu z PU, PVC nebo pryže
- c) K pogumování hnacích válečků dopravníku

4

Jak poznáme, že hadice byla napadena mikroorganismy?

- a) Hadice změní barvu, zkréhne, vznikají příčné trhlinky
- b) Hadice je prodřená zejména v místě ohybu
- c) Pouhým okem tento stav nelze rozpoznat

7

Co rozumíme pod názvem „gumový břit“?

- a) Nástroj na holení
- b) Nástavec na míru na sněhové radlice kvůli ochraně radlice i vozovky před poškozením
- c) Ochranu čepele nožů, šavlí a mečů

6

Jaké jsou výhody U-profilů Pirelli?

- a) Jsou lehčí než standardní profily
- b) Uplatní se zejména v chladicích boxech a v mrazírenských zařízeních
- c) Mají skrytou výztuž a v ní malé „zoubky“, nemusí se lepit k hraně, přilnou i ke kovu

5

Proč v GUMEXU používáme ionizér?

- a) Ke zlepšení kvality vzduchu v prostorách pro příchozí zákazníky
- b) K ošetření bazénových hadic
- c) Ke snížení elektrostatického náboje u silikonových pryží (k předjetí ulpívání prachu a nečistot na povrchu tohoto materiálu)



Správné odpovědi: 1c, 2a, 3b, 4a, 5c, 6c, 7b.

GUMEX na startu a nyní

Některé okamžiky není příliš nutné komentovat, stejně jako fotky na této stránce. Kontrast snímků GUMEXU v začátcích a dnes, po 25 letech, vlastně mluví tak trochu sám za sebe.



GUMEX
pružné partnerství

LOGO GUMEXU. Naše logo se zprvu zaměřilo na stěžejní produkty sortimentu, postupem času se však obrací přímo k zákazníkovi.



BUDOVA SÍDLA FIRMY VE STRÁŽNICI. Není nebe bez mráčku. Ostatně i výstavba nové, větší budovy a celková expanze si vyžádaly mnoho úsilí. Ale stálo to za to.



CENTRÁLNÍ SKLAD VE STRÁŽNICI. V původním skladu nebylo k hnutí. Dnes má vše své pevné místo a díky čárovým kódům přesně monitorujeme každý kus zboží.



NÁŠ ROZVOZ. Původně jsme si vystačili s jedním autem na rozvoz a zaslali několik málo poštovních zásilek denně. V roce 2018 jsme odbavili 79 577 zakázek, z toho polovinu jsme doručili až na místo určení.



PŮVODNÍ LETÁK VS. AKTUÁLNÍ KATALOG. Rozsáhlejší, přehlednější, s atraktivní grafikou. V prezentaci sortimentu jsme udělali velký posun. Zveřejňujeme ceny i technické parametry.



KOLEKTIV VE STRÁŽNICI. Zakladatel GUMEXU Jan Sedláček osobně radí s výběrem zboží zákazníkovi, na druhém snímku obklopen týmem spolupracovníků v současné sídle firmy.



WEB GUMEXU. Zprvu prázdná černá díra, nyní moderní vyhledávací funkce, maximum informací za minimum kliknutí, efektivní způsob filtrace. Šetříme časem zákazníka, ale o znalosti a zkušenosti z praxe se rádi podělíme.

Kvalita prověřená časem

V roce 2005 Josef Zimovčák během závodu Tour de France spadl, závod ale nakonec úspěšně dokončil. Po návratu domů ho zaskočil dlouholetý kamarád Jan Sedláček otázkou, na jakých to vlastně jezdí „gumách“? Uvědomil si, jak je mu sympatické, že se někdo zajímá nejen o kuriózní kolo, ale také o jeho vlastní bezpečnost. A tak se několikanásobný mistr světa i ČR v jízdě na vysokém kole seznámil se sortimentem GUMEXU.

Pane Zimovčáku, co máte vlastně s naší firmou společného?

Vaše společnost mi zprostředkovala dodávku profilové pryže mému vysokému kolu přímo na míru. Ta pryž je z velmi specifické směsi, to je přímo alchymistická záležitost. Musí být vhodná na velké i malé kolo. Je to takové „obutí“ do nepohody, nesmí se příliš odírat o šotolinu, klouzat, vytahovat se. Mám celou kolekci těchto pryží a musím rozlišovat rovněž zimní a letní provoz, to všechno zde hraje velkou roli.

Co vám letí hlavou ve vzácném okamžiku, když z toho vysokého kola padáte?

Tak to už jsem zažil. Říkám si v ten moment: Když sletím a zlomím si ruku, je to vyúčtování za to, co jsem tímhle sportem získal. Musím za to „zaplatit“! Ale dokud mám tu kapacitu a mám co nabídnout, nelituju se! Naskočím a jedu dál...

Čemu vás vysoké kolo naučilo?

Sport je neskutečná disciplína. Ale musím si zachovat i pokoru, dokázat prohrát a zatleskat vítězi – a tato životní zkušenost se myslím hodí v každém oboru.

