

Géčko

Průvodce (nejen) světem hadic a těsnění



Maximální péči vám poskytne i malá pobočka

str. 3-5

Která metoda obrábění pryží je ta pravá?

str. 10-11

Jak vybrat optimální U-profil?

str. 17

Pokládáme podlahoviny FORTELOCK

str. 18

GUMEX



Získali jsme 1. místo v soutěži Národní cena kvality České republiky v kategorii rodinného podnikání, která je pořádána ve spolupráci Rady kvality ČR a Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR.



ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR

Milí čtenáři,

naše práce se neustále vyvíjí – a s ní i způsob, jak vám poskytujeme informace a servis. Proto jsme provedli několik důležitých změn na našem webu, které vám nabídnou větší přehled o cenách a také o dostupnosti zboží.

Nově uvidíte své individuální ceny pouze po přihlášení. Proč? Každý náš zákazník je pro nás jedinečný a může mít své specifické podmínky – ať už podle množství odběrů, nebo individuálních dohod. Po přihlášení tedy uvidíte nejen konkrétní výši slevy, ale i to, od jakého množství se cena mění ve váš prospěch. Navíc jsme vylepšili zobrazení skladové dostupnosti – přesně víte, jaké množství máme na které pobočce a kdy zboží znovu naskladníme.

Přihlášením získáte také rychlý přístup do zákaznické zóny. Tam najdete všechny své doklady, seznam naposledy nakupovaných položek s možností okamžitého objednání a hlavně naše vylepšené poptávkové centrum. Průvodce vás spolehlivě provede tvorbou poptávky na zakázkový výrobek – od pásu přes těsnění až po hadici – a postará se o to, že nezapomenete na žádný důležitý parametr.

A protože je naším cílem posouvat se neustále kupředu nejen v servisu, ale i v technologiích, věnujeme v tomto čísle magazínu zvláštní pozornost teflonu – materiálu, u kterého jsme v poslední době výrazně zlepšili možnosti jeho dodání i zpracování. Pokud vás zajímá, co všechno dnes zvládneme, rozhodně doporučujeme začít se do připravených článků.

Přeji vám inspirativní čtení!

Váš Libor Sedláček,
ředitel pro strategii a rozvoj

Obsah

Slovo vedoucího prodejce I malá pobočka vám poskytne maximální péči	3-5	Zaměřeno na obor Dodáváme stavebnímu průmyslu	14-15
Sledujeme pro vás TEFLON – nic na něm nedrží a přitom [téměř] vše vydrží	6-8	Okénko personalistky Hledám řešení na míru	16
Novinka Pryž na pitnou vodu, která osvěží i cenou	9	Profily U-profily a jejich význam	17
Výroba Pryžové tvarové díly v malých sériích a prototypy	10-11	Fotopříběh Pokládáme podlahoviny FORTELOCK	18
Rozhovor Fotbalisté bez zranění i díky pružným chráničům	12-13	A toto jsem také zažil... Škola základ života	19



I malá pobočka vám poskytne maximální péči

Domníváte se, že pobočka mimo hlavní město anebo mimo centrální sklad vám nemůže nabídnout stejné služby a podporu? Chtěla jsem mít jistotu, jak to funguje na naší plzeňské pobočce, proto jsem se zeptala **Jana Petřiny**, vedoucího prodeje na pobočce v Plzni a nově i v Hradci Králové.

Pokračování na stranách 4-5 »

Jane, jsi u nás v GUMEXU služebně nejmladší vedoucí prodeje na naší nejmladší a nejmenší pobočce. Jak sis získal respekt u svých podřízených spolupracovníků?

Nástup do GUMEXU pro mě byl výzvou, hlavně tedy z toho důvodu, že se jedná o vedoucí pozici v zaběhlém týmu, kde dosud vedoucí přímo na pobočce nebyl. Z toho jsem měl značné obavy. Kolegové mi však vycházejí vstříc a navrhované změny ochotně podporují. Podařilo se mi začlenit se rychle do týmu a v co nejkratším čase se snažím získat vlastní odbornost v námi dodávaném zboží a službách. Mé zaškolení na tuto pozici probíhalo na všech pobočkách u různých vedoucích, kteří mě provedli fungováním GUMEXU na jedničku. Pokud v něčem tápu, mám se na koho obrátit a vždy se setkám s kladnou zpětnou vazbou od nadřízeného i od kolegů, těm všem patří mé poděkování. Měl jsem možnost seznámit se hned na začátku s většinou pracovního týmu – tedy z vedení firmy, obchodu, výroby, skladu, nákupu, administrativy. To mi pomohlo v dalším kontaktu s ostatními spolupracovníky.

V malém týmu je ale určitě vyšší tlak na jednotlivce?

Ano, ale myslím, že toto platí obecně v týmech, kde se dají výsledky vyjádřit čísly. U každého jednotlivce je potřeba zjistit, co je pro něj motivací k dosažení lepších výsledků, správně koordinovat vzájemnou zastupitelnost. Proto se i já snažím naučit se činnosti ostatních pozic. Pokud je potřeba a objeví se sporné situace, mohu se obrátit na svého nadřízeného, který se na věc dokáže podívat jiným pohledem. Vnímám jeho velkou podporu, které si vážím.

Slyšela jsem, že u nás poprvé pracuješ jako manažer. Můžeš přesto využít i nějaké zkušenosti z předchozích zaměstnání?

Skutečně, má první zkušenost s vedoucí pozicí je až nyní v GUMEXU. Ale jsem schopen zde aplikovat právě zkušenosti z předchozího zaměstnání, kde jsem pracoval 7 let na pozici specialisty obchodního rozvoje. Fungoval jsem zcela samostatně a řídil si své činnosti po své vlastní ose. Patřilo k nim také obchodování, což vyžadovalo komunikaci se všemi odděleními napříč firmou, ale i setkávání se s lidmi na různých pozicích mimo naši společnost – ať už se jednalo o projektanty, nákupčí, ředitele či majitele firem.

Aby těch prvenství nebylo málo, jsi také prvním vedoucím prodeje, který přímo sedí na pobočce Plzeň, a přitom jezdí k zákazníkům. Co tato „dvojrole“ pro tvou práci znamená?

Vedení menšího týmu lidí dovoluje časově plnit i jiné role než pouze ty manažerské, takže se snažím využít svůj pracovní čas na maximum. V Plzni je jistě prostor pro růst, region to dovoluje, ale je potřeba se zákazníkům komunikovat v terénu. Zajímavější obchody a jednání s novými zákazníky nelze provádět od počítače nebo telefonem, vhodnější je osobní návštěva. Pak znáš také lépe jejich potřeby i možnosti.

V čem spatřuješ důležitost zdejší pobočky pro naše zákazníky?

Plzeňská pobočka nabízí zákazníkům komunikaci se zkušenými specialisty společně se zajímavými skladovými prostory, což pro některé zákazníky může být rozhodující. Pokud se domluvíme a získáme od zákazníka podnět, které zboží potřebuje mít k dispozici ihned, nabídneme mu možnost držet ho pro něj skladem. Může si být jist, že zboží má k dispozici v požadovaném čase. V případě nejasné představy si zákazníci mohou přijít materiál osobně vybrat, tzv. „osahat“, a rádi to využívají. I zdejší zákazníci mají k dispozici svého vlastního



specialistu prodeje, což jim zjednodušuje komunikaci a často pomáhá při řešení konkrétního problému z praxe.

Můžete i ze zdejší pobočky dodat zákazníkům zboží rychle?

Ano. Předáme-li jakýkoli požadavek na skladovou položku do našeho centrálního skladu v Brně do 15 hodin, ještě ten den může odejít zboží přímo zákazníkovi. V případě výroby a opravdu velké časové tísně doporučujeme využít naší službu expres výroby prioritní zakázky. Jedná se zejména o výrobu těsnění nebo osazení hadice, kdy od obdržení závazné objednávky zakázku expedujeme do 48 hodin.

