

# Géčko

1 | SK

Sprievodca (nielen) svetom gúm

**GUMEX**

Poradňa  
pre dielne  
Urobte si  
radosť,  
vyrobte  
si vlastnú  
silikónovú  
tvarovku

**Dušan  
Sedláček:**

„Tvoríť je vždy  
zložitejšie než  
niečo zboriť“



**EJ, BAČA NÁŠ, BAČA NÁŠ,  
VIEŠ KDE POBOČKY  
GUMEXU MÁŠ?**

## Tešíme sa na vás v Košiciach

Milí čitatelia,

som veľmi rád, že vás prostredníctvom mimoriadneho vydania firemného časopisu Géčko môžem informovať o tom, že začiatkom februára sme pre vás otvorili brány našej novej pobočky GUMEX SK v Košiciach. Je to logický dôsledok, ktorý vyplynul z návštev a požiadaviek vás, našich zákazníkov, aby sme k vám boli bližšie a mohli ste si tak nielen nakúpiť naše produkty a využiť naše služby, ale tiež aby sme boli miestom, kde si s nami radi vymeníte svoje názory.

Stál som pri začiatkoch pobočky v Žiline a teraz som rád, že stojím aj pri začiatkoch pobočky v Košiciach. Rovnako ako Žilinu mám rád aj Košice, mám tu veľa priateľov, či už z mojich mladíckych športových čias, alebo neskôr pracovných aktivít.

Som hrdý na svojich kolegov zo žilinskej pobočky. Sú ochotní vypočuť si pranie zákazníka a ponúknuť mu tovar alebo službu, ktorá je na požadovaný účel naj-

lepšia. Je dobré robiť veci správne hneď od začiatku. Napravovanie počítačových chýb môže byť mnohokrát veľmi drahé, a žiaľ, aj bolestivé.

Firma je jedna veľká rodina a ľudia sú najväčším pokladom firmy. Verím, že noví kolegovia v košickej pobočke budú pre vás dobrými poslucháčmi a že dostanete tie správne riešenia. Majú moju plnú podporu.

Ja túto podporu cítim od svojej rodiny, od manželky a detí. Viem, že mi fandia, a aj pre nich je po tých rokoch GUMEX niečo viac ako len moje zamestnanie.

Teším sa na stretnutie s vami.



**Vlastimil Totáč**  
Vedúci pobočky Žilina  
a dočasný vedúci pobočky Košice



## Obsah

**3**  
**Navštívte nás!**  
Otvorili sme pre vás novú pobočku!

**4 – 5**  
**Rozhovor**  
Dušan Sedláček:  
Tvoríť je vždy zložitejšie než niečo zboriť

**6**  
**Poradňa pre dielne**  
Urobte si radosť, vyrobte si vlastnú silikónovú tvarovku

**7**  
**Predstavujeme**  
Sme ešte viac otvorení!

**8 – 9**  
**Rozhovor**  
Václav Zajíc:  
Túžime po dosiahnutí technologického neba

**10**  
**Zo života firmy**  
Sme zákazníkom najbližšie

**11**  
**Čitateľské fórum**

**12**  
**Logo v premenách času**

YDAVATEĽ: PROSPECTEA Česká republika, s.r.o., Poděbradská 206/57, 198 00 Praha 9, IČO: 29028809, redakce@prospectea.cz  
EVIDENČNÉ ČÍSLO: MK ČR E 21587

TEXT A FOTO: Marketingové oddelenie GUMEX, spol. s r.o., © Marek Odvárka  
Vydané vo februári 2015

# Otvorili sme pre vás novú pobočku!

Radi by sme vám predstavili našu novú pobočku, **ktorú nájdete na adrese Ukrajinská 58, Košice** (vjazd do areálu zo Slaneckej ulice), ide o mestskú časť Krásna v juhovýchodnej časti mesta. Rozširujeme tak svoju predajnú sieť na Slovensku, aby sme pre vás boli dostupnejší.

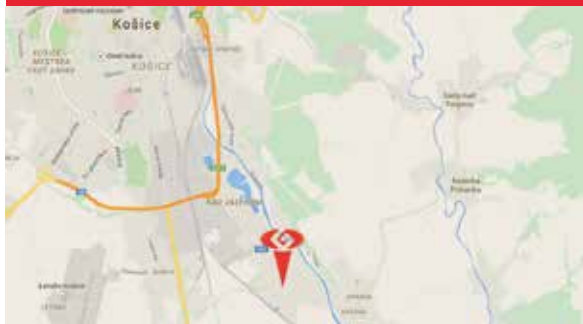


## Ako sa s nami spojíte?

Telefonicky: 055 29 03 710

Faxom: 055 29 037 20

E-mailom: [kosice@gumex.sk](mailto:kosice@gumex.sk)



Viliam Galko



Denisa Šimková



František Škvarko

## Nový tím pobočky, ktorý sa o vás bude starať.

Tvorí ho František Škvarko – špecialista predaja, ktorý bude s vami priamo v kontakte, Denisa Šimková pri fakturácii a pokladnici. Tovar v sklade pre vás pripraví Viliam Galko. Všetci sa tešia na vašu návštevu.

