



Objektiv zachytil při návštěvě v TOSu pana J. P. Richardsona, majitele firmy RICHARDSON M. C. (uprostřed na snímku), spolu s panem Lee Wolkerem, prezidentem firmy TOS AMERICA (na snímku vpravo), doprovázeného panem F. Dlaskem, obchodním ředitelem TOS VARNSDORF (vlevo)

PRVNÍ DVA STROJE NOVÉ GENERACE DO USA

O původním smyslu a ustavení vlastního podniku realizujícího od nedávné doby přímé prodeje našich výrobků prakticky na celém území USA byla podána stručná informace již ve 2. čísle Horizontu. Zvolna rostoucí podíl naší produkce takto dodané do tohoto teritoria se zdá být pozitivním signálem pro úspěšný rozvoj TOS AMERICA v budoucnu.

Dosud nejnáročnějším obchodním případem v krátké historii TOS AMERICA je realizace dodávek dvou strojů v provedení obráběcích center typu WHN 110 MC a WHN 130 MC v letošním roce. Oba stroje jsou určeny pro téhož zákazníka - firmu RICHARDSON M.C. se sídlem ve Springfieldu (Illinois), jejíž majitel, pan J. P. Richardson měl možnost se s naším podnikem a jeho výrobky blíže seznámit při své návštěvě počátkem března tohoto roku. S ohledem na úroveň kontrahovaných výrobků a současně zákaznickou náročnost (jedná se o středně velký podnik produkující mechanické díly převážně - jakožto jeden z rozhodujících subdodavatelů - pro všeobecně známou značku CATER - PILLAR) je zdárná realizace tohoto případu až po uvedení obou strojů do provozu a popřípadě fungující servis pro přímou prezentaci značky TOS VARNSDORF na tomto nepochybně náročném trhu velice významná ne-li přímo podmiňující.

Vybudování fungujícího přímého zastoupení v zahraničí je náročné vždy a v takovém prostoru, jakým jsou USA zejména. Ve spojení s takovým druhem technicky, organizačně,

výrobně atd. náročných výrobků by to však neměly být důvody k malomyslnosti, ale spíše výzva pro náš pracovní kolektiv k pozitivnímu chápání skýtající se šance, neboť odbytiště v USA je při své náročnosti současně obrovské a velice otevřené a je myslitelné a dokonce reálné (na rozdíl od nedávné minulosti) výrobky TOS VARNSDORF zapojit mj. třeba do výrobních procesů ve špičkových oblastech průmyslového komplexu USA, například v letecko-kosmických či zbrojních programech.

Nevýhodami plynoucími zejména ze značné vzdálenosti tohoto teritoria pro praxi přímého zastoupení strádá kromě nás většina nepříliš početné konkurence.

O zdatu realizace uvedeného případu se rozhoduje zejména v těchto dnech při dokončení a přejímce WHN 110 MC v TOS VARNSDORF, stroj WHN 130 MC má být dodán v prosinci tohoto roku.

Záleží zejména na nás, t.j. kolektivu TOS VARNSDORF, jak v této svém způsobem zkoušce obstojíme.

FRANTIŠEK PILNÝ

Dnes si přečtete:

- Středisko marketing se představuje (str. 2)
- Osobnost firmy (str. 3)
- Český penzijní fond Zdraví (str. 4)

V ohnisku zájmu:

KALENDÁŘ TOS 1998

Oddělení marketingu zajistilo vydání speciálního kalendáře v stolovém provedení pro rok 1998 s tematikou zachycující hlavní pracovní činnosti v TOS Varnsdorf. Zvolená výše nákladu umožní, aby kromě propagace firmy byly kalendáře používány i pro pracovní účely a aby každému zaměstnanci byl jeden exemplář věnován pro osobní potřebu.

Při prohlížení zajímavých fotografií a plánování jak využít dnů volna jistě narazíte na datum 10. dubna, v kalendáři označeném jako FIREMNÍ SVÁTEK, tj. svátek zaměstnanců TOS. Tento den (Velký pátek) je významným dnem v historii firmy a vztahuje se k rozhodnutí pana Arno Plauerta podnikat v oboru výroby obráběcích strojů. Jak je známo, naše firma právě tohoto pána považuje za zakladatele této tradice ve Varnsdorfu.

