



Historicky nejvyšší obrat - a co dál?

Máme za sebou další úspěšný rok společného podnikání. Rok, v němž jsme dosáhli historicky nejvyšších tržeb přesahujících 1,5 miliardy korun. Rok, v němž jsme sice splnili usnesení Valné hromady akcionářů (mimořádně píší o společném podnikání, protože více jak 60 % zaměstnanců vlastní akcie firmy), avšak poklesla rentabilita, jinými slovy výnosnost vloženého kapitálu. Příčin je více - od nepříznivého vývoje kurzu koruny přes přetrvávající problémy v optimálním využívání vlastních kapacit až po mnohdy lehkavý přístup k cenové politice vůči našim dodavatelům. Nemyslím, že je potřeba dalekosáhle rozebírat, co se stalo. Účelnější je přemýšlet, jak se stejných chyb napříště vyvarovat a pozornost věnovat novým řešením, novým procesům a aktivitám, které nás posunou blíže k těm nejlepším.

V polovině loňského roku jsme na setkání vedení se zaměstnanci vyhlásili novou strategii rozvoje firmy, která mimo jiné stanovuje cíle v hlavních ukazatelích, jimiž je poměřována naše výkonnost. Nejsou to náhodně vybraná kritéria. Je to číselné vyjádření hlavních aktivit, které tvoří páteř strategie a každý by jim měl rozumět. Proto, než se s vámi podělím o názor jak dál v roce 2002, pokusím se podrobněji vysvětlit význam jednotlivých „faktorů úspěšnosti“ a jejich vazbu na strategii nebo jinak filosofii našeho podnikání.

Je jich pět. **Tržby za vlastní výrobky a služby**, které chceme aby stále rostly (v roce 2005 mají dosáhnout hodnoty 3 miliard korun), vyjadřují strategii posilování naší pozice na světovém trhu. Firmy, které nedokáží soustavně získávat nové a nové zákazníky a prosazovat se na úkor konkurence, budou vytlačovány do nezájímavých segmentů trhu a dříve či později skončí v nejlepším případě jako „nosiči vody“ těch úspěšných. Tento ukazatel také vyjadřuje úspěšnost našich inovací. Jak dokážeme reagovat na nové potřeby zákazníků a jak jsme úspěšní v pěstování jeho loajality. O reálnosti dosažení uvedeného dílčího cíle nemůže být pochyb. V současné době naše produkce činí zhruba 1,5 % celosvětové spotřeby obráběcích strojů naší kategorie, která se díky rostoucí zaměnitelnosti technologií stále zvětšuje. A to je obrovská šance a výzva.

Druhým kritériem je **Hospodářský výsledek**, tj. zisk před zdaněním. Představuje hlavní motiv podnikání a zhodnocení akcionářského kapitálu. Nejde jen o akcionářské dividendy, které chceme nadále vyplácet v hodnotě 10% nominální hodnoty akcií, ale především o vytváření dostatečných zdrojů pro rozvoj výrobní základny, zvyšování finanční stability, finanční investice k posilování pozice na trhu i k realizaci sociálního programu firmy. I v tomto ukazateli chceme dosáhnout v roce 2005 dvojnásobné výše, tj. 300 mil. korun.

Dokončení na 2. straně

DNES SI PŘEČTĚTE:

- **Lov okamžiků s řadou zajímavostí** (str. 3)
- **Hledáte zlaté české ručičky?** (str. 4)
- **Kulturní ohlédnutí** (str. 6)

Velký dík

Během roku 2001 podávali pracovníci střediska energetiky stabilně vysoké výkony. Jejich poctivá činnost, ať rutinní či preventivní, tak při likvidaci poruch a havárií, nikdy nedovolila, aby došlo k omezení činnosti kteréhokoliv střediska naší firmy. Dovolují si jim touto cestou poděkovat:

- Děkuji **K. Šimanovi, O. Jirsovi a V. Šamajovi** za spolehlivou činnost v údržbě energetických zařízení, nezanedbatelnou činnost pro zdárné přestěhování nástrojárny, zprovoznění krytu CO, rekonstrukci všech vzduchových napojení ve firmě, instalaci samostatného kompresoru pro stroj Waldrich apod. (nedostatek prostoru nedovoluje vše vypsát). Zejména též děkuji za trpělivost a vytrvalost při nápravách škod po činnostech některých „odborníků“.