Zriadením ďalšieho predajného miesta sa naša spoločnosť snaží v maximálnej možnej miere priblížiť vám, našim zákazníkom, s cieľom rýchlo, kvalitne a za výhodných podmienok uspokojiť vaše požiadavky. Prichystali sme pre vás nové skladové priestory s podlahovou plochou viac ako 300 m<sup>2</sup> a parkovisko s dostatočnou výmerou hneď oproti skladu.

## Snažíme sa poradiť a nájsť to najlepšie riešenie



Na prvom mieste ste vždy vy!



Dostupné množstvo na skladoch



Výroba aj na mieru



Vybavíme malé aj veľké zákazky



Rýchle dodanie tovaru



Zavolajte, aj keď sa potrebujete iba spýtať...

Za celý košický tím sa na vás teší Vlastimil Totáč, vedúci pobočky Žilina a dočasný vedúci pobočky Košice



# Dušan Sedláček: Tvoriť je vždy zložitejšie než niečo zboriť



**Oslovili sme zakladateľa Gumexu SK pána Dušana Sedláčka a rozprávali sa nielen o novovzniknutej pobočke v Košiciach a ľuďoch, ktorí sú jej súčasťou, ale tiež ako je možné relaxovať v takom nabitom pracovnom programe.**

I keď sa mnoho ľudí domnieva, že obe krajiny (CZ i SK) majú okrem jazyka a štruktúry obchodných trhov mnoho spoločného, vidíte tu aj nejaké podstatné rozdiely?

Dlho som premýšľal, v čom by som našiel podstatné rozdiely medzi oboma národmi. Myslím, že nás mnohých spája viac, než si pripúšťame. Ale na prvý pohľad je vidieť rozdiel už z auta. Výhľad na Vysoké Tatry je uchvacujúci a most pri Považskej Bystrici tiež patrí k mojim obľúbeným. Keď zastavíte niekde na väčšom parkovisku a ste muž, tak si všimnete mnoho pekných dievčat. Miestami sú ľudia temperamentnejší, zhovorčivejší a som veľmi rád, že sú hlavne dobrí.

**Počas svojich ciest a pobytov ste stretli mnoho ľudí, priateľov a zákazníkov. Čo vo vás tieto stretnutia zanechali?**

S mnohými zákazníkmi mám dodnes úzke vzťahy a rád ich stretávam. Som skutočne rád, keď mám možnosť spolupracovať s ľuďmi, ako je napríklad majiteľ areálu v Žiline Ing. Mikuláš Kačaljak. Čestný človek, ktorý drží slovo. To je skutočná hodnota. Len vo veľmi ojedinelých prípadoch sa nájde firma alebo človek, ktorý pokazí náladu tým, že nedodrží slovo, ale to je život. Teším sa už teraz na ďalšie nové miesta i zoznámenia.

**Nie je riskantné založiť pobočku tak ďaleko od Bratislavy?**

Budovať je vždy zložitejšie než niečo zboriť. Áno, nové veci sú vždy rizikové. Keď sme začínali v Bratislave, bol to tiež veľký skok. Naša stratégia poskytnúť kvalitné produkty a služby je



správna a už dávno máme zákazníkov v Košickom i Prešovskom kraji. Ide o to byť zákazníkom bližšie, poskytovať i lokálny servis a neuspokojiť sa s náhodným dodávaním služieb.

Organizácia dodávok na väčšiu vzdialenosť je náročná, tým skôr bude nová pobočka užitočná zákazníkom i nám. Verím, že pobočka na Slaneckej ceste bude kockou zapadajúcou do celkovej koncepcie Gumexu.

**Zostáva vám vzhľadom na túto expanziu na „východ“ ešte vôbec čas na koníčky? Vyzerá to totiž, že vaším jediným koníčkom je práca...**

Najradšej by som jednoducho predával pásy, hadice alebo chystal novinky pre výrobu. Trávim prácou veľa času, pretože práca vyžaduje plnenie mnohých úloh, ktoré sa snažím dokončiť, a často to ide zložito. Mám okolo seba skvelý tím. Bez takých šikovných spoločníkov a zároveň úzkej rodiny by to nešlo. Aj ostatní kolegovia sú výborní a odvádajú perfektnú prácu. Ako hovorí tatko: „Nie je kostolíčka bez kázanička.“ Len si ujasníme, ako budeme pra-

↑ Dušan s manželkou Janou pri vchode do hlavnej budovy v Strážnici



↑ Zľava – Darja, Dušan, Libor a Jan Sedláčkovci na vianočnom večierku v Zaječí

čovať ďalej, čo zlepšíme. Som veľmi rád za výborných vedúcich pobočiek Karola Dudíka z Bratislavy, ktorý pri všetkej práci stíha ešte početnú rodinu, a Vlasta Totáča, ktorý dokázal rýchlo vybudovať tím a funkčnú pobočku v Žiline a pre svojich dvoch chlapcov urobí všetko.