Vedení firmy rozhodlo, že svůj každoroční svátek si připomeneme nejenom dnem pracovního volna s náhradou mzdy podobně jako je tomu u státem uznaných svátků, ale hlavně zorganizováním společenských a kulturních akcí především pro vlastní zaměstnance. Jakou konkrétní podobu budou mít oslavy jubilejního 95. výročí založení firmy v příštím roce dnes ještě nevíme, vše je v počátku příprav. Jisté však je, že budou vycházet z filozofie vztahu firmy a zaměstnanců a její úroveň bude úměrná významu, který TOS VARNSDORF v regionu má.

JAN RÝDL



Kolektiv střediska marketingu se nenechal ani při fotografování vyrušit ze své práce

va s naší společnou obchodní firmou TOS AMERICA v USA.

V širším pojetí nástroje „místo“ se pracovníci marketingu starají i o to, aby všichni zástupci ve světě, a to zvláště prodejci a dealeri, kteří přímo jednají se zákazníkem, měli nejaktuálnější informace o změnách na našich výrobcích a o vývoji sortimentu našich výrobků.

CENA - myslí se tím prodejní cena na zástupce nebo přímo na zákazníka, která musí zaručit takovou míru zisku, aby byl naplněn finanční plán podniku. Ceníky vypracovává marketing na rozhodující odběratelské země nebo společnosti a v současné době jich ošetřuje devatenáct, mezi nimi i tak zajímavé, jako ceník na Jihoafrickou republiku nebo na Rusko. Úroveň cen je dána především všeobecnou úrovní cen v dané zemi, silou konkurence, měnovým kurzem a je pro jednotlivé typy strojů ovlivněna jejich prodejností v daném období.

STŘEDISKO MARKETING SE PŘEDSTAVUJE

Co to je, ten marketing? Kde se vzalo takové středisko, když dříve neexistovalo a přece podnik fungoval? Není to jen módní zavedení funkcí, bez nichž by se podnik s osvědčenými způsoby práce obešel? Vysvětlení nechť podá následující, poněkud obšírněji pojaté seznámení.

Marketing má za úkol formulovat a rozvíjet obchodní strategii podniku s cílem zajistit maximální rozvoj podniku. Z více pracovních postupů, které uvádí odborná literatura o marketingu, uvedme například, že marketing je řízení komplexu vzájemně propojených prvků obchodní aktivity. Pro tyto prvky se vžil slangové označení „marketingový mix 4P“ (z angličtiny: Product / výrobek/, Place/místo/, Price/cena/ a Promotion/podpora/ obchodu - myslí se tím reklama/). A máme zde čtyři nástroje, kterými můžeme usměrňovat obchodní strategii podniku. Dříve těmito nástroji vládl Strojimport Praha, který jako jeden z hlavních vývozců našich strojů určoval požadavky na výrobek, budoval vlastní prodejní síť ve světě, stanovoval prodejní ceny do cizích zemí a prováděl reklamu. Po postupném osamostatnění se našeho podniku musely tyto činnosti přejít do kompetence výrobce TOS VARNSDORF a z logiky věci vyplývá, že spadají do pracovní náplně marketingu.

Jak tedy pracuje středisko marketing, které čítá pět pracovníků, se čtyřmi nástro-

ji, které vytvářejí obchodní politiku podniku?

VÝROBEK - práce s tímto nástrojem má dvě podoby: 1. vlastní vývoj výrobků, 2. skladba výrobního sortimentu na každý rok. Marketing předkládá impulzy pro technický vývoj stávajících výrobků i pro rozvíjení výrobního programu o nové výrobky. Zdrojem těchto impulzů jsou požadavky trhu, obchodních zástupců i zákazníků, ale i obecný trend vývoje technologie obrábění, vývoje jednotlivých uzlů stroje (řídících systémů, pohonů a dalších komponentů) i vývoje řezných nástrojů. Marketing často vystupuje jako prostředník mezi zákazníkem a výrobním podnikem. Výsledkem společné práce s vývojem jsou pak roční i dlouhodobé plány technického rozvoje výrobků.