- Děkuji **M. Moulemu a V. Riedlovi** za dispečerskou činnost a příkladnou péči o topná plynová zařízení a jejich přípravu pro topnou sezónu, včetně desítek výměňkových stanic. Též děkuji za jejich spolupráci se **K. Šimanem** při technických ošetřováních kogeneračních jednotek, kdy předvedli, že jsou schopni kvalifikovaně nahradit servis specializovaných pracovníků.

- Děkuji **R. Mackovi** za péči o klimatizační techniku a operativní zastupování činnosti rozvodných dispečerů.

- Děkuji **V. Devechymu, P. Breburdovi, L. Doležalovi a T. Eichlerovi** za zodpovědnost při dispečerské činnosti celé energetiky, bez které se neobejdou zejména v době noční, o sobotách, nedělích a svátcích, kdy jsou na zajištění chodu odkázáni pouze sami na sebe. A věřte, že v zimních a větrných obdobích, kdy se k tomu sejde ještě výpadek v dodávce elektrické energie ze strany Severočeské energetiky, a.s., to není směna k závidění.

- Děkuji **H. Korbové** za spolehlivou činnost při čištění odpadních vod a zejména za odváděnou práci při letošní sněhové a mrazivé zimě, kdy pro ni nebyla celozávodní dovolená zrovna tou pravou dovolenou.

- Nakonec děkuji **J. Vackovi** za jeho činnost při zajišťování chodu energetiky, a to i přes nejistotu okolo jeho funkčního místa. Děkuji

Pokračování na 6. straně

Historicky nejvyšší obrat - a co dál?

Dokončení z 1. strany

Produktivita práce měřená přidanou hodnotou na zaměstnance vyjadřuje naši konkurenceschopnost. Ta není závislá pouze od technických parametrů strojů, případně kvality služeb, ale od celé řady faktorů. Klíčovou roli zde sehrává schopnost mít nejnížší náklady. To je efektivně, s vysokou produktivitou využívat kapacitu pracovních sil, optimálně nakupovat, mít pouze nezbytné zásoby, být flexibilní a rychle reagovat na změny okolí. Na druhé straně umět prodávat za světové ceny, bez ztrát za technickou nedokonalost nebo nekvalitu. Úroveň této produktivity se musí v uvažovaném období zvýšit ze současných 700 tis. Kč na více jak 1 milion korun na zaměstnance v roce 2005.

Čtvrtý ukazatel **Počet zaměstnanců** vyjadřuje strategii zachování počtu pracovních míst. Dlouhodobým cílem je udržet stav zaměstnanců v současné úrovni cca 600 lidí, i když bude docházet ke změnám ve struktuře pracovníků.

Průměrná mzda, její plánovaný nárůst na 25 000,- Kč měsíčně, vyjadřuje úsilí o stabilizaci pracovního týmu a růst znalostní úrovně firmy, kterou považujeme za základní podmínku dlouhodobé prosperity.

Jak je zřejmé, uvedená kritéria spolu souvisí a navzájem se podmiňují. Je sice možné po určitou dobu vytvářet potřebný zisk bez růstu tržeb. Ale z dlouhodobého pohledu je díky neodvratné ztrátě podílu na trhu budoucnost firmy ohrožena. Opačně, nebudeme-li mít dostatečný zisk, neudržíme tempo nezbytných inovací a ztratíme zákazníky. Ještě zřejmější je vazba produktivity práce, tj. přidané hodnoty k počtu pracovníků a růstu průměrných mezd. Porostou-li mzdy rychleji, pak je to na úkor zisku a ohrožení existence firmy. Nemůžeme vydělávat pouze na mzdy. Dopadli bychom podobně jako řidič, který dolévá pouze benzín. Jednou určitě dojde.

Pokusil jsem se přiblížit, co si představit pod pojmem strategie rozvoje, jak to souvisí se všemi skupinami lidí, kteří jsou zainteresováni na našem podnikání a co musíme jako tým udělat. Nevědět, kam chceme dojít, znamená flákat se nazdařbůh. A to k TOS VARNSDORF nikdy nesmí patřit.

Jak dál v roce 2002? Co musíme udělat abychom dosáhli 1,8 miliard korun tržeb, 240 milionů korun hrubého zisku, 860 tisíc korun přidané hodnoty na každého zaměstnance, kterých by mělo být 600 s průměrným výdělkem 20 300 korun českých?

Podle mého názoru musíme především čelit očekávané recesi, tj. poklesu poptávek v zemích EU, zvýšením úspěšnosti našich nabídek. Půjde zejména o přetažení zákazníků od konkurence vlivem lepších technických řešení, agresivní cenovou politikou realizovanou jednotně s našimi zástupci, zlepšeným servisem a rychlostí. Musíme, po rozsáhlých marketingových aktivitách, využít očekávaní oživení na ruském trhu a po změně

zástupce v USA se znovu prosadit na tomto trhu.