K času výroby je potřeba přičíst dobu dodání, zde se většinou jedná o 1, maximálně 2 pracovní dny.

Jak se liší místní struktura průmyslových oborů od ostatních krajů České republiky?

Plzeň je velice provázána s průmyslovým závodem Škoda Plzeň, který je takovým městem ve městě, což se odráží na potřebách velkého množství našich zákazníků. Svou lokací a dostupností je vhodná i pro další průmyslově zajímavé firmy, které se nachází v místních logistických parcích, kde ostatně sídlí i naše pobočka. Například logistický park Nová Hospoda patří k největším v republice. Do našeho regionu spadá také Milevsko, které je zase známé vysokým obsazením firem na vzduchotechniku díky tamnímu záводу ZVVZ.

Mají vaši zákazníci nějaké zvláštní požadavky?

Díky Škodě je zde spousta firem se zaměřením na těžký průmysl. Často proto potřebují profily a materiály splňující normu samozhášivosti, zejména kvůli využití v dopravních prostředcích. Také nás oslovil zákazník s žádostí o pomoc při odhlučnění dopravníkových pásů,

Chceme
co nejvíce
podpořit náš
region.



požaduje navrhnout a dodat komplexní řešení včetně montáže. Této zakázce se věnujeme společně s kolegy z oddělení výroby a montáže. Rovněž realizujeme zakázky protiprůvanových fólií do garážových vrat včetně montáže, které dokážeme dodat nejen v pevném provedení, ale i v posuvném systému s kolejnicí a nově i ve shrnovacím systému. Jsme schopni u zákazníka na místě navrhnout vhodné řešení dle jeho dispozic a dodat mu kompletní službu „na klíč“.

A jaké jsou naopak typické objednávky?

Jsou to například sériově vyráběná mezikruží, tvarová těsnění se samolepkou, která jsme schopni vyrobit i ve velkých sériích a díky tomu dodat za příznivé ceny, takto se dostáváme do významných projektů. Těší nás zájem o profily PIRELI s kovovou výztuží, kdy umíme zákazníkovi nabídnout velké množství variant, které máme většinou k dispozici skladem. Nesmím opomenout také dodávky benzínových hadic.

Připravujete pro letošní rok nějakou novinku?

S vedením společnosti jsme diskutovali o další možné cestě našeho zastoupení a jednou z hlavních připravovaných změn je obsazení pozice regionálního obchodního manažera. Budeme tak schopni ještě více podpořit náš region a se zákazníky budeme v ještě intenzivnějším kontaktu.



Pro koho budou služby regionálního obchodního manažera určeny?

Jeho služby i návštěvy budou směřovat zejména k zákazníkům, jejichž potřeby vyžadují naši osobní spolupráci. Může se jednat například o složitý technický problém nebo speciální řešení, které je potřeba konzultovat na místě. Dále bude mít na starosti utužování osobních vztahů se zákazníky s větším objemem objednávek nebo se zákazníky, kteří představují potenciál pro rozvoj vzájemného obchodu.



Jan Petřina

Vystudoval Hotelovou školu, Plzeň – obor Společné stravování. Následně pracoval jako specialista obchodního rozvoje ve společnosti Abbas, a.s. Ve svém volnu se věnuje rodině, sportu, práci a relaxu na zahradě. Již čtvrtým rokem trénuje děti ve fotbale ve Stříbře, aktuálně vede mladší přípravku (9–10 let). Tento trénink od něj vyžaduje hodně času a velkou odpovědnost.

Máš nějaké tipy, doporučení, které mohou univerzálně využít všichni zákazníci?

V pracovní době je pro všechny k dispozici naše zákaznická linka, případně možnost přímé komunikace se specialistou prodeje, kterému je daný zákazník přiřazen. Mnohé informace, a to nejen o produktech a službách, zákazníci získají na našem webu 24/7, takže mohou svůj požadavek zadat skutečně kdykoliv. Pokud se přihlásí do naší Zákaznické zóny, uvidí zde ucelený sortiment, skladovou dostupnost komponentů, ale i kompletní historii svých nákupů, faktur a mnoho dalšího. V sekci Centrum poptávek si zákazník může vytvořit poptávku, se kterou mu pomůže intuitivní našeptávač dalších kroků. I neúplnou poptávku může dokončit se svým specialistou, který bude mít takto k dispozici potřebné podklady.



Názor obchodního ředitele Radima Vajčnera:

V Plzni máme otevřenou naši nejmladší pobočku, chceme být blíže a pomáhat našim zákazníkům v tomto silném průmyslovém regionu. Jan na základě svých zkušeností z dosavadní praxe a obchodního zastoupení v terénu dobře chápe potřeby zákazníků a aktivně se účastní řízení, jednání i prodejních procesů v regionu. Když vybírám vedoucího prodeje, je pro mě vždy důležitý jeho přístup ke kolegům, a to jak na pobočce, tak k ostatním vedoucím, aby zapadl i jako týmový hráč uvnitř firmy. To se u Jana potvrdilo a já jsem rád, že se této role zhostil zodpovědně a můžeme na ní stavět i v jeho dalším profesním a kariérním růstu, kde bude nově nápomocen v nastavení zákaznických a manažerských procesů například i na pobočce v Hradci Králové. Honzo, díky za tvé nasazení, přeju ti hodně elánu a sil do nových výzev.

TEFLON – nic na něm nedrží a přitom (téměř) vše vydrží

Teflon je obchodní název pro polytetrafluorethylen (PTFE), což je syntetický polymer s velmi nízkým třením. Vyniká hlavně odolností vůči chemikáliím i vysokým teplotám a nepřilnavým povrchem. Nachází proto uplatnění zejména v těsnicích prvcích, potrubních systémech, hadicích, ventilech i obložení nádrží, kde zajišťuje spolehlivost i dlouhodobou životnost v extrémních podmínkách.



Hlavní výhody a omezení teflonu

Výhody:

- **Nepřilnavost, nelepivý povrch** – nízká povrchová energie je výhodná zejména pro potravinářství a plastikářství (kontakt s lepidly nebo viskózními materiály)
- **Odolnost vůči extrémním teplotám** od $-200\text{ }^{\circ}\text{C}$ do $+260\text{ }^{\circ}\text{C}$ (krátkodobě až $+300\text{ }^{\circ}\text{C}$)
- **Výborná chemická odolnost** – velmi vhodný zejména pro chemický a farmaceutický průmysl
- **Extrémně nízký koeficient tření** – až 0,08 (kluznost je žádoucí zejména u ložisek a výsterek strojů)
- **Výborné elektroizolační vlastnosti** (využití v elektrotechnice a polovodičích)
- **Biologická inertnost** – nepodporuje růst bakterií ani plísní (výhodné zejména pro potravinářský průmysl, farmacii a zdravotnictví)

Omezení:

- Nízká pevnost v tahu i tlaku, při vyšším zatížení se deformuje, náchylný k otěru
- Obtížně lepitelný materiál, nesnadno recyklovatelný
- Výroba je technologicky i ekologicky náročná
- Vyšší cena v porovnání s jinými plasty; může být limitující v některých aplikacích, kde by postačovaly levnější alternativy, např. PE, PP. Tyto termoplasty však nabídnou nižší teplotní odolnost.
- Při přehřátí může uvolňovat toxické výpary
- Při teplotách nad $+260\text{ }^{\circ}\text{C}$ se PTFE začíná rozkládat, proto je nevhodné jeho použití při výrobě cementu, keramiky, skla, v metalurgii a slévárenství. Zde jsou využívány speciální kovy, keramiky nebo jiné vysokoteplotní polymery.