**Nie je tajomstvom, že vaším veľkým záujmom sú lietadlá a konštruktérstvo.**

Obdivujem konštruktérov a výrobcov skutočných lietadiel, napríklad firmu Evector, alebo ich väčších bratov Boeing. Niekoľko chlapcov z Evectoru aj poznám. Sú so mnou v jednom klube a používame spoločné modelárske letisko.

Letectvo a letecké modelárstvo je moja vášeň, manželka hovorí, že úchyľka. Nieкто má doma stohy známok alebo vzorky slivovice. Mám dve desiatky modelov, a keď môžem, tak pomaly staviam ďalšie. Teda veeeeľmi pomaly.

**Akému modelu sa aktuálne venujete?**

**Čestný človek, ktorý drží slovo. To je skutočná hodnota.**

**Len vo veľmi ojedinelých prípadoch sa nájde firma alebo človek, ktorý pokazí náladu tým, že nedodrží slovo.**



Dokončujem nové – ľahšie krídlo na hydroplán Belanca a druhý model F3A, tentoraz Spark. Belanca je menšie, rozpätie 1450 mm. F3A je klasika, dĺžka 2 m a rozpätie 1,9 m. Už sa teším, ako to na jar osolím a 3 kW motor poženie päťkilový model k oblohe. Moje najväčšie dielo je zatiaľ štvormotorový C-130 Hercules s rozpätím 2540 mm. Hmotnosť prekročila tesne 10 kg, ale lieta parádne. Tento model som staval rok a pol, pretože bolo tak málo voľného času. Aby som na nič nezabudol, musel som si všetko zapisovať. Nie je dôležité, či ide o skutočné lietadlo, alebo model, musíte to skrátka urobiť perfektne. Zem je tvrdá a blízko. Ako hovoria piloti: „Hore môžeš, dolu musíš.“ Poctivosť je nutná tak v práci, ako i v konštruktérstve. Dôkazom je niekoľko stoviek štartov s jedným modelom priamo pred naším domom.

**I keď vy sám prezrádzate, že nie ste zdatným muzikantom, napriek tomu si rád zahráte na trúbke.**

Muzika je niečo ako prekonávanie nemožného. Teší ma, že i v mojich rokoch sa ešte dokážem trochu zlepšiť. Svoje dcéry Darju a Zuzanu, výborne hrajúce na trúbke a klarinete, už nedoženiem, ale nevdám. Tak som rád, že si môžem s nimi zahrať v Dychovej hudbe ZUŠ

↑ Na modelárskej akcii „Veselské polétání“ s RC lietadlom Levirosa

↓ Pri hre na trúbke v dychovom orchestri

Veselí. Tiež som vyskúšal Big band. Hrám štvrtú trúbku a obdivujem mladých šikovných hudobníkov. Veľmi ma teší, že mnoho mladých vie niečo pekne a nesedia všetci len pri počítačových hrách. Príprava na spoločné vystúpenia si vyžaduje a zvyšuje zodpovednosť a poctivosť všeobecne. Iste sa všetkým bude hodiť i pri inej činnosti než pri hraní na hudobnom nástroji.

**Čím vás koničky obohacujú?**

Lietanie je odreagovanie a maximálne sústredenie na inú činnosť. Zabudnete na všetko ostatné. Maximálny výkon a finále – pristátie. Všetko závisí len od vašej prípravy a koncentrácie. Samotná



Manželka Jana s dcérami Zuzanou a Darjou v Bratislave

## V akcii na YouTube



← Dušan Sedláček so svojim veľkým „koňom“ – osobne zostaveným lietadlom C-130 Hercules



← Big Band ZUŠ Veselí nad Moravou, Let it snow



← Big Band ZUŠ Veselí nad Moravou, koncert na Panskom dvore

stavba modelu, pobyt v prírode, modrá obloha, výborní priatelia, ktorí mi pomáhajú a držia palce, to všetko obohacuje, rovnako ako múdri ľudia, ktorí obvykle riadia veľmi drahý model. Sú vzdelaní a inteligentní. Je to pekná spoločnosť.