MÍSTO - tím je myšleno místo odběru našich výrobků, tj. především obchodní zástupci nebo přímo zákazníci. Předmětem práce je zde formulování obchodní politiky na každou jednotlivou zemi a vytvoření nejvýhodnější obchodní sítě. Marketing pracuje s širokou sítí obchodních zástupců, se kterými uzavírá a rozvíjí podrobné smlouvy o organizaci obchodních vztahů. V současné době eviduje 16 smluv o výhradním prodeji našich výrobků. Z těch nových, letošních, je zajímavá smlouva s firmou Ferrostaal pro prodeje do Jižní Ameriky, s belgickou firmou STIMAC zastupující nás nyní ve Francii a zvláště smlou-

Vedle hlavních ceníků, které zahrnují stroje i zvláštní příslušenství, zpracovává marketing i zvláštní cenové nabídky nestandardních uzlů a funkcí, kterými naše výrobky vybavujeme. Zvláštní cenu vyžaduje i změna platebních podmínek nebo nestandardní obchodní cesta zboží přes více zprostředkovatelů.

REKLAMA A PROPAGACE - pomáhají vytvářet image firmy, ale zvláště musí udržovat jméno firmy a znalost výrobků v povědomí potenciálních zákazníků. Vedle inzerce a článků v tisku a odborných časopisech je nezbytná účast TOS VARNSDORF a.s. na výstavách obráběcích strojů. Marketing spolu se zahraničními zástupci dbá, abychom na hlavních veletrzích nechyběli a pak zajišťuje veškeré náležitosti účasti. Tak například v roce 1996 jsme se vedle MSV v Brně zúčastnili i výstavy METAV/Düsseldorf, IMTS/Chicago, FINNTEC/Helsinky, INTERTOOL/Viedeň a výstavy v Paříži, Utrechtu a Miláně. Letos, kdy na výstavě vynaložíme cca 3,5 mil. Kč, se vedle hlavních veletrhů v Hannoveru a Brně zúčastňujeme i výstav v Budapešti, Nitrě, Pekingu, Detroitu a Chicagu.

Práce v marketingu je velmi zajímavá a různorodá. Vyžaduje ustavičné rozvíjení znalostí o našich i cizích výrobcích, rozvíjení jazykových znalostí, udržování osobních kontaktů s obchodními zástupci, prodejci i zákazníky a neustálou aktivitu v komunikaci se všemi partnery ve světě.

RUDOLF WACLAWIČ

Než budeme pokračovat v historii firmy od roku 1945, měli bychom alespoň něco málo vědět o výrobním programu od jejího založení do výše uvedeného roku.

Aby nás hned zpočátku nešokoval široký sortiment firmou vyráběných obráběcích strojů, musíme si uvědomit, že v době založení továrny vypadaly stroje poněkud jinak než dnes. Stroje se zcela rozdílným označením typu se od sebe lišily zcela nepatrně a dost často vůbec ne a měly pouze jiný čas výroby. Označení vyráběných strojů písmeny a čísly se volilo zcela náhodně a tak např. soustruhy se vyráběly pod označením RM, AKM, AKH atd. Označení, kdy typ udával velikost stroje či některý z parametrů, bylo ojedinělé.

Důležité pro získání správného pohledu do tehdejšího výrobního programu firmy je uvědomit si jednoduchost konstrukce tehdy vyráběných strojů. Celý stroj se skládal pouze z několika málo dílců a pohon byl zprostředkovan z transmisní hřídele přes stupňovou řemenici plochým řemenem. Sklápěcí předloha umožňovala zdvojnásobení otáček prac. vřeten a rychlost posuvů u malých hoblíků. Řemenice náhonu byly většinou třístupňové. Pokud stroj byl vybaven řemenicí čtyřstupňovou, byl již označován jako speciální.

Od založení podniku v roce 1903 byl výrobní program zaměřen výhradně na obráběcí stroje. Veškeré pokusy zavést i jinou výrobu většinou ztroskotaly na vysokých nákladech při rozjezdu nových výrobků. A tak se vždy všechno vrátilo zpět do zaběhnutých kolejí výroby obráběcích strojů, ve které byly větší zkušenosti.

Kdybychom chtěli seřadit sortiment výroby podle toho, jak se rozvíjel, došli bychom k tomuto pořadí: soustruhy, sloupové vrtačky, shapinky, rámové pily na kov, frézky, horizontální vyvrtávačky a radiální vyvrtávačky. Nelze zapomenout, že občas byly vyrobeny speciální stroje, a to jak pro vlastní potřebu, tak i pro cizí zákazníky.