Nežžádanější teflonové produkty z našeho sortimentu:

Kategorie	Produkt	Využití
Desky	• G400	• těsnění, kluzná pouzdra, lišty do agresivního chemického prostředí • elektrotechnické aplikace • součásti potravinářských strojů, možný kontakt s pitnou vodou • těsnění pro extrémní teploty vyžadující samolepicí provedení
Tyče	• novinka: teflonové tyče G400	• polotovary pro výrobu těsnění, pouzder, izolací a součástek ve strojírenství a elektrotechnice; kluzných ložisek, vodicích lišt, přesných dílů pro laboratorní a chemické aplikace, dávkovací a balicí stroje v potravinářství
Trubičky	• bez opletu nebo s opletem z nerezového drátu	• doprava páry, olejů, kapalných i plyných médií v agresivním prostředí, za vyšších pracovních teplot • kabelové opláštění pro elektrické vedení • vzduchové brzdy aut, kamionů, vlaků • přeprava benzínu • vysokoteplotní systémy ve farmaceutickém, potravinářském i chemickém průmyslu (dávkovače, připojení k čerpadlům, tlakovým nádobám, laboratorním zařízením)
Hadice	vzduchotechnické pro odsávání agresivních médií, s PTFE stěnou: • CP PTFE – INOX 475 FOOD • CP PTFE/GLASS – INOX 471 • CP PTFE – INOX 475 EC	• k odsávání studeného a horkého vzduchu nebo chemických výparů, některé vhodné i pro prostředí s nebezpečím výbuchu • často používány k aplikacím pro potravinářský, chemický, farmaceutický, papírenský a celulózový průmysl (mlýny, sušičky, balírny); slévárny, sklárny, keramičky
Skloteflonové tkaniny	• síťové, samolepicí nebo hladké tkaniny ze skleněného vlákna s oboustranně naneseným teflonem v metráži, jako pásy nebo tvarové výřezy	• dopravníkové pásy pro přepravu lepkavého, horkého, křehkého nebo choulostivého zboží v potravinářském i textilním průmyslu, všeobecně v balírnách tohoto typu zboží • metráž • výřezy pro těsnění přírub (průmyslových pecí a reaktorů), separační vrstvy při lisování plastových či gumových dílů, do pekáren, udiřen, k výrobě desek plošných spojů, izolační mezivrstvy v elektrotechnice a elektronice, kluzné vrstvy pohyblivých či otočných mechanismů
Pásy a těsnící vlákna	• mikroporézní, samolepicí varianty	• těsnění přírub, čerpadel, převodovek, tepelných výměníků, potrubních vedení • lemy nádrží a nádob • ventilační a klimatizační systémy



Sortiment jsme rozšířili o produkty od renomovaného dodavatele – desky i tyče G400

Typické vlastnosti a přednosti těchto produktů:

- **Špičková kvalita materiálů** – prvotřídní čistý PTFE, ale také modifikované a plněné směsi s grafitem, bronzem, skelnými vlákny nebo uhlíkem pro zlepšení mechanických vlastností
- **Vynikající chemická odolnost** – osvědčené v agresivním prostředí
- **Certifikace a normy** – vhodné pro potravinářský, farmaceutický a chemický průmysl (FDA, EU 10/2011)
- **Široké produktové portfolio** – PTFE desky, fólie, tyče, trubky, těsnění, pásy, dopravníkové pásy – skladem nebo na zakázku

Všeobecné využití teflonových výrobků

Průmyslový obor	Typické produkty a výrobky z teflonu (PTFE)
Chemický	Těsnění, potrubní výstelky, ventily, těsnicí pásy, hadice odolné vůči chemikáliím
Farmaceutický	Trubičky a hadice pro sterilní přepravu kapalin, těsnění, povrchy výrobních zařízení
Potravinářský	Dopravníkové pásy, fólie na pečení, těsnění, části potravinářských strojů, povrchové úpravy kuchyňského nádobí
Strojírenský	Kluzné desky pro balicí stroje, těsnění, nepřilnavé části žehliček
Automobilový	Palivové hadice, těsnění motorových součástí, kluzné prvky v podvozku
Letecký a kosmický	Izolační fólie, lehká těsnění, mazací prvky, povrchové vrstvy pro snížení tření
Elektrotechnický	Izolační trubičky, elektroizolační fólie, těsnění pro konektory a kabely
Textilní a plastikářský	Povlaky pro formy, dopravníkové pásy pro laminaci, antiadhezní fólie, nepromokavé textilní membrány Gore-Tex®
Energetický	Těsnění pro turbíny, kompresory, výměníky tepla, elektrické izolace
Ropný a plynářský	Těsnicí prvky pro potrubí, speciální ventily a těsnění do extrémních podmínek
Zdravotnický	Sterilní hadičky, biokompatibilní těsnění, katetry a implantáty

Využijte naše služby

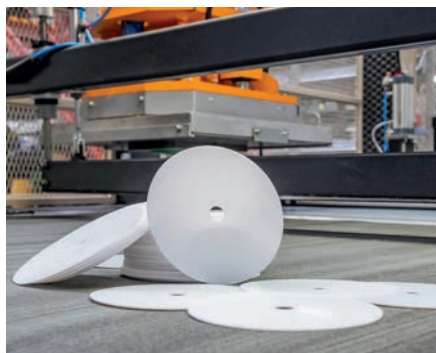
Z teflonu vám připravíme na míru:

- desky do 1 mm tloušťky řežeme na digitálním plotru, sekáme na výsekovém lisu; ve větších tloušťkách desky dělíme vodním paprskem nebo na pětiosé fréze
- tvarové výrobky ve větších tloušťkách nařezeme vodním paprskem ve 2D a 3D, s přesnými malými otvory i poloměry
- v produktech vyfrézujeme 3D tvary, drážky a otvory pro šrouby pomocí pětiosého obráběcího centra, z PTFE desek vytvoříme jednoduché tvary, otvory, zahloubení, křivky, ale i komplexní strojní díly, a to i z materiálu zákazníka
- výrobky v sériích (těsnění, šablony, reklamní i designové předměty) přesně vysekáme pomocí automatického výsekového lisu
- tyče krájíme, soustružíme do požadovaného průměru
- hadice a trubičky řežeme a krájíme na míru; na trubičky lisujeme nerezové koncovky – odolají 80 % všech agresivních chemikálií
- nanášíme samolepicí vrstvu na teflon, poté vyřežeme/vysekáme do detailního tvaru – výhodou je rychlá a přesná aplikace výrobku



Chcete rychle poptat naše služby?

Přihlaste se do Zákaznické zóny,
v Centru poptávek pak zvolte formulář
Poptávka na plochá těsnění a výrobky →





Pryž na pitnou vodu, která osvěží i cenou



**OBRAŤTE SE
NA NÁS!**

Poptejte tuto těsnicí pryž
pro aplikace s přímým
kontaktem s pitnou vodou,
její kvalita i cena vás
příjemně překvapí!

Možná jste zvyklí používat k těsnění rozvodů pryž E628, kterou také stále držíme skladem. Nyní jsme sortiment pryží z EPDM, vhodných pro kontakt se studenou i teplou pitnou vodou, rozšířili o další novinku.

Kompaktní pryž E633 BLUE AQUA STAR™ (10561)

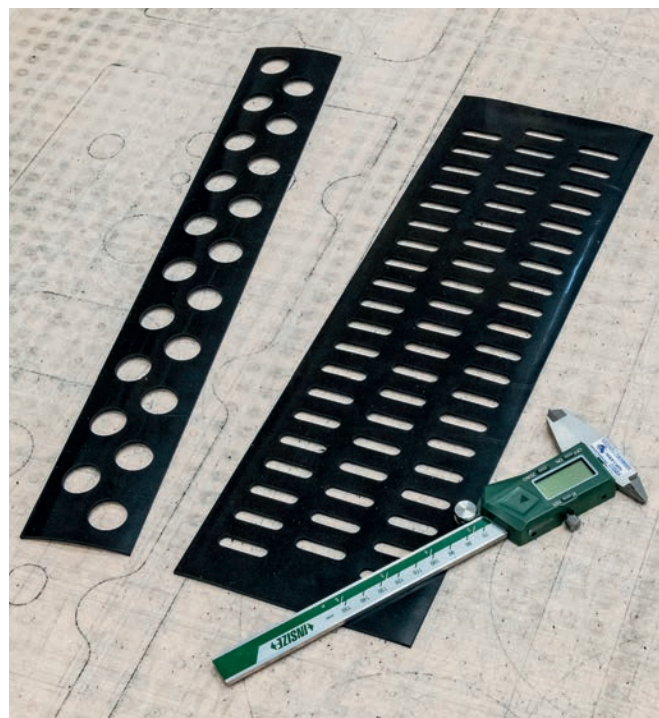
- tloušťka 2–10 mm
- tvrdost 70 °ShA
- šíře 1 400 mm
- tažnost 300 %
- pracovní teplota -30 °C / +90 °C (krátkodobě až +110 °C)
- odolnost ozónu, povětrnostním vlivům, kyselinám i zásadám, oděru

V čem se E633 liší oproti předchozí verzi E628?