Hudba je emotívna a odovzdávané radosti i ostatným. Spoločná radosť a úspech, to je paráda. To platí i vo všetkých oblastiach ľudskej činnosti.

Nič by však nešlo bez pohody v rodine a pochopenia manželky. Spoločne trávime dovolenky alebo aspoň zjídeme na prechádzku. Radi cestujeme k moru alebo na poznávacie výlety po okolitých mestách.



## Dušan Sedláček

Narodil sa v roku 1971 v Kyjove. • Absolvoval Strednú odbornú školu vo Valticiach. • Po maturite nastúpil do Lokomotívneho depa vo Veselí nad Moravou na zácvik ako strojvedúci. • V rozmedzí rokov 1991 až 1995 pôsobil ako majster dielne vo firme Konečný v Uherskom Ostrohu. Od roku 1995 pracuje v Gumexe, spol. s r. o. • Od začiatku rozvíja logistiku a informačné technológie. Pomáha rozširovať pobočky v Brne a Prahe. • V roku 2006 založil Gumex SK a pobočku v Bratislave, v roku 2011 pobočku v Žiline a 2015 v Košiciach. • V roku 2009 sa podieľal na výstavbe novej haly v Strážnici, ďalej na jej rozšírení v roku 2015. • Je ženatý, má dcéry Zuzanu a Darju.

# Urobte si radosť, vyrobte si vlastnú silikónovú tvarovku

Na sklade držíme silikónové tvarovky vo všetkých možných rozmeroch... Vznikajú však situácie, keď už bežné redukcie a kolienka nestačia a potrebujete atypickú tvarovku. S obyčajnou hliníkovou rúrkou je to hračka. **Ako na to?**

Naše tvarovky si môžete prezrieť pomocou QR kódu.



1/ Starostlivo si premyslite, aký má mať tvarovka tvar a rozmery.



2/ Hliníkovú rúrkou vám odrežeme v rozmere a dĺžke podľa vašej požiadavky. K dispozícii máme priemery od 10 mm do 100 mm.



3/ Odhrotovačom rúrok alebo pilníkom odstráňte ostré nerovnosti.



4/ Pripravte si všetko potrebné. Ku kvalitnej tvarovke patria ANTIKOROVÉ spony.



5/ Ramienka tvaroviek zrežte na správnu dĺžku a diely skompletizujte.



6/ Skvelým pomocníkom pri doťahovaní spojov je ohybný skrutkovač s orieškom. Už žiadne prepichneté ruky!



7/ Tvarovka je pripravená na použitie. Zostáva ju len namontovať a vyskúšať. Prajeme šťastnú jazdu!



## Výhody takto vyrobenej tvarovky:

- rýchlosť zostavenia z dostupných dielov
- nízka cenová náročnosť
- možnosť vyrobiť len jeden kus

## Nevýhody:

- množstvo spojov zvyšuje riziko úniku kvapaliny
- nevhodné pre sériové riešenia

## Odporúčania:

- Hliníkovú rúrkou nemusíte kupovať u nás, môžete využiť vlastný zdroj. Vzhľadom na hladké konce rúrky (absencia známeho „stromčeka“) ju odporúčame použiť na pracovný tlak max. 3 bary.
- Na maximálne utesnenie použite teflónovú alebo samovulkanizačnú pásku.

# Sme ešte viac otvorení!

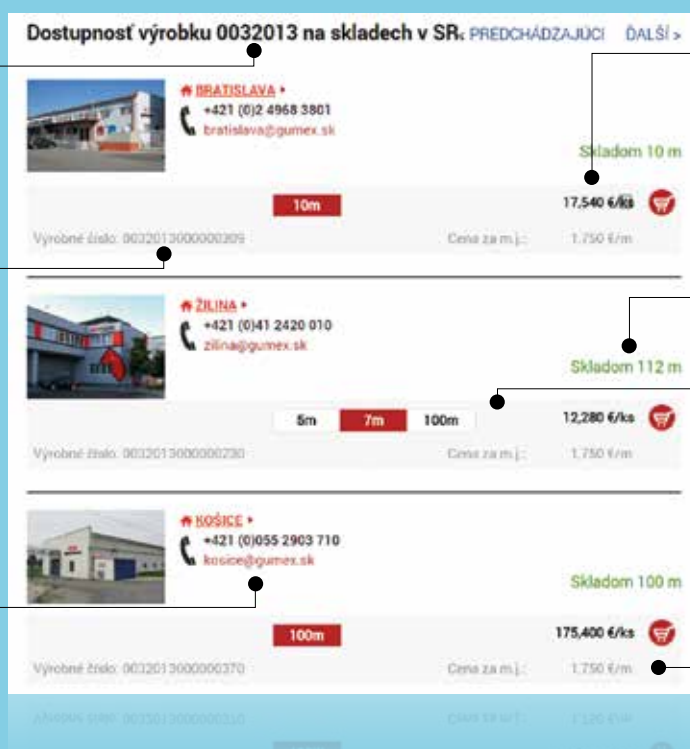
Chcete si sami zistiť, či je vami požadovaný výrobok práve teraz k dispozícii?