V jakých aktivitách se s GUMEXEM vzájemně podporujete?

Kromě zmiňované mnohaleté péče o obutí mého vysokého kola jste mým partnerem i v rámci mých aktivit ve prospěch Nadačního fondu na podporu onkologicky nemocných dětí. A já se



Josef Zimovčák

Osmínásobný mistr světa v jízdě na vysokém kole na 1 míli i na 100 mil. Absolvoval závod napříč Amerikou. Držitel světového rekordu, kdy za 24 hodin ujel 522,250 kilometrů. V roce 2005 jako první člověk na světě absolvoval na vysokém kole celou trasu 3 584 kilometrů Tour de France ve stejných denních dávkách jako profesionální závodníci, rovněž absolvoval druhý nejstarší cyklistický etapový závod Giro d'Italia a také Vuelta a España. Zdroj: Wikipedia, La Vuelta España 2007 – třetí palma Josefa Zimovčáka, Jan Králík, HIGBIC 2007.

zas snažím nechybět na žádné tradiční akci GUMEXU, návštěvníci vašich oslav si mohou osobně vyzkoušet můj „kostitřas“.

Je něco, čím vás GUMEX během dlouholetého vzájemného kontaktu překvapil?

Určitě růstem poboček i sortimentu. Když jsem na vlastní oči viděl ty nové technologie, moderní sklady, ale hlavně celkově tu pulzující firmu, byl jsem velmi překvapen. Ale vím, že náhoda pomáhá jen připraveným.

I vy jste se jistě za posledních 25 let setkal nejen s úspěchy a slávou, ale i nezdary. Co je vaše životní „krédo“?

Mám jich několik: Respektuj své okolí. Neboj se chyb. Začni nejdřív u sebe (a to i s kritikou!). Psi štěkají a karavana jde dál. Jsi zahnaný do kouta? Tak zhluboka dýchej!

Co byste popřál naší firmě do dalších let?

Lehkost, kterou cítím ve vaší tvorbě a která se většinou dostavuje až po mnoha letech tvrdé práce. Radost, kterou pocítí vaši pracovníci, když se jim podaří dobře splnit zakázku. A srdce, které zákazníci objeví v tom, jak dobře jim vaši lidé pomohli řešit mnohdy zapeklité situace.

Dokážete vyslovit i svoje osobní přání do budoucna?

Sám sobě bych si asi nejvíc přál zdraví a také mentální odolnost. Každý den v životě totiž považuji za neskutečně kouzelný. A věřím, že síla života je v jednoduchosti. ●

Podpora zaměstnanců i praktikantů vzájemně posiluje naše vztahy

V GUMEXU se snažíme dělat smysluplné kroky nejen v oblasti samotného podnikání, ale také ve vztahu k našim stávajícím a třeba i potenciálním zaměstnancům. Podporujeme proto zaměstnance ve sportovních, kulturních i jiných dobrovolných aktivitách a vycházíme vstříc i studentům. Přejeme si, aby byli naši lidé hrdí na svou firmu stejně jako my.



S podporou zaměstnanců se dozvídáme o jejich všestrannosti

Projekt na podporu zaměstnanců vznikl před třemi lety a vychází vstříc požadavkům organizovaných spolků z nejrůznějších oblastí. Určitý finanční obnos je rozdělen mezi žadatele z řad našich zaměstnanců, kteří pro své organizované volnočasové aktivity podají žádost o příspěvek, řádně představí svůj projekt a upřesní, k jakému účelu částku využijí. „My jednatelé potom společně žádosti vyhodnotíme. Oblast činností našich zaměstnanců je velmi široká – od dobrovolných hasičů přes různé týmy hokejistů, fotbalistů, judistů, bike trial, stolního tenisu až po kulturní či folklorní soubory. Přispíváme na různé tréninkové pomůcky, kroje, dresy, ale i na organizaci závodů, dětských dnů, soustředění či workshopů pro děti. Finanční podporu naši zaměstnanci velmi vítají, je ceněnou aktivitou a dobrou cestou pro posílení vzájemných vztahů,“ hodnotí oboustranný přínos personální ředitelka Jana Lagová.

Exkurze pro školy? Dvakrát měř, jednou řež!

náročné, chceme studentům umožnit poznat „naživo“ pracovní pozice v naší firmě.

„Žáky a studenty se snažíme motivovat k aktivitě ve škole. Vysvětlujeme, podle čeho a jaké lidi si do firmy vybíráme, kdo se tu nejlépe uplatní. Pracovní kolektiv má také některé shodné rysy s tím školním. Studenti se při našich výkladech dozvědí, že pro práci v naší firmě je podmínkou alespoň středoškolské vzdělání. Ukazujeme jim naše čisté a snad i atraktivní pracovní prostředí. Máme tu i zázemí pro výuku cizích jazyků v naší konferenční místnosti. Snažíme se tímto způsobem nasměrovat mládež k technickým oborům. Chceme,

Projekt na podporu zaměstnanců vznikl před třemi lety a vychází vstříc požadavkům organizovaných spolků z nejrůznějších oblastí. Určitý finanční obnos je rozdělen mezi žadatele z řad našich zaměstnanců, kteří pro své organizované volnočasové aktivity

Nahlédnout do pracovního procesu umožňujeme v GUMEXU především místním středním školám, ale také gymnáziím či 8. a 9. ročníkům základních škol jihomoravského regionu. Přestože jsou exkurze celých tříd časově i organizačně

aby pochopili, že osobní rozvoj maturitou nekončí a je zapotřebí se celoživotně vzdělávat,“ shrnuje personální ředitelka.