- **je bez vložky, pružnější v tahu**
- **vyniká dalšími certifikáty:** splňuje normu EN 681-1 pro kontakt s pitnou vodou; EN 16421 pro malá plochá těsnění; ACS a WRAS pro studenou vodu; KTW-BWGL (P2) – těsnění a příslušenství (P2) pro kontakt se studenou a teplou vodou (do +60 °C).
- **je za výrazně nižší cenu** (díky podpoře výrobce – Semperit)

Naši montéři výroby vám připraví na míru:

- ploché tvarové výřezy z této pryže dle náčrtku nebo výkresu; mezikružní, kruhové i obdélníkové podložky (na digitálním plotru)
- velké série těsnění (na automatickém výsekovém lisu)





Pryžové tvarové díly v malých sériích a prototypy

I když by to možná zákazník nečekal, některé výrobky tradičně vznikající vstřikováním do forem dokážeme vyrobit efektivněji jinak – pomocí našeho pětiosého obráběcího centra. Tato cesta je ideální pro prototypy nebo jednodušší kusovou výrobu, kde by se výroba formy nevyplatila.

Nejčastěji obrábíme pryže SBR, NBR, EPDM, FPM (Viton®), v deskách, nikoliv tyče, v tvrdostech ideálně od 60 °ShA a více. U menších tvrdostí záleží na typu výrobku, většinou však vyrábíme vzorky ke schválení. Silikony a mechanicky odolné pryže (NR), případně materiály s podobnými vlastnostmi (PU), patří mezi obtížněji obrobitelné. I u nich vyrábíme vzorky k odsouhlasení.

Program obrábění tvoříme již ve fázi cenové nabídky, abychom zjistili čas potřebný k výrobě dílu. Každý výrobek má svůj originální program, tedy přesný postup obrábění.



Rozměrové limity výrobků u našich technologií

- **pětiosé obráběcí centrum:** 1,5 × 3 × 0,17 m
- **digitální plotr:** 1,5 × 3 × 0,1 m
- **vodní paprsek:** 1,5 × 3 × 0,2 m



Pryžové tvarové díly vám vyrábíme na míru:

- **Máme široké možnosti rozměrů.**
- **Jsme rychlí v přípravě i ve výrobním procesu** – pokud je materiál skladem, dodáváme výrobky standardně do 1–2 týdnů, případně nabízíme službu expres výroby – do 48 hodin od objednání.

Do poptávky v našem online formuláři definujte:

- požadovaný materiál, tvrdost
- množství výrobků (série nebo velkosérie)
- požadované množství vzorků pro testování
- vždy připojte aktuální výkres, u náročnějšího výrobku rovněž 3D model v DWG/DXF/STEP formátu (bude použit pro nacenění výrobku – stanovení předběžné ceny)



Poptávka
na plochá těsnění
a výrobky



Kombinace použitých strojů a nástrojů při obrábění pryží

- U výrobků z pryže se běžně počítá s lisováním do forem – avšak výroba formy je nákladná a má smysl až u větších sérií. Nabízíme efektivní alternativu: obrábění pro menší množství nebo prototypy.
- Díky kombinaci technologií, jako je digitální plotr, vodní paprsek a pětiosé obráběcí centrum, dokážeme vyrobit jednoduché i složité díly ve 2D i 3D tvaru, z pryží v široké škále tlouštěk, s vysokou přesností, a to i bez nutnosti lisovací formy. Každý výrobek si zaslouží správnou technologii – a někdy to znamená využít jich postupně víc.
- Výsledná cena je sice ovlivněna náročností zpracování, přesto vychází při nižších počtech kusů výrazně lépe než klasické lisování s formou.

Co je pro vás prioritou?

Když hovoříme o pětiosém obrábění, automaticky tím míníme finalizaci 3D pryžových výrobků. Z důvodu úspory ceny a času začínáme s obráběním obvykle na vodním paprsku, popřípadě na digitálním plotru. 3D pryžový díl poté dokončíme na pětiosém obráběcím centru.

Technologie → Kritérium ↓	Pětiosé obrábění	Vstřikování
Cena pro malé série	střední až vysoká	velmi vysoká
Cena pro velké série	velmi vysoká	nízká
Čas výroby	střední	dlouhý (příprava formy)
Přesnost	střední až vysoká	velmi vysoká
Tloušťka materiálu	max. 170 mm	omezeno formou



Využijete spíše větší série tvarových tenkostěnných dílů z pryže?

Nevyhovují vám patrné stopy po obráběcím nástroji na výrobku v případě frézování?

V tom případě doporučujeme výrobu lisováním pomocí vstřikolisu. Pošlete nám poptávku, u našeho osvědčeného dodavatele vám zajistíme zakázky na lisování tvarových dílů, které jsou po našich zkušenostech provedeny v brzkém termínu a ve velmi dobré kvalitě.



TIP!

Fotbalisté bez zranění i díky pružným chráničům

První chrániče holení nosili angličtí hráči kriketu v 80. letech 19. století.* Byly ze silné kůže, s vycpávkami z vlny nebo bavlny. Pak se začaly používat kombinace kůže, plastu, EVA pěny apod. Všichni výrobci usilují o to, aby jejich chrániče byly anatomické, pohodlné a poskytovaly maximální ochranu. Lze ještě prorazit díky nějaké důležité odlišnosti? Zeptala jsem se **Štěpána Rybníčka**, spoluzakladatele a jednatele společnosti **FOUL s.r.o.**, která se v soutěži Volkswagen Firma roku 2024 Kraje Vysočina umístila na 3. místě za výrobu a vývoj prémiového vybavení pro fotbalisty.

Pane Rybníčku, z GUMEXU odebíráte mimo jiné také pryže. K čemu je ve vaší výrobě využíváte?

Poměrně dlouho jsme hledali materiál, který by vyhovoval všem našim požadavkům. Vyzkoušeli jsme opravdu desítky materiálů – EVA pěny, směsi plastů a mnohé další, až jsme narazili na mikroporézní pryže od vás. Máme několik požadavků, které musí materiál splňovat, zejména zdravotní nezávadnost, odolnost vůči nárazu, tepelnou odolnost, povrchovou úpravu kvůli lepení... Přestože mikroporézní pryže rozhodně nejsou primárně určené pro výrobu fotbalových chráničů, tak vlastně splňují vše, co jsme hledali. Máme více typů chráničů a pro každý potřebujeme trochu jiné vlastnosti, ale primárně se jedná zejména o tloušťku pryže, kterou využíváme od 2 do 5 mm v závislosti na typu chrániče.

Proč jste se začal společně s Pavlem Chalupou zabývat právě chrániči?