**Na webovej stránke sme pre vás spustili jedinečnú vychytávku.** Stačí, keď si výrobok, ktorý potrebujete, nájdete najlepšie pomocou objednávacieho kódu na našich webových stránkach. Potom už môžete len kliknúť na detail skladovej dostupnosti a hneď vidíte momentálny stav všetkých našich skladov. Prehľadne a férovo!

Objednávaci kód výrobku (pod týmto kódom vždy dostanete rovnaký výrobok)

Výrobné číslo je jedinečný identifikátor daného balenia. Údaj sa vzťahuje na množstvo, ktoré je podfarbené červeno. V tomto prípade ide o dĺžku hadice 10 m, ktorá je na sklade. Z dostupného balenia vám môžeme odrezať požadované množstvo (táto ponuka sa netýka tovaru v zľave).

Naše kúzlo nie je vo webovej aplikácii, ale v ľuďoch, ktorí sú pripravení reagovať na váš telefonát či e-mail, i keď potrebujete napríklad len poradiť.



Pri výrobkoch v zľave zobrazujeme percentuálnu zľavu, cenu v € za jednotku i cenu za celý kus.

Množstvo na sklade neznamená, že ide o množstvo v jednom kuse, číslo je zaokrúhlený súčet množstva vo všetkých baleniach na sklade.

Ikonou posuvu si zobrazíte balenie od najmenšieho (vľavo) po najväčší (vpravo) kus.

Spodná cena vyjadruje cenu za mernú jednotku, horná cenu za celý kus, a to vždy bez DPH.

## VÝHODY:

- Nemusíte byť prihlásení alebo nakupovať cez e-shop, aby ste videli skladovú dostupnosť našich výrobkov.
- Istota, či je aktuálne na sklade to, čo potrebujete (nezobrazujeme množstvo rezervované pre iných zákazníkov).
- Pri kartách s výrobnými číslami vidíte nielen celkové množstvo na sklade, ale i dĺžky jednotlivých balení.
- Keď je potom niektoré balenie v zľave (väčšinou ide o krátke kusy alebo dopredaj), táto cenová výhoda je ihneď viditeľná.
- Okamžitý kontakt na pobočku, kde je tovar k dispozícii.

## ČO ROBIŤ, KEĎ:

- Výrobok potrebujete ihneď, lenže u nás nie je dostupný – nezúfajte, nie je všetko stratené! Naše sklady priebežne dopĺňujeme novým tovarom, a preto je možné, že za pár minút už výrobok na sklade bude; pokiaľ nie, sme obvykle ihneď schopní povedať, kedy bude k dispozícii.
- Výrobok si chcete sami vyzdvihnúť, lenže je v inej pobočke, než kam ste zvyknutí chodiť – výrobok vám radi predisponujeme alebo zašleme.

**A RADA NA ZÁVER:** Využite rýchly kontakt alebo zavolajte svojmu obľúbenému špecialistovi predaja.



EV-55 Outback. Dosiaľ najväčšie turboprotu-  
ťové lietadlo z dielne spoločnosti Evektor.

**Spája ich túžba po dokonalosti. Firmu Evektor, ktorej konštruktéri sú podpísaní pod výrobou stíhacieho lietadla L-159, a spoločnosť Gumex, ktorej výrobky nájdete vo všetkých lietadlách tohto kunovického „jastraba“.**



# Václav Zajíc: Túžime po dosiahnutí technologického neba



**O** zaujímavý pohľad na svet okolo nás (a hlavne nad našimi hlavami) sa s nami podelil pán Václav Zajíc, výkonný riaditeľ firmy Evektor, spol. s r. o.

**Ste vedúcim vývojovým a konštrukčným centrom leteckého priemyslu v Českej republike a súčasne partnerom v oblasti vývoja automobilov a automobilových častí. Vaším prvým zákazníkom bola v roku 1992 spoločnosť Aero Vodochody s projektom lietadla Ae 270. Prečo je vývoj jedného konkrétneho stroja pre firmu vždy taký významný? V čom vás ovplyvňuje?**

Každý projekt lietadla, na ktorého vývoji sme sa podieľali, posunul naše schopnosti a skúsenosti o krok ďalej. Vývoj vlastných lietadiel sa začal v roku 1996 dvojmiestnym lietadlom EV-97