Bez nadsázky lze říci, že firma Plauert stála u kolébky výroby obráběcích strojů v Rakousku - Uhersku a podílela se na prudkém rozvoji strojní výroby hned od počátku 20. století. Např. nejstarší výkres, který se dochoval, je datován rokem 1905 a obsahuje nabídku hrotového soustruhu poměrně moderní konstrukce, přestože nese mnohé prvky z minulého století, kdy vývoj byl zaměřen spíše na detaily a na celkovou koncepci stroje a jeho tuhost se tak nehledělo.

V roce 1912 se začaly vyrábět soustruhy s Nortonovou skříní, což byl značný pokrok v modernizaci soustruhů, přestože tyto skříně vypadaly trochu jinak než ty nynější a ozubená kola nebyla tehdy krytována.

Shapinky byly poháněny též trojstupňovou řemenicí a pohon beranu byl pomocí Whitwortovy kliky (kulisa a kámen). Frézky byly vybaveny čtyřstupňovou řemenicí přímo na vřetenu stroje.

Obráběcí stroje vyráběné firmou Plauert byly považovány za prvotřídní, a to až do doby, kdy se začalo věnovat více pozornosti nástrojům. Použitím nových nástrojů z rychlořezných ocelí byl do té doby tzv. „prvotřídní“ soustruh po čtyřech týdnech zcela zničen. Tím byl dán impuls pro celkovou rekonstrukci a vylepšení všech vyráběných strojů, a to pokud možno velmi rychle.

-KRÍŠTOF-



Na snímku pan Josef Sibr

OSOBNOST FIRMY

Psal se datum 30. července 1945 a do firmy, která se ještě zdaleka nejmenovala TOS Varnsdorf, nastoupil mladíček, který měl napsáno v průkazu totožnosti JOSEF SÍBR, narozen 19. 9. 1922, profese - kovář.

Tímto okamžikem začala životní etapa skvělého člověka, který se vypracoval na jednoho z nejlepších odborníků na vřeteníky strojů, jakého kdy firma měla. Rodák z Plužné u Bělé pod Bezdězem zapustil kořeny ve Varnsdorfu. Zde má rodinu, tři děti, které už mají také své rodiny.

Je až neuvěřitelné, že v těchto dnech, kdy oslaví 75. narozeniny, dochází do práce. Byl už na zaslouženém odpočinku, když ho firma požádala o výpomoc a on samozřejmě neodmítl. Takže ještě dnes, každé ráno naskočí na kolo a do dvanácti hodin je platnou posilou na montáži vřeteníků, kde stále předává zkušenosti a učí své nástupce.

Celé vedení společnosti mu touto cestou děkuje za ten obrovský kus práce pro firmu, který jí dal a ještě stále dává. K tomu ještě přání dobrého zdraví a skvělou náladu do dalších let.

VEDENÍ SPOLEČNOSTI

Naši jubilanti

Dne 3. září 1997 dosáhl důchodového věku pan Anatol JAKYMČUK, zaměstnanec TOSKAM s.r.o., který od roku 1954 až do této doby pracoval a pracuje ve společnosti jako soustružník.

Jeho kvalita práce a stabilita výkonu i v tomto věku zaslouží uznání a obdiv.

FACTORY I (2/9)

V úvodním dílu seriálu o FACTORY jsme uvedli, že se budeme věnovat nejprve modulu pro plánování a řízení výroby, který je jádrem komplexního systému FACTORY ES (ten obsahuje i další moduly, např. finance, účetnictví, mzdy, personalistiku, marketing atd.), vycházejíce z anglického názvu pro modul plánování a řízení výroby používáme zkratku PPS. Modul PPS je rozčleněn do několika částí, které pokrývají specifické oblasti našich činností. Tyto části vidíte v úvodní nabídce po spuštění FACTORY ve svém PC nebo terminálu.

Oblast kmenových dat zahrnuje informace o všem hmotném, s čím pracují další části modulu, jsou zde ukládány a udržovány údaje, potřebné pro správnou funkci ostatních částí programu. Oblast řízení výroby pokrývá celý průběh zakázky výrobou. Oblast materiálového hospodářství zpracovává vše, co se týká skladů. Oblast nákupu pokrývá činnosti spojené s nákupem materiálu. Oblast prodeje zpracovává podklady z obchodního úseku, které jsou nezbytné pro vznik zakázek. Oblast kalkulací umožňuje pro všechny díly, sestavy i celé stroje zpracovávat plánovanou kalkulaci. Oblast strategického plánování zatím nevyužíváme, ta umožňuje plánovat s výhledem a s určitou mírou pravděpodobnosti na delší období naší výroby. Oblast servisních funkcí umožňuje práci s vybranými daty (např. pracovní kalendáře). Oblast historie odpovídá požadavkům norem řady ISO 9000 v tom, že umožňuje uchovávat nejdůležitější informace po libovolnou dobu.