Měli jsme obrovskou chuť něco začít dělat. Možná to zní jako klišé, ale podle známé poučky jsme hledali problém, který řeší hodně lidí, a hlavně něco, čemu rozumíme a je nám to blízké. V té době jsme společně hráli fotbal za HFK Třebíč a viděli jsme, že spousta spoluhráčů nepoužívá chrániče – místo nich si pod štlupnu strkají kus karimatky nebo tácek od piva. My jsme to dělali stejně, proto jsme se pustili do prototypování prvních chráničů, které měly být lehké, ohebné a pohodlné. To se nám povedlo. Postupně jsme přidávali možnost personalizace a samozřejmě produkt neustále inovujeme.

Jsou pro fotbalisty povinné?

Ano, chrániče jsou od roku 1990, kdy je FIFA začala vyžadovat, součástí povinné výbavy fotbalisty pro zápas, při tréninku se však

nepoužívají. Možná právě proto, že jsou hráči z tréninku zvyklí na to, že je na holení nic neobtěžuje a nic jim nepřekáží, mnozí by je nejraději nepoužívali vůbec a považují je za „nutné zlo“. Může se to zdát jako detail, ale pokud chránič váží 20, nebo 120 gramů, tak rozdíl rozhodně poznáte.

Jak je tedy možné, že neexistují pravidla na velikost chráničů?

Při certifikaci chráničů existují doporučení na minimální velikost chrániče a dokonce v některých ligách začali kontrolovat a omezovat chrániče, které jsou opravdu úplně miniaturní (do 10 cm). Může se tedy stát, že rozhodčí posoudí chrániče jako nezpůsobilé, ale v praxi se to v podstatě neděje, a pokud je pod štlupnou znatelný alespoň nějaký chránič, tak je to dle pravidel v pořádku. Zodpovědnost zůstává na hráči – chrání si přece své vlastní zdraví.

Jak ale jako hráč poznám, jestli mne právě vaše výrobky dostatečně ochrání?

Jak už jsem zmiňoval, trendem je používat v podstatě co nejmenší a nejlehčí chrániče. Ty naše jsou stejně pohodlné, dobře se přizpůsobí tvaru holení, ale nabízejí navíc skutečně velmi dobrou ochranu. Například ty karbonové jsou tenké jen pár milimetrů, váhu mají tedy srovnatelnou s tím laicky používaným kusem karimatky. Ale pokud vás někdo nakopne, tak právě na rozdíl od karimatky neucítíte v podstatě nic, žádnou bolest.

Slyšela jsem, že hráči kladou velký důraz i na samotnou vizáž chráničů. Proč, když jsou v podstatě „neviditelné“?

To je pravda. My proto už od začátku našeho podnikání nabízíme možnost personalizace chráničů. Ať už formou kompletního vlastního designu na míru, anebo si hráč může na



chrániče umístit vlastní iniciály. Díky tomu, že jsme přímo výrobci, zvládáme takto personalizované produkty odesílat v podstatě do druhého dne. Cca 9 z 10 chráničů je personalizovaných, ten samý trend umožňujeme i u dalších produktů, jako jsou ponožky, ručník, nákrčník apod. Na vše dokážeme umístit vlastní výšivku s iniciálami a vlajkou. Jak správně zmiňujete, chrániče nejsou vidět. Přirovnal bych to k tetování, které má člověk taky často na místě, které není vidět. Hráči si na chrániče dávají fotky rodiny, motivační citáty nebo oblíbená čísla a symboly pro štěstí. Mohou tedy fungovat jako určitý talisman.

Existuje nějaký „figl“, aby neklouzaly?

Je více možností, jak chrániče udržet na svém místě. V zápalu hry se může stát, že se chrá-

nič posune, přetočí – obzvlášť tehdy, pokud hráč nemá dostatečně pevné štlupny. Proto nabízíme elastické návleky s kapsou, kam se chránič umístí, nebo různé pásky, kterými si chrániče upevní. Asi neexistuje nejlepší řešení – každý hráč si může vybrat to, které mu nejvíce vyhovuje.

Kteří známí fotbalisté nosí chrániče na míru právě od vás?

Dnes už jich je opravdu celá řada. Za tu dobu, co chrániče vyrábíme, jsme jich prodali už více než 100 tisíc. Jsme moc rádi, že se mezi nimi najdou i opravdu zvučná jména – Bukayo Saka, Granit Xhaka, Victor Boniface a spousta dalších. Samozřejmě největší základnu máme pořád v Česku. Určitě se nebojím říci, že v rámci reprezentace, ale i 1. fotbalové ligy většina hráčů naše chrániče používá. Takže hráči jako Hložek, Schick, Coufal, Provod naše chrániče jistě používají.

Kam chrániče nejčastěji dodáváte?

Obecně cílíme na jednotlivce. To znamená, že se zaměřujeme na produkty, které hráč nedostane od klubu (dres, oblečení). Největší podíl na našem odbytu má pořád Česká republika, ale pomalu ji dotahuje Německo s Rakouskem. Dokážeme odeslat chrániče do celého světa, ale pozornost věnujeme okolním zemím.

S Pavlem Chalupou působíte také jako manažer a hlavní organizátor FOUL kempu, co je jeho cílem?

To je taková naše srdcová záležitost. Asi v nás pořád zůstalo trochu z toho malého kluka, který prahne po tom, aby se ukázal při hře a zažil spoustu zábavy i mimo hřiště. FOUL kemp je sice fotbalový tábor, ale určitě to není pouze o drilu na hřišti. Každý den máme speciální doprovodný program – od návštěvy profí fotbalistů, youtuberů až po jízdu na čtyřkolcích, paddle boarding, olympiády a spousty dalších akcí. Primární cíl je tedy užít si skvělý týden s dětmi a trochu „dobít baterky“. Z byznysového pohledu vidíme smysl v tom, že pokud dítě zažije takto silný týden, o kterém jsme přesvědčení, že na něj bude vzpomínat celý život, tak si také celý život bude spojit značku FOUL s pozitivní emocí. Z brandového pohledu asi neexistuje způsob, jak vytvořit silnější vztah s budoucím zákazníkem.

Jak velké chrániče mají mít děti?

U dětí doporučujeme zpravidla větší velikosti chráničů. Přiznám se, že chrániče nebyly původně navrženy pro děti, ale samozřejmě vnímáme, že jsou u dětí velmi populární. Proto jsme se rozhodli přidat nový model chráničů, který je vyloženě přizpůsobený

pro děti od 6 let, které se opravdu pořád tak trochu okopávají. K dispozici budou v následujících týdnech.

Prozradíte plány do budoucna? Uvažujete například i o dalších sportech, kde by chrániče od vás našly své využití?

Do jiných sportů se nehrneme. Samozřejmě si tím zmenšujeme cílovou skupinu, ale chceme dělat pouze to, čemu opravdu rozumíme, a to je fotbal. Existují tedy dva směry, kterými můžeme růst. Expanze do zahraničí a rozšiřování sortimentu. Největší priorita na následující roky bude určitě expanze do Německa, kde je fotbalový trh obrovský.

Omlouvám se za zvědavost, ale marně si lámu hlavu, proč jste nazvali vaši firmu s produkty pro sportovce právě anglickým výrazem pro foul, tedy osobní chyba, nedovolený dotyk se soupeřem? Ale nemusíte odpovídat...

Určitě Vám rád odpovím. Název vznikl podobně jednoduše jako celá naše firma. Hledali jsme název, který bude spojený s fotbalem, bude jednoduchý a zapamatovatelný. Nejpoužívanější výrazy ve fotbale jsou gól, ofsíde, aut, roh, střela, nahrávka a foul (foul). Chrániče jsou určitě nejbližší právě k těm faulům, před kterými hráče chrání. Přestože význam může být negativní, tak nám to perfektně zapadalo do celkového kontextu a vypadá to, že to funguje. Paradoxně nejvíce dotazů na negativní význam máme v Česku. Například hráči z Anglie se nad významem našeho názvu firmy vůbec nepozastavují.



Štěpán Rybniček

Vystudoval obor Informační technologie na SPŠT. Předčasně ukončil studia manažerské informatiky na VUT.