**Každý projekt lietadla, na ktorého vývoji sme sa podieľali, posunul naše schopnosti a skúsenosti o krok ďalej.**

EuroStar, na ktoré potom nadviazalo lietadlo SportStar. Oboch typov lietadiel sa dosiaľ vyrobilo viac ako 1 200 kusov, čo v leteckom priemysle predstavuje ohromný úspech. Potom prišlo lietadlo VUT100 Cobra – štvormiestne lietadlo na pilotný výcvik a rekreačné lietanie. V roku 2004 sme začali vývoj dosiaľ nášho najväčšieho lietadla – EV-55 Outback, turboprotuľového lietadla na dopravu 9 cestujúcich alebo nákladu. Vývoj každého lietadla si vyžadoval nový a inovatívny prístup k riešeniu konštrukčných problémov, vývoj nových výrobných technológií a nasadenie moderných konštrukčných postupov a vyspelého softvéru.

**Váš vstup do leteckého priemyslu sa začal podielom na vývoji vojenského lietadla L-159. Ako k tomu došlo? Získavate stále armádne zákazky?**

Projekt vývoja lietadla L-159 bol pre vznik spoločnosti Evektor skutočne kľúčový. V tom čase, na začiatku 90. rokov, prebiehala transformácia hospodárstva, ktoré bolo jednostranne zamerané na východ. Aero Vodochody, vtedy ešte ako štátny podnik, pracovalo na vývoji lietadla L-159, ktoré si vyžadovalo obrovské množstvo práce. Aero v tom čase nemalo vývojové kapacity, a tak sme nadviazali spoluprácu, ktorá vlastne stála pri zrode spoločnosti Evektor. Spolupráca s Aerom sa však neskončila iba pri projekte L-159, ale v druhej polovici 90. rokov. Evektor vtedy hral významnú úlohu pri pokračovaní vývoja lietadla Ae 270, jednomotového turboprotuľového dopravného lietadla. V súčasnosti pracujeme na vývoji vlastného lietadla EV-55M, čo je vojenská verzia pôvodne čisto civilného lietadla EV-55 Outback.





„Pre vznik firmy bol kľúčový projekt vývoja vojenského lietadla L-159,“ hovorí v rozhovore Václav Zajíc, výkonný riaditeľ spoločnosti Evektor.

## Ing. Václav Zajíc, MBA

Absolvoval Vojenskú akadémiu v Brne – odbor stavba a konštrukcia lietadiel. V roku 2005 obhájil titul MBA na Dominican University a VUT Brno.

V rokoch 1981 – 1993 pracoval v podniku LET Kunovice. Potom našiel svoje uplatnenie v spoločnosti Evektor. Pod jeho vedením sa spoločnosť rozrástla z malej konštrukčnej kancelárie na vedúcu spoločnosť zaoberajúcu sa vývojom lietadiel v Českej republike. V poslednom období sa rozšírili jej aktivity i do automobilového priemyslu.

**Predpokladám, že vaše lietadlá nie sú určené primárne pre český trh. Ako sa vôbec predávajú lietadlá? Je to zrejme „trochu“ zložitejšie ako predáť auto...**

Veľmi ťažko sa napríklad predávajú lietadlá na osobnú potrebu, ako sú práve naše lietadlá EuroStar a SportStar. Situácia nás núti neustále hľadať nové trhy, najmä v rýchlo sa rozvíjajúcich krajinách, ako je Brazília, India alebo Čína. Vlastne celá oblasť juhovýchodnej Ázie poskytuje veľký predajný potenciál. V súčasnosti naše lietadlá predávame do 50 krajín a intenzívne pracujeme na rozšírení predajnej siete. To, čo má spoločné predaj lietadiel a napríklad automobilov, je osobný prístup k zákazníkovi a jeho potrebám, preto sa snažíme každý rok prichádzať s ďalšími inováciami.

**V súčasnosti naše lietadlá predávame do 50 krajín a intenzívne pracujeme na rozšírení predajnej siete.**

## Evektor do každej škodovky...

**A aké sú vaše aktivity v automobilovom priemysle?**

Naším najväčším tuzemským partnerom je spoločnosť Škoda Auto a. s., s ktorou spolupracujeme od roku 1996. Takmer každá škodovka nesie stopy práce našich konštruktérov, či už ide o palubnú dosku, spätné zrkadlá, časti interiéru, karosériu alebo dvere. So spoločnosťou Škoda Auto máme dlhodobú a veľmi úspešnú spoluprácu, čo je okrem iného i dôvod, prečo máme v Mladej Boleslavi a Kvasinách vlastné pobočky. Z významných zahraničných partnerov by som rád spomenul nemeckú spoločnosť STIHL, s ktorou spolupracujeme od roku 1994.