Musíme urychlit práce na vývoji variant strojů řady TOSTec a dostat je do povědomí zákazníků. TOS VARNSDORF nevyrabí pouze horizontky, ale nabízí technická řešení pro komplexní obrábění přesných rozměrných součástí - to musí být motto marketingu. To však neznamená, že současný sortiment strojů, který nás živí, zůstane stranou naší pozornosti. Naopak, toto již umíme a známe, takže to lze snáze zdokonalovat.

Zásadní obrat musíme zajistit v plánování a řízení výroby. Jako firemní tragédie musí být vnímáno nesplnění smlouvaného termínu expedice nebo montáže stroje u zákazníka. Nesmí se stát, že stroj je „ušit horkou jehlou“ a přesto expedován. Máme k tomu jedinečné předpoklady - vlastníme řídicí a plánovací systém špičkové úrovně, avšak stále jej neumíme využívat.

O nekvalitní výrobě a z ní plynoucích reklamaciích se mi už nechce psát. Víme, že kvalita už není pouhou konkurenční výhodou, ale nezbytnou podmínkou prodeje výrobku. Každému je to jasné, a přesto ročně ztrácíme přímo více jak 10 mil. Kč, tj. každý svůj měsíční plat, nepřímou i desítky potenciálních zákazníků. Proč to mají odnášet všichni? To je otázka i úkol pro každého vedoucího i kontrolora.

S klíčovými dodavateli postupně uzavíráme alianční dohody, které se musí stát

„pupeční šňůrou“. Za dlouhodobost spolupráce s námi a za prodej jeho výrobků pod značkou TOS musí dodavatel poskytnout ty nejlepší podmínky. A to nejen cenové, ale i například v podobě priority dodávek a přesnosti dodržování termínů.

V neposlední řadě musíme zajistit, aby každý zaměstnanec chtěl být a byl prospěšný firmě. To vyžaduje podstatné zlepšení práce manažerů na všech úrovních. Stále se setkáváme s lidmi, kteří „nechtějí“ a my je stále „potřebujeme“. To odporuje nejen hlášeným principům, ale i zdravému rozumu.

Na otázku, co musíme udělat, abychom pokračovali v úspěšném rozvoji firmy, je ještě mnoho odpovědí. Nastínil jsem jen několik témat, která považuji za prioritní. Tu nejdůležitější věc jsem si však nechal naposled. O letošním roce, stejně jako o dalším vývoji, rozhodne, jak se podaří získat a připravit lidi k řešení nových projektů, obsažených v známých STOPkách. Ty řeší a i v budoucnu budou řešit vše podstatné, co úspěšná firma musí mít. Jde o nástroj prosazování strategie, kterou jsem chtěl tímto článkem více přiblížit.

Závěrem chci ještě jednou poděkovat všem spolupracovníkům za iniciativu a výkon zejména v závěru loňského roku a popřát všem čtenářům Horizontu tradiční „Vše nejlepší v roce 2002“.

JAN RÝDL

K věci...

V čem vidíte největší problémy Nákupu?

(Nechtěli jsme chodit kolem horké kaše, a tak jsme se zeptali přímo v procesním středisku Nákup, které prochází neustálými, zde by se spíše hodilo slovíčko rychlými, změnami.)