A co studenti hodnotí jako nejatraktivnější na celé exkurzi? Zábavnou soutěživou formou si tu mohou prověřit i praktickou zručnost například při stavbě gumového puzzle. Jsou rozděleni do týmů, po složení obtížné „tajné“ skládačky následně dílky nalepí. Kromě přemýšlení musí projevit i tolik potřebnou zručnost. A pak si hrdě odnášejí puzzle z GUMEXU do své třídy. Nutno dodat, že i pro samotné učitele je mnohdy zábavné pozorovat, jak se studenti velmi rychle v činnosti zorientují a někdy se třeba z nenápadného kluka nebo děvčete stane přirozený lídr skupiny. Studenti ve věkovém rozpětí 14–18 let si u nás otestují, že i zde rozhodně platí „dvakrát měř, jednou řež“. A také, že kvalita provedené práce ani tolik nezáleží na rychlosti, ale spíše na správnosti provedení a preciznosti.

Stážisté jsou vzpruhou i pro naše zaměstnance

„O školní praxi je velký zájem, proto vybíráme několik studentů dle vysvědčení a doporučení jejich mistra. Například v Praze GUMEX navázal plodnou spolupráci se Střední průmyslovou školou Na Třebešíně, kdy chlapci v provozu

získávají praktické zkušenosti (vloni to bylo i přes celé léto) a jsou velmi šikovní. Letos jsme přijali na zkušenou ještě dva studenty z ekonomické školy, kteří se budou potýkat s archivací účetních dokumentů, skartací atp. Samozřejmě výsledky našich stážistů sledujeme a pečlivě vyhodnocujeme. Stážisté se k nám rádi vrací. Pokud však výjimečně s někým nejsme spokojeni, spolupráci neobnovíme. A někdy tu zažijeme zajímavou situaci. Na praxi měla nastoupit dvojice, chlapec a dívka. Nakonec pro úraz mladíka nastoupila jen slečna, strávila dvoutýdenní praxi v oddělení výroby a byla fantastická. Nyní si již umíme představit na této pozici i dívky. Jarní praxe jsou kromě zvýšení zodpovědnosti a starosti o studenty na druhou stranu přínosné i pro naše kolegy. Přinášejí jim vzpruhu a zpestření práce. V každém případě kolegům patří poděkování za pomoc při práci s mládeží,“ uzavírá personální ředitelka Jana Lagová. ●

GUMEX

Expert na hadice a těsnění

Hodnoty, kterými se při své práci řídíme už 25 let:

Poctivost:

- Snažíme se vyřizovat zakázky odborně, účelně, zodpovědně a ku prospěchu zákazníka.
- Tento přístup očekáváme a požadujeme i od našich zaměstnanců a obchodních partnerů.

Řád a systém:

- Naším cílem jsou správně a spolehlivě fungující vztahy mezi lidmi, stroji i toky informací.
- Kontrola, prováděná průběžně, je zárukou bezvadné výsledné produkce (produktu i služby).

Vývoj:

- Usilujeme o to, aby se všechny prvky fungování naší firmy (sortiment, služby, lidé, konečné uplatnění našich výrobků v praxi) neustále vyvíjely a zlepšovaly.
- Dbáme na používání nejpokrokovějších dostupných technologií, které k naší produkci potřebujeme.

Jak vypadá náš pohled do budoucna:

Naše poslání:

Realizovat vždy funkční a spolehlivá řešení na vysoké technologické úrovni, která našim zákazníkům umožní co nejlépe používat svá zařízení.

Naše vize:

I díky maličkostem pomůžeme změnit svět k lepšímu.

Naše ocenění:



Finalista Ocenění českých lídrů
2018



**VODAFONE
FIRMA ROKU 2017**
CENA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN

Vodafone Firma roku
2017 (2. místo v soutěži za
Jihomoravský kraj)

Equa bank



Rodinná firma roku

Držitel Ceny veřejnosti pro rok
2016 v soutěži Rodinná firma
roku



**VODAFONE
FIRMA ROKU 2015**
CENA HOSPODÁŘSKÝCH NOVIN

Vodafone Firma roku
2015 (3. místo v soutěži za
Jihomoravský kraj)



Firemní časopis Géčko se v soutěži Zlatý středník za rok 2014 umístil na 1. místě v kategorii Nejlepší firemní periodikum v sektoru Průmysl a strojírenství a na 3. místě v kategorii Nejlepší B2B časopis a noviny.