Podrobnější seznámení s jednotlivými částmi modulu PPS připravujeme pro další díly, protože vás nechceme najednou zahrnout možná i nestravitelnými pojmy a zahltit mnoha informacemi najednou. Všeho s mírou.

LADISLAV PLAŇANSKÝ

Vedení společnosti mu děkuje za dlouholetou poctivou práci a věrnost k firmě. Přejeme mu mnoho zdraví a spokojenosti do dalších let a spoléháme, že i jako důchodce pomůže do konce roku na svém pracovišti v plnění úkolů firmy.

Ing. HYNEK VOJTĚCH, ředitel

Český penzijní fond ZDRAVÍ

Hlavními akcionáři Českého penzijního fondu ZDRAVÍ, a.s. jsou Česká Kooperativa, družstevní pojišťovna, a.s. - druhá největší pojišťovna v ČR, garant vysoké profesionality v oblasti pojišťovnictví, dále odborový svaz KOVO a Stella group - představovaná společnostmi YSE a Stratego Invest, člen Burzy cenných papírů Praha. Základním jménem fondu je 100 miliónů korun, počet účastníků činí 46 tisíc, čímž se řadí mezi deset největších penzijních fondů u nás.

ČPF ZDRAVÍ nabízí všechny typy penzijního připojištění (starobní, výsluhová, invalidní a pozůstalostní penze) a jejich vzájemnou kombinaci se starobní penzí.

Výhody penzijního plánu ČPF ZDRAVÍ:

- Nárok na starobní penzi nebo jednorázové vyrovnání vzniká již po dvou letech a dovršení věku alespoň 50 let.

- Starobní penze se vyplácí ve stále stejné výši čtvrtletně předem. Starobní penzí se rozumí sloučení všech sjednaných penzí ve smlouvě.

- Každoročně je z výnosu účastnických podílů, s kterými je disponováno již v době vyplácení penze, vyplácena třináctá penzijní dávka.

- Na invalidní penzi se nesjednává zvláštní příspěvek, ale invalidní penze musí být sjednána ve smlouvě. Výše této penze je závislá na celkové výši příspěvků zaplacených ve prospěch penze starobní.

- Před první výplatou starobní penze je možno zažádat o částečné jednorázové vyrovnání až do výše 50 % zůstatku individuálního účtu účastníka v kombinaci s výplatou starobní penze.

- Garance 10 let je období, kdy při úmrtí pobíratele starobní penze se do vypršení garance vyplácí pozůstalostní penze oprávněným osobám stanoveným ve smlouvě.

- Pozůstalostní penze je uzavřena automaticky uvedením oprávněných osob. Pozůsta-

lostní penzí se rozumí součet prostředků na individuálním účtu účastníka sníženého o vyplacené dávky.

- Účastníci, jejichž penzijní připojištění zaniklo v průběhu kalendářního roku mají nárok na odpovídající část výnosů za kalendářní rok.

- Možnost změny výše měsíčního příspěvku i oprávněných osob v průběhu placení účastnických příspěvků.

Nadstandard penzijního připojištění u ČPF ZDRAVÍ:

Každý klient, který uzavřel platnou smlouvu o penzijním připojištění s ČPF ZDRAVÍ, je automaticky pojištěn u České Kooperativy, družstevní pojišťovny, pro případ smrti následkem úrazu. Pojistná částka činí 60-ti násobek průměrného měsíčního příspěvku klienta.

Věrnostní prémie:

Pro klienty, jejichž penzijní připojištění od uzavření platné smlouvy v ČPF ZDRAVÍ dosáhne doby tří let (zaplacené 36 měsíců) je připraveno mimořádné zvýhodnění v podobě finanční částky připisované každoročně na účet klienta a činí pro klienta platícího tři roky - 75 %, čtyři roky - 100 %, pět let - 125

proc. a šest nebo více let - 150 % průměrného měsíčního příspěvku klienta v závislosti na délce penzijního připojištění.