- spousta úkolů, jejichž termíny se dají těžko dodržet,
- pozdní specifikace,
- špatné vstupy => posouvání termínů,
- klade se velký důraz na splnění datumu dodání položek, které pak nepochopitelně leží ve skladu, tzn. zbytečně velké skladové zásoby,
- děláme spoustu věcí, které se zdají zbytečnými, např. rok dopisujeme sjednané termíny do IS, nevíme však, k čemu to je; když napíšeme do IS termín sjednaný, tak se mě vzápětí stejně zeptá 70 lidí, jaký je termín sjednaný,
- když byl ještě vedoucím Nákupu pan Hübler,razil teorií, že kdo neumí, nechce a nebude pracovat s Factory, tak nemá v TOSu co dělat. Dnes je situace taková, že ve Factory pracuje Nákup, sklad, konstrukce (asi 2 lidí), řízení výroby a informatika. Máme IS a pořád je nejdůležitějším dokumentem zakázková, výhled odvádění a plán výdejů. Ptám se proč to není všechno ve Factory,
- vedení chce, abychom nakupovali jen z Rhythmu, ale nikdo si neuvědomuje, že jakmile bychom se podle toho zařídili, tak máme velké, opravdu velké, skladové zásoby a materiál, který bude v tu chvíli potřeba, tak ten tu nebude. Tím nechceme systém Factory hanit, ale poukázat na to, že opravdu všichni musíme do Factory dodávat informace, aby to byl systém, který nám všem má pomáhat,
- jeden z dalších problémů je, že se nakupuje materiál pro zakázkové stroje (WRD 130,150, WHN 110,130), které ještě nemají zákazníka. Tím pádem máme velké skladové zásoby, které jsou jedním z hlavních kritérií, od kterých se odvíjejí naše mzdy. Pokud si VŘ prosadí úklid na montáži, že se „dá jít z podlahy“, měl by mít odvahu vzít na sebe odpovědnost a tyto stroje včas odsunout (po dohodě s obchodním úsekem, ...)
- jeden z problémů je plánování a řízení výroby - údaje dávají pozdě a ne všechny údaje jsou správné, a co je důvodem? - myslím si, že to bude z velké části tím, že ani oni nedostávají informace z prodeje a konstrukce přesné a včas.

Alex

Lov okamžiků...

ZMĚNA V REZEROVÁNÍ CHATY V HARRACHOVĚ

Vzhledem k mnohým případům, kdy někteří „chytří“ tošáci rezervují celou chatu a pak, aby mohli být s rodinou na chatě sami, oznámí na poslední chvíli, že to nevyšlo, a tím ostatní ztrácejí šanci na volná lůžka, měníme s platností od 1. února 2002 systém rezervace následovně:

1.) Rezervace se od výše uvedeného data provádí až po zaplacení zálohy v plné výši na požadovanou lůžka a noci.

2. Dosavadní rezervace od 1. 2. 2002 rušíme.

3. Současné rezervace do 31. 1. 2002 zůstávají v platnosti, pokud ji zájemci zaplatí do 15. ledna 2002.

4. Storno předplacených rezervací je možné jen v případě úředního dokumentu, který potvrzuje, že zájemce nemůže na objednaný termín nastoupit (např. potvrzení od lékaře a pod.). Na tomto základě bude zájemci proplaceno zpět pouze 50 % ze zaplacené rezervace. V jiném případě rezervace propadá v plné výši. Zájemce má možnost za sebe najít náhradníka. Pak si vyúčtování provedou mezi sebou.

5. Od 1. 2. 2002 rušíme paušální poplatek za použití celé chaty 1000,- Kč a zavádíme plný poplatek 1120,- Kč za rezervaci pro celou chatu.

6. Ti žadatelé, kteří si místa rezervovali na termín po 1. 2. 2002 a trvají na rezervaci, musí uhradit příslušný poplatek dle bodu 1. nejpozději do 31. ledna 2002. V opačném případě bude rezervace zrušena.

IRENA TOMÍŠKOVÁ - Služby

ANKETA: HODNOCENÍ SPOKOJENOSTI ZAMĚSTNANCŮ

Jak jste si určitě všichni všimli, v měsíci listopadu proběhla ve firmě anketa Hodnocení spokojenosti zaměstnanců. V kostce jsme pro vás připravili nejdůležitější údaje:

V hlasovací urně se objevilo celkem 185 anketních lístků, což je, vzhledem k tomu, že se jednalo o první takovou akci, jejíž výsledek bude „kalibrační laťkou“ pro příští hodnocení, dostatečný počet.

Ve třiceti anketních lístcích se pod čarou objevily konkrétní připomínky zaměstnanců, které prošly výběrem pro řízení lidských zdrojů. Zde byly vyvozeny konkrétní závěry k jejich nápravě či zlepšení.

Všem přispěvatelům patří poděkování, protože je velice důležité opakovaně upozorňovat, že je stále co zlepšovat. Jen tak se mohou věci hnout dopředu k vaší spokojenosti.

SPECIÁLNÍ KONFERENCE TOP-MANAŽERŮ

V pátek 14. prosince se v sále Lidové zahrady uskutečnilo speciální zasedání TOP manažerů, přístupné všem zaměstnancům firmy. Příchozím, kterých bylo tristně málo, se dostalo těchto informací: zhodnocení roku 2001, výhled na rok 2002, přehled plnění strategických

operací společnosti jako úkolů nejvyšší priority, dále zhodnocení výstupů Konference kvality a pracovního setkání na Výsluní.