Pracoval jako UX designer, 4 roky pro internetovou parfumerii Notino, několik let pomáhal firmám pod agenturou Proof & Reason. V současnosti představuje cca 90 % všech jeho aktivit práce pro firmu FOUL, zabývá se rovněž UX konzultacemi zejména v oblasti e-commerce. Jeho koníčkem je jeho práce, tedy fotbal.



*J Zdroj: <https://chatgpt/>; prompt: Z čeho se dělaly chrániče před rokem 1990?

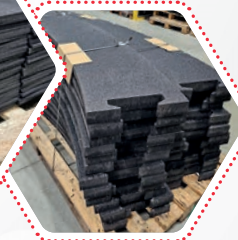
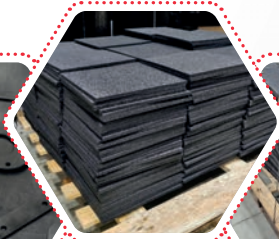
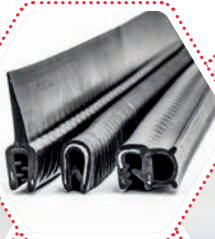
Dodáváme stavebnímu průmyslu

Působíte ve stavebnictví? Realizujete výstavbu budov, silnic, železnic? Zabýváte se výrobou a dopravou stavebních materiálů, montážemi konstrukcí, zemními pracemi? Využijte naši specializovanou nabídku pro firmy z vašeho oboru. Díky analýze nejčastějších odběrů zboží a služeb našich zákazníků ze stavebnictví pomůžeme i vám vybrat přesně to, co potřebujete – efektivně, výhodně, na míru.

Naše produkty pro vaše využití:

Hadice a jejich kompletace, příslušenství

- pro lehčí abraziva
- tlakové na vodu a vzduch – pryžové (MP 20 do $\varnothing$ 38 mm; T254 AA – až do $\varnothing$ 203 mm)
- svinovatelné na plocho pro vzduch (Hilcoflex); pro kapaliny (MERCURIO M v metráži nebo s koncovkami STORZ-AGRO)
- tlakové a sací na chemikálie
- tlakosací na vodu a vzduch (T202 AA)
- pro dopravu plastových granulátů
- fekální (APOLLO SE)
- na sypké látky (pro omítání a betonové směsi; SIGMA pro těžkou přepravu; GHIBLI pro sací bagry)
- spojovací díly Normaplast
- spojovací díly STORZ-AGRO
- hadicové pevnostní spony GBS
- spojky Perrot
- šroubovací hadicové spony

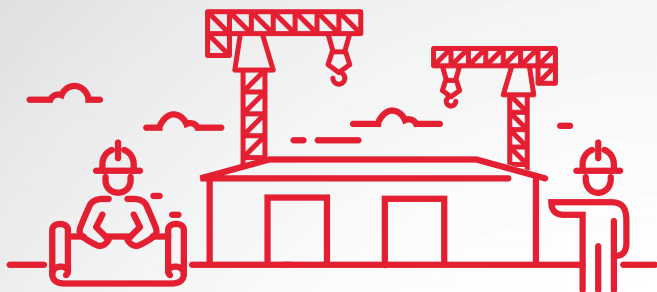


Těsnění v metráži

- pryžové kompaktní profily (různé tvarové z EPDM – obdélník, kruh, písmeno L, T, U)
- pryžové mikroporézní profily (z EPDM – obdélník, kruh)
- pryžové U-profily PIRELI s kovovou výztuhou (s horním těsněním, bez bočního těsnění, s bočním těsněním)

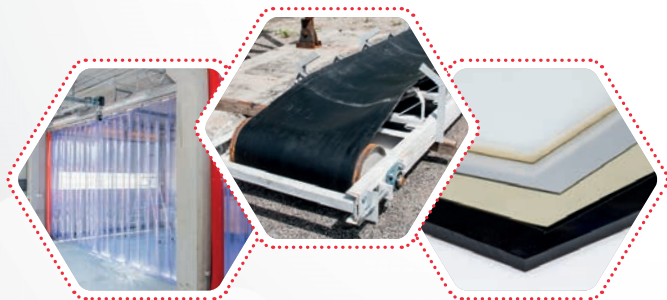
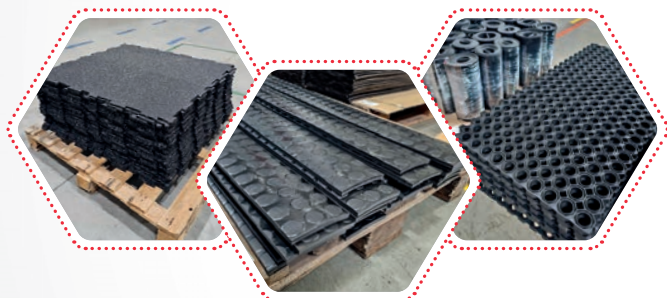
Ploché těsnění

- recyklované ploché materiály ELASTON
- pryže pro mechanické namáhání (TRELLEX)
- pryže pro základní použití (A9506)
- pryže odolné vůči povětrnostním vlivům (E9614)



Ochrana pracovního prostředí

- dielektrické koberce (S1)
- pryžové podlahoviny s desénem (penízkovým – SANTO; kladívkovým – ODIN ECO)
- gumové rohože (RINGO OCTOMAT)
- protihlukové izolace se samolepkou i bez



Dopravníkové pásy

- pryžové pásy oděruvzdorné

Technické plastové desky

- konstrukční desky z PE

Vyrobíme pro vás na zakázku:

- hadice osadíme koncovkami
- zkrátíme (nasekáme) hadice a profily na míru
- plošné materiály profesionálně polepíme samolepicí vrstvou
- vysekáme a vyřezeme plošné 2D výrobky kompaktní (mezikruží, obdélník, požadovaný tvar, pruhy nařežeme na řezačce také z Elastonů, v praxi jsou zalévány betonem do základů staveb)



- frézujeme různé tvary z plastů i pryží, křivky, dutiny, zahloubení – pro loga, fasádní prvky, formy, šablony, kazety, reklamu
- dodáme na míru vyřezané PVC dlažby – podlahoviny FORTELOCK, které rovněž pokládáme v halách, garážích, tělocvičnách i obchodních prostorách
- slepíme manžety, násypky, O-kroužky, sendviče
- dopravníkové pásy připravíme na míru, v praxi je i namontujeme

Využijte naše online poptávkové formuláře

Přihlaste se do **Zákaznické zóny** na našem webu a v **Centru poptávek** si prostřednictvím jednoduchého formuláře poptejte požadovaný produkt nebo službu.



Nechcete řešit poptávku online sami?

Hned na začátku si zvolte, že chcete poradit. Vaše poptávka bude poté automaticky přiřazena specialistovi prodeje a ten vás osloví.

Hledám řešení na míru

Pozice technicko-obchodního zástupce (TOZ) vyžaduje kombinaci obchodního talentu i technických znalostí. Jak moc jsou zapotřebí i praktické zkušenosti? Na toto téma spolu diskutovali personální ředitelka Jana Lagová a **Karel Hák**.

Karle, v GUMEXU pracuješ jako TOZ 1,5 roku. Pomáhají ti předchozí zkušenosti, které jsi u nás získal během cca čtyřletého působení jako montér?

Sto procentně ano. I nyní musím někdy přiložit ruku k dílu, rozhodně jsem „nevyšel ze cvíku“, manuálně pracuji rád. Už podle popisu zařízení poznám, o co se v zakázce jedná. Nemusím vidět vše na vlastní oči. Již z e-mailu zákazníka vím, za čím jedu – nejčastěji jde o dopravníkový pás nebo fólie.

Co bylo pro tebe zpočátku nejtěžší?

Říkám tomu „studené hovory“ – prostě jsem dostal databázi a bylo zapotřebí obvolat zákazníky, zda nepotřebují službu od nás, nové zařízení. Výhodou bylo, pokud se jednalo o provoz, který jsem znal, ale rozhodně to nebyla většina.