**Je ťažké si v konkurencii udržať svoju výnimočnú pozíciu?**

Jedným z príkladov, kde sa snažíme udržať náskok, je poskytovanie služieb v oblasti technológie rapid prototyping. Pred štyrmi rokmi sme začali s nákupom technológií pre 3D tlač a vákuové liatie, ktoré sme doplnili o 3D optické skenovanie. Tieto technológie nám umožňujú rýchlu výrobu prototypových častí a ich testovanie v reálnej prevádzke.

**Predovšetkým v automobilovom priemysle je veľký tlak na znižovanie ceny. Pozorujete tento tlak i na vás?**

Tlak na znižovanie ceny vývoja i produktov je enormný. Je to však zároveň príležitosť, kde môžeme uplatniť talent našich pracovníkov naplno. Znižovanie nákladov je predovšetkým o nových konštrukčných a výrobných procesoch, o nasadení moderných technológií,



Široký sortiment výrobkov Gumexu, od rozvodov až po gumové dosky, nájdete vo všetkých lietadlách firmy Evektor.

**Hcete sa na chvíľu preletieť s nami?**

**Nastúpte si tu** →



ale tiež o talentovaných a zapálených ľuďoch. To je tiež dôvod, prečo venujeme mimoriadnu pozornosť vzdelávaniu pracovníkov a spolupráci so strednými školami a univerzitami v regióne.

## Budúcnosť našej spoločnosti? Elektrina

**Pracovali ste v poslednom čase na niečom technologicky zaujímavom alebo výnimočnom?**

To najzaujímavejšie z posledného obdobia je asi projekt lietadla SportStar EPOS. Je to náš prvý pokus o lietadlo poháňané elektrickým motorom a myslím, že má pred sebou skvelú budúcnosť. Zatiaľ síce ide iba o technický a technologický koncept, na ktorom sa učíme riešiť ťažkosti spojené s inštaláciou elektromotora, batériu a ďalších špecifických systémov. Ale už dnes môžeme prezradiť, že nezostane len pri koncepte.

**A kde vo vašom sortimente vlastne nájdeme výrobky spoločnosti Gumex?**

Vo všetkých našich lietadlách používame široký sortiment spoločnosti Gumex – hadice na palivové rozvody, tesniace profily, silikónové tesnenia alebo gumové dosky. S kvalitou výrobkov a dodávok sme veľmi spokojní a dúfame, že vzájomná spolupráca bude pokračovať i pri sériovej výrobe lietadla EV-55 Outback.

**Ste firmou s veľkými ambíciami. Zveríte sa s vašimi plánmi do budúcnosti?**

Budúcnosť vidíme v uplatnení elektrických pohonov nielen pri automobiloch, kde sa začínajú stále vo väčšej miere presadzovať, ale i pri lietadlách. A nemusí nutne ísť len o malé experimentálne lietadlá!

# Sme zákazníkom najbližšie

Súčasťou slovenského „gumexáckeho“ kolektívu je aj dvojica akčných obchodných zástupcov. O „obchodákoch“ sa hovorí, že predajú čokoliek komukolvek. Je to pravda? Chceme vám predstaviť Petra z Bratislavy a Petra zo Žiliny aj z iného pohľadu. Rozhodli sme sa preto oboch trocha preklepnúť!

1) Aká je vaša pracovná náplň na tejto pozícii?

2) Čo vás na tejto práci baví? Čo vás baví vo firme Gumex?

3) V čom sa podľa vás líši práca obchodníka dnes a pred piatimi rokmi? Kam vývoj smeruje?

4) Určite ste dobrí rečníci. Máte nejaký veselý obchodný zážitok?

5) Stáva sa vám, že vás práca ovplyvní aj v súkromnom živote? Taká malá obchodná deformácia?



## Peter Holúbek

1) V spoločnosti Gumex SK pracujem na pozícii „špecialista obchodu“. Táto pozícia mi umožňuje byť v priamom kontakte so zákazníkmi, ktorých navštevujem v prevádzkach. Snažím sa s nimi riešiť dopyty na mieste a náležite poradiť pri výbere správneho tovaru.

Je pre mňa veľmi dôležité, aby boli naši zákazníci maximálne spokojní. Tak tiež sa venujem spracovaniu telefonických a emailových objednávok.



2) Práca v Gumexe nie je len o obchodovaní. Je to pestrá práca, kde sa človek nemá čas nudiť, keďže každý deň prináša nové skúsenosti a poznatky. Baví ma práca s ľuďmi, mám radosť, keď niekomu pomôže moja rada, a na revanš ma teší ich spokojnosť s tým, že sa nabadúce obráti znovu na mňa.