Způsob vyplácení starobních penzí při vzniku nároku:

1. vyplácena doživotně - bez nároku na pozůstalostní penzi

2. doživotní starobní penze s garancí (desetiletá garance pro pozůstalé od začátku výplaty dávek starobní penze klientovi)

3. vyplácená dočasně - penze je vyplácena po dobu určenou účastníkem

Invalidní penze:

- Nárok vzniká po uplynutí pojištěné doby v délce 60 měsíců. - Invalidní penze je sjednávána ve smlouvě, ale neplatí se zvláštní příspěvek, její výše závisí na celkové výši příspěvku zaplaceného ve prospěch penze starobní.

- Účastníkovi byl přiznán plný invalidní důchod.

Možnosti výplaty invalidní penze:

Jednorázově, po dobu určenou účastníkem, nejdéle do doby vzniku nároku na starobní penzi.

Výsluhová penze:

Nárok vzniká po uplynutí pojištěné doby v délce 180 měsíců a výsluhová penze je sjednávána ve smlouvě. Možnost výplaty výsluhové penze: jednorázově, po dobu určenou účastníkem, nejdéle do vzniku nároku na starobní penzi.

Pozůstalostní penze:

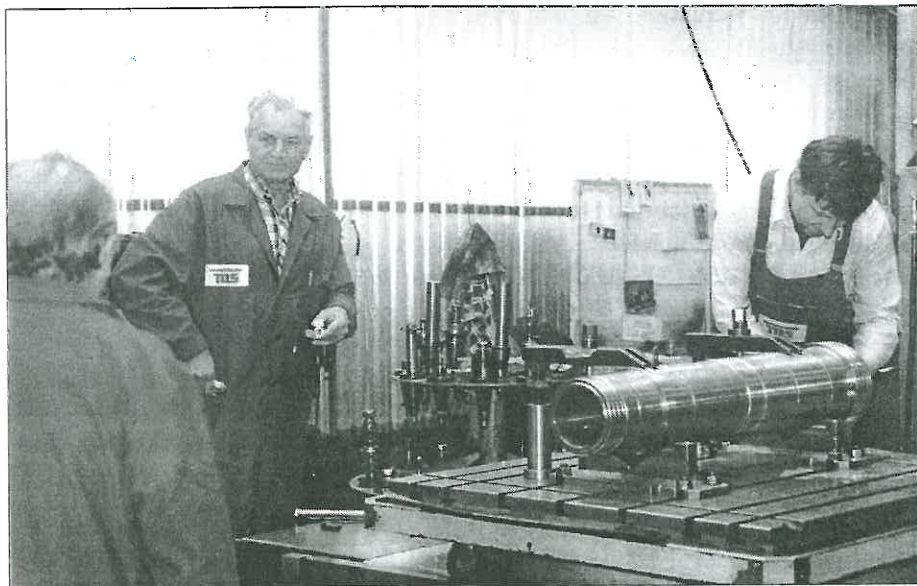
Nárok vzniká úmrtím účastníka po zaplacení 12 měsíčních dávek. Způsob výplaty pozůstalostní penze:

- Doživotní starobní penze s garancí - desetiletá garance pro pozůstalé, což je období, kdy při úmrtí pobíratele dávek starobní penze zůstává nárok určený oprávněným osobám na výplatu pozůstalostní penze do vypršení této garance.

- Starobní penze vyplácená dočasně - pozůstalostní penze je vyplácena po zbytek doby, kterou měla být účastníkovi dočasně vyplácená penze vyplácena.

Možnosti výplaty pozůstalostní penze:

Výplaty penze se uskuteční v termínech dohodnutých účastníkem nebo dle individuální dohody s oprávněnou osobou, nejméně 1 rok. Penze je snížena o vyplacené dávky. Při neurčení podílů jednotlivých oprávněných osob se penze vyplácí ve stejném dílu pro každého účastníka.



Pracovníci TOS Varnsdorf již v nových, barevných pracovních úborech s logem firmy na prsou. FOTO: RADEK PETRÁŠEK

HORIZONT, firemní noviny, vydává TOS Varnsdorf a.s. * Řídí redakční rada ve složení: F. Dlask, J. Jarý, M. Junek, Ing. Říha, P. Tomášek a Ing. Tomášek. * Redakční zoračování V.Lakota. * Tiskne Tiskárna Trlo ve Varnsdorfu. * Toto číslo vyšlo 19. září 1997.