Co pro zákazníky zajišťuješ?

Dokážu jim zajistit správný chod zařízení, vytipovat vhodnou variantu produktu. Často jsem u zakázky od A do Z. Tedy od zaměření, vytvoření kalkulace, cenové nabídky, odsouhlasení ceny a termínu provedení zakázky až po následnou montáž na míru připraveného výrobku. Znamená to, že si vše sám zaměřím, zalkuluji, mám tak větší přehled.

Vyznáš se i v odlišných typech strojů?

Určitě. Řešil jsem u zákazníka například štěpkovač, což bylo malé mobilní zařízení, které člověk dokáže převézt na kolečkách. A naopak – jedna zakázka se týkala drtiče o velikosti autobusu a hmotnosti cca 15 tun.

Je zapotřebí pracoviště u zákazníka na montáž nějak připravit?

Ano. Poskytujeme zákazníkovi instrukce, vyhodnocuji, v jakém je to pracoviště stavu, jak je přístupné. Někdy si například musíme přivést montážní klec, lešení, ale většinou je zákazník dobře připraven. I když se i my snažíme připravit, určité improvizaci se při montáži někdy nevyhneme.

S kým se radíš, pokud si nejsi jist řešením požadavku zákazníka?

S vedoucím výroby a se specialistou výroby, případně i s interním nákupčím dopravníkových pásů. Často komunikuji také s kolegou na stejné pozici, který pokrývá oblast Morava.

Zákazník má třeba více provozů, jeho stroj byl přestěhován, kolega tam v minulosti na montáži už byl a zařízení zná. Zákazníky máme rozdělené podle regionů, aby byly návštěvy smysluplně organizované.

Kam za zákazníky nejčastěji jezdíš?

Myslím, že do Plzeňského kraje. Je to region s mnoha zemědělskými provozy. Ale mám na starosti celé Čechy, takže opravdu všude, kde je moje přítomnost bezpodmínečně nutná. Většinou se jedná o větší a vyložené velké firmy: betonárky, výrobce filtrů do topení, automotive, dřevozpracující provoz. Zároveň není vždy potřeba osobní návštěva u zákazníka, doporučíme dle fotky, co si má zákazník předem změnit. Maximum informací se snažím vykomunikovat telefonicky, e-mailem. Zákazníci mohou využívat i naše online poptávkové formuláře, které jim ušetří čas.

O jaké zakázky se konkrétně jedná?

Hodně záleží na ročním období. Přes zimu je sezóna na fólie. Právě ve zmiňovaných provozech často řeší zábrany proti prachu, hluku, ztrátě tepla. Dopravníkové pásy jedou téměř celoročně, tam často jezdíme v době plánovaných odstávek nebo celozávodních dovolených, ale samozřejmě dochází i k havarijním stavům. Ale řekl bych, že zákazníci si už dokážou více všimnout funkčnosti pásů. Někdy se i přesto dostane na dopravník něco, co tam být nesmí, nebo se natrhne, když pás jede bez kontroly a brousí o konstrukci. Moje osobní návštěvy jsou důležité i pro objektivní posouzení případných reklamací, spolupracuji i s naším manažerem kvality.

Co tě na současné práci nejvíce baví?

Rozmanitost – jsem stále na nových místech, taky rád řídím a baví mě i ta zodpovědnost.

Vnímáš zpětnou vazbu od zákazníků i od kolegů?

Ano, zákazníci se ke mně chovají hezky, málokdy narazím na někoho nepřijemného. Poděkuji i za to, když jim vyjdu vstříc s časem. Jsem schopný zorganizovat montáž našich montérů výroby na odpolední hodiny, v rámci možnosti se snažíme zákazníkům přizpůsobit. A v GUMEXU jsme si s kolegy na výrobě už od začátku „sedli“, je to přátelský kolektiv, jako tým držíme spolu.



Karel Hák

Vyučil se na SOU strojírenském v Jeseníku, obor Zámečnick. Ještě před nástupem do GUMEXU působil 3 roky jako mistr kompletní montáže zemědělských strojů v Holmer Maschinenbau GmbH, celkově v Německu pracoval 6 let. Má rád asijskou kuchyni, elektronickou hudbu a fitko.

U-profilý a jejich význam

Profilý tvaru U působí jako účinná ochrana hran citlivých materiálů, utěsnění před vnikáním prachu, vody a nečistot anebo jako důležitý prvek ke ztlumení vibrací a nárazů. Rychle a jednoduše se instalují, jsou okamžitě funkční, využitelné v mnoha aplikacích.

Volba optimálního U-profilu

Důležité parametry:

- Jaká je tloušťka materiálu, na který bude nasazen?
- Bude kopírovat hranu, nebo oblínu?
- Musí chránit jen dočasně, anebo trvale?
- Účel použití (do vysokých teplot, s odolností vůči oleji, povětrnostním vlivům, UV záření, chemikáliím, v potravinářské kvalitě)?
- Z jakého materiálu?
- V jaké tvrdosti?
- Je barva profilu kvůli designu, nebo k rozlišení v provozu?
- Stačí pouze základní typ U-profilu, nebo s horním či bočním těsněním, s praporkem?
- Je zapotřebí samozhášivé provedení (využití v prostředcích hromadné dopravy)?



Vyberte si v našem sortimentu

Typ U-profilu	Materiál	Charakteristika	Použití
PIRELI	Pryž, PVC, silikon	Kovová/drátěná výtzuha, pevné přilnutí bez lepidla, varianty: bez bočního těsnění, s horním nebo bočním těsněním; samozhášivé	Ochrana hran, těsnění aut, kabin, dveří, skříní, stavebních a zemědělských strojů, železniční doprava, karavany
Kompaktní	Pryž	Mechanická pevnost, odolnost proti opotřebení, deformaci	Ochranné lemky pro plechové výrobky, stroje, kontejnery, vozíky, přívěsy, těsnění dveří a kapoty v automotive
	Silikon	Pružnost při nízkých teplotách, odolnost proti teplu, chemikáliím, UV záření, dlouhá životnost, nepropouští kapaliny a plyny	Těsnění pecí, sterilizačních komor, klimatizací, laboratorních zařízení, vysokoteplotní těsnění v automotive (motorový prostor, světlomety, bateriové moduly)
Se sametkou	Kompaktní pryž	Povrchová vrstva s jemnými vlákny (flokování), snižuje tření, zabraňuje přilepení, tlumí vibrace, snižuje hluk, zlepšuje těsnění	Automotive (okna, dveře), stavebnictví, nábytkářství
Porézní	Pryž, silikon	Vyšší stlačitelnost, přizpůsobivost nerovnostem, lepší absorpce vibrací, nižší hmotnost	Ochrana citlivých součástek strojů před otřesy, aplikace s požadavkem na nízkou hmotnost při zachování těsnících vlastností

VYUŽIJTE NAŠE SLUŽBY:

U-profilý nasekáme na míru, spojíme je do potřebného tvaru, ošetříme jejich konce proti třepení nebo korozi, zajistíme antibakteriální povrchovou úpravu dle normy VDI 6022.

GUMex



SLUŽBY

POPTEJTE JEDNODUŠE A RYCHLE:

Chcete si být jisti, že jste ve své poptávce profilů na nic nezapomněli? **Přihlaste se do naší Zákaznické zóny** a v **Centru poptávek** použijte rychlý a přehledný online **poptávkový konfigurator**! →



Pokládáme podlahoviny FORTELOCK

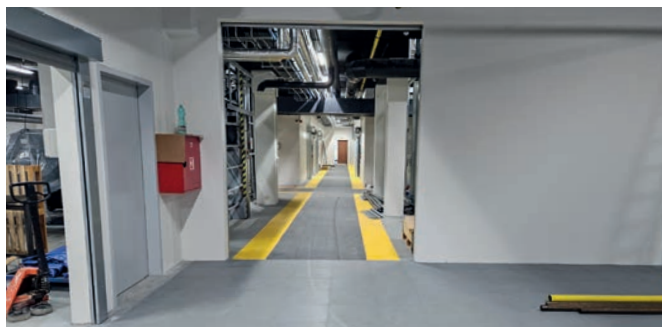
Pro našeho zákazníka jsme realizovali v průmyslové hale pokládku podlahových dlaždic **FORTELOCK 2030 INVISIBLE** z vysoce odolného PVC. Naši montéři výroby tak velice rychle připravili průmyslové prostory pro náročný provoz. Tato podlahovina velmi dobře snáší oděr, chemikálie, oleje, mechanickou zátěž, rázy i tlak ručně vedených paletových vozíků.