3) Rozdiel je v tom, že v dnešnej dobe je to už konkurenčne dosť silné. Dostupnosť tovaru je oveľa jednoduchšia ako v minulosti a do popredia prichádza cena, čo v minulosti až takým dôležitým faktorom nebolo. Na základe toho sa musí obchodník častejšie zameriavať hlavne na potreby zákazníka, pracovať s ním a docieľiť jeho spokojnosť, aby mal istotu, že nepracuje formou raz a dosť. Úspechom obchodníka v dnešnej dobe je zákazník, ktorý sa k nemu bude vracáť.

4) Určite sa nájdú úsmevné zážitky, ale momentálne si na žiadny nespomínam.

5) Určite áno, beriem to však skôr ako výhodu. Darí sa mi riešiť veci efektívnejšie aj v súkromnom živote.



## Peter Gábor

1) Ako obchodný zástupca spoločnosti značnú časť svojho pracovného času trávim v teréne. Navštevujem stálych odberateľov, aby som posilnil väzby s našou spoločnosťou a rozvíjal potenciál, ktorý pre nás každý zákazník znamená. Samozrejme, mojím cieľom je osloviť a podnietiť k spolupráci aj nových zákazníkov, ktorí zatiaľ s našimi výrobkami nemajú skúsenosti. Niektoré dni v týždni pracujem v bratislavskej pobočke, kde sa zaoberám vybavovaním zákaznických objednávok.

2) Baví ma najmä dynamika a pestrosť mojej pracovnej náplne. Každý zákazník, každý kontakt je niečím iný, nový, prekvapujúci. A aj keď sa snažím byť pripravený na všetky alternatívy, predsa len isté premenné predvídať možné nie je. Firma Gumex mi poskytuje zázemie, istotu zamestnanekého miesta, čo vnútorne vo mne zas vyvoláva pocit lojalítity k spoločnosti.

3) V záplave ponuky zákazníci čoraz viac preferujú tradíciu ako znak dôveryhodnosti, férový a zodpovedný prístup. Ani obchodník už dnes nemôže ponúkať tovar bez toho, aby s ním neponúkol i snahu zákazníkovi maximálne vyhovieť. Hlboká znalosť parametrov tovaru a komplexnosti služieb sa stáva nevyhnutným predpokladom osloviť čoraz rozhladenejšieho a skúsenejšieho klienta.

4) O úsmevné príhody v tejto práci nie je núdza. Keďže so zákazníkmi sa ne bavíme len o práci, tak sa na rôznych príhodách bežne dobre zasmiejeme. Na konkrétnu si však nespomínam.

5) V práci trávime podstatnú časť svojho aktívneho života, asi nikto ju nedokáže doma absolútne odfiltrovať. Snažím sa však, aby som sa práci venoval naplno v práci a rodine zasa, keď som doma. Myslím si, že vďaka takémuto prístupu sa dokážem riadne zrelaxovať a prichádzať do práce oddychnutý.



© Marek Odvárka

**Milí čitatelia,**

naši zamestnanci sa starajú tak o českých, ako i o slovenských zákazníkov. Máme českých i slovenských dodávateľov, dvojjazyčné webové stránky. Premýšľali sme, čo nás Čechov a Slovákov aj naďalej po rozdelení oboch republík spája:

- obľuba českého piva a slovenských syrov,
- obdiv a láska k Tatrám i k Hradčanom,
- Slováci majú stále slabosť pre Češky a naopak, Čechom pripadá roztomilá a „sexy“ materčina znejúca z úst Sloveniek...

To najzaujímavejšie sa však väčšinou skrýva pod povrchom... Podme spoločne poodhrnúť rúško všetkých ustálených klíšé a nalejme si čistého vína: skúste seba i nám odpovedať na otázky:

Ako vlastne súčasní Slováci vnímajú sami seba ako národ, spoločnosť, ekonomiku? Ako na Slovensku fungujú vzťahy medzi ľuďmi? Je niečo, čo vás naozaj štvie a pritom sa domnievate, že existuje riešenie? Ešte ste to verejne nikde nenapísali, nepovedali, ale chceli by ste vedieť, ako by reagovali ostatní čitatelia? A naopak, na čo ste vo svojej krajine hrdí?

Napíšte nám na pripomienky@gumex.sk, a pokiaľ budú vaše názory zaujímavé, prínosné a publikovateľné, radi ich v niektorom z našich ďalších Géčiek zverejníme!

Gumex, spol. s r.o.  
a GUMEX SK, spol. s r.o.



# Logo v premenách času

Vážení čitatelia,  
ste prví, komu predstavujeme naše nové logo.

Pre zaujímavosť vám prinášame pohľad na historický vývoj  
česko-slovenského loga Gumexu:



1994 Pôvodné české  
logo z roku 1994



2005 Pôvodné slovenské  
logo z roku 2005



2015 Najnovšie české  
i slovenské logo  
od roku 2015

Ako sa vám páči?