SNĚHOVÝ BOOM!

S blížícími se vánocemi většinou upadáme do nostalgické nálady, těšíme se na to, až úklidový a nakupovací maratón dospěje do finišu a my usedneme se svými bližními ke štědrovečerní večeři. V koutku duše doufáme, že pod stromečkem najdeme spoustu dáreků a alespoň trochu toho sněhu za oknem. Alespoň to poslední přání se letos splnilo nad očekávání. Santa Klaus musej nechat soby ve stáji a přijet na sněhové fréze (v ruce lyže značky Völkl). Sněhu bylo tolik, že z něho šla až hlava kolem. Úspěšně se mu podařilo totálně paralyzovat dopravu a utvrdit silničáře v jejich bezmocnosti, majitele domků a panelákových bytů donutit ke každodenní několikahodinové antitukové rozcvičce v odhazování sněhu. Jedinou

radost měli asi jen vyznavači zimních sportů a děti - budiž jim to přáno, vždyť taková nadílka přijde třeba jen jednou za život. Anebo v rámci globálního oteplování zeměkoule už každý rok víc a víc.

TOSÁCKÁ VŠEHOCHUŤ

- Ve středu 19. 12. 2001 byla podepsána Kolektivní smlouva pro rok 2002

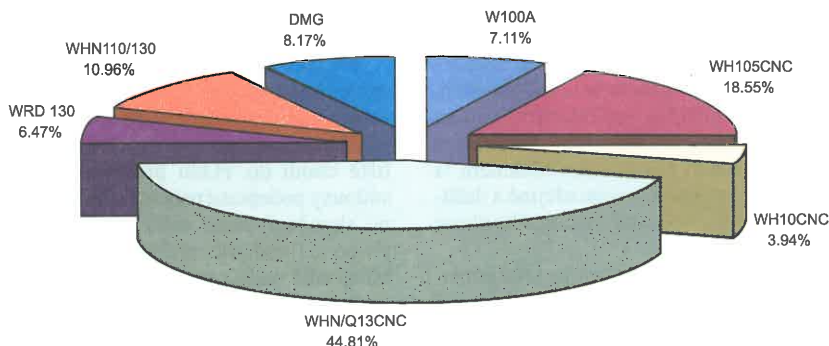
- V roce 2001 bylo prodáno 178 strojů do 29 zemí světa. Na prodejích se podílelo 17 zástupců.

- Rozšířené představenstvo vyhlásilo leden za měsíc kvality. V rámci měsíce kvality budou překontrolovány všechny parametry veškerých vstupů do firmy. Současně bude zajištěn generální úklid celé firmy a tím zajištěn pořádek na pracovištích. Organizací byl pověřen výrobní ředitel.

- Do zaslouženého důchodu odešel dlouholetý pracovník TOSu pan Konstruktor Alfréd Fritsch. Děkujeme za jeho práci.

-lovkyně-

Podíl strojů na tržbách 2001



Momentka z Lidové zahrady. Přestože to bylo setkání pro všechny zaměstnance, vedení tu mělo jednoznačně převahu.

Hledáte zlaté české ručičky? Pak račte vstoupit!



O kvalitě té či oné školy mluví vždy úspěch jejich žáků v reálném životě. Rukama Středního odborného učiliště technického a Učiliště prošly tisíce studentů, mezi nimi i dosavadní ředitel školy pan Ing. František Hricz. Zajímavostí je, že se společně s dnešními toskáky - mistrem Nástrojárny panem Janem Dohnalem, manažerem Zvláštního příslušenství panem Zdeňkem Kubínem, bývalým škrabařem Nástrojárny panem Miroslavem Makalem (s upřímnou vzpomínkou) a samozřejmě s dalšími, stali prvními absolventy maturitního oboru na SOU technickém.

Doba jde stále dál - otázkou je, jaký potenciál je na Technickém učilišti v současnosti? Vezmu-li to ze statistického hlediska, tak SOU technické a Učiliště navštěvuje celkem 290 žáků, kteří jsou rozděleni do sedmi oborů. Čtyřletý obor s maturitou je reprezentován oborem mechanik seřizovač, tříleté obory jsou určeny pro novopečené obráběče kovů, zámečníky, autoklempíře, truhláře a automechaniky, dvouleté pak pro strojírenskou výrobu. Pro mnohé jsou možná zarážející nestrojírenské učební směry. Vysvětlení je ale naprosto jednoduché - existenční důvody donutily vedení školy po roce 1990 přibrat tyto