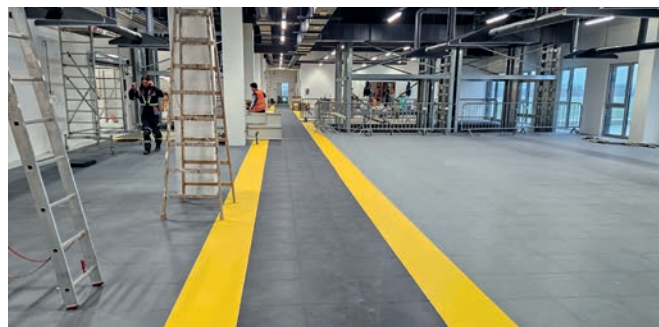
- různé designy a barvy umožní odlišit pracovní zóny a uličky



- podlaha „dýchá“ díky systému proti vlhkosti Air-Flow



- povrch zabraňuje uklouznutí lidí



- působí jako teplotní i zvukový izolant

VYUŽIJTE NAŠE SLUŽBY:

- › Z předchozích velkých zakázek máme potřebné zkušenosti.
- › Stačí nám připravený betonový podklad, starší nebo nový.
- › Provádíme pokládku dlaždic i olištování soklů.
- › Máme s sebou vždy potřebnou strojní výbavu i nářadí.

POLOŽÍME FORTELOCK I U VÁS

- Přihlaste se do Zákaznické zóny na našem webu, zvolte Centrum poptávek. →
- › Poptávku si zde zadáte rychle a snadno.
- › Uveďte velikost prostor a druh provozu.



» Podlahoviny FORTELOCK pokládáme v průmyslových halách, garážích, tělocvičnách i obchodních prostorách.

Kontaktujte naši zákaznickou linku:

518 399 588



A toto jsem také zažil... 6. díl

Škola základ života

Rád se toulám vzpomínkami, ať jsou milé, laskavé, či bolestivé. Každá vzpomínka je pro mne vzácným okamžikem, zastávkou v čase...



Následek klukovin

Rok 1963 pro mě začal přípravou na odstranění ledviny, kterou jsem si rozbil po pádu ze stromu v srpnu 1962. Začátkem února jsem byl hospitalizován v nemocnici v Uherském Hradišti na oddělení chirurgie. Na pokoji jsem byl s dospělými muži. Ti mě značně podporovali, abych se operace nebál. Já jsem moc strach neměl, neboť jsem věděl, že ledvina od pádu nepracuje a musí ven. Operace dopadla dobře. Po čtrnáctidenním pobytu v nemocnici mě propustili do domácího doléčení a zotavení se. To byla taky doba, kdy jsem ukončil ministrování v kostele, nabyl jsem dojmu, že už jsem na to „moc velký“.

Teorie versus praxe

Do školy jsem šel za pár dní po návratu z nemocnice. Těšil jsem se na kamarády, jen jsem měl trochu respekt z učitelů. Blížilo se jaro a s ním práce na školních pozemcích. Tato práce mne bavila, byla to vlastně hračka. Z domu jsme byli zvyklí na daleko větší množství nasázené mrkve, petržele nebo hrášku. Taky jsem se snažil radit učiteli, neboť on péčí o zeleninu znal teoreticky, a já navíc ještě prakticky. V dílnách jsme se v šesté třídě učili používat pilku, pilník, vrtáky, vyrábět drobné předměty ze dřeva. V sedmičce už jsme opravovali plech a železo. Nepamatuji se, že bych vyrobil něco ke skutečnému užitku, ale pilníkem nabrousit sekeru jsem uměl.

Učení mučení

Když měla být hodina chemie, to jsem se bál. Některé pokusy byly zajímavé, ale učit se vzorečky a názvy chemických prvků mě nebavilo. Fyzika, to už bylo lepší, té jsem snad i trochu rozuměl. V osmé třídě jsme měli nepovinnou němčinu. Na výuku jsme

měli paní učitelku Míkovou – robustní, ba přímo obtloustlou starší paní. Slovíčka jsem se dokázal naučit, ale zkoušení od paní učitelky probíhalo tak, že nás nechala, abychom se zkoušeli mezi sebou navzájem, a sama nám pak navrhla, ať se ohodnotíme, a prvních pět dostane bonbon. Paní učitelka těch bonbonů během prapodivného zkoušení snědla minimálně půl sáčku. Byla to od ní velká benevolence, kterou jsem v pozdějším věku vyhodnotil tak, že by takto nikdy učitelé neměli k dětem přistupovat, ale měli je skutečně učit!

Můj boj s radiotechnikou

Asi dvakrát týdně jsme měli v odpoledních hodinách radiotechnický kroužek. Vedli nás Josef Šrámek a Olda Kratochvíl. Tito „pánové“ byli tehdy studenty Střední všeobecně vzdělávací školy ve Veselí. Díky nim jsme trochu nahlédli, co je střídavý a stejnosměrný proud. Uměli jsme sestavit krystalku* a doma jsme pak mohli poslouchat rozhlas. Ale když jsem po roce špatně zapnul Avomet**, musel jsem kroužek opustit. Bylo tedy jasné, že ze mě nikdy elektrotechnik nebude.

Volnočasové aktivity

V němčině nebo radiotechnickém kroužku se nám teoreticky nemělo nic stát. Ale když jsme se pak cestou domů zašli koupat na Moravu, kde byl široký splav, to bylo jiné nebezpečí! Pod splavem, jak přepadávala voda, byla vzduchová kapsa, kde jsme se schovávali na pilotech. Asi jsme měli štěstí, nikdo z nás se neutopil. Ale pamatuji se, že několik vrstevníků po chybném skoku ze splavu do víru vody (my jsme tomu říkali do bubnu) bohužel utonulo.

Trable s dospíváním

Po škole jsme taky museli doma vykonávat práce u dobytka, vozit a připravovat krmení, čistit kotce králíků a holubům jejich prostory. A pak bylo třeba se i v podvečer učit nebo jít za kamarády a kamarádkami ven na ulici. Neznali jsme mobily, tablety ani televizi v tom dnešním slova smyslu. Určitě to bylo krásné a bezstarostné mládí, ale my jsme si tehdy mysleli, jak jsme přepracovaní a nikdo nám nic nechce dopřát. Je škoda, že jsem se víc nevěnoval studiu německého jazyka. Měl jsem mít trochu víc snahy naučit se, jak se správně učit.

Jan Sedláček,
zakladatel GUMEXU



Ilustrace: Darja Sedláčková



Naše faktury také ve formátu ISDOC



**CHCETE
USPOŘÍDIT ČAS
PŘI ZPRACOVÁNÍ
ELEKTRONICKÝCH
DOKLADŮ
Z GUMEXU?**

**Upozorněte na tuto
novinku vaši účtárnu!**

Využijte naši novou službu:

- Faktury zasíláme nejen ve formátu PDF, ale i v ISDOC.
- Tuto službu poskytujeme zdarma, ale na vyžádání.
- Napište nám na: **gumex@gumex.cz**, my vás zkontaktujeme a vše potřebné v interním procesu nastavíme.

Další informace naleznete na našich webových stránkách v sekci Pro zákazníky.

GUMEX

pružné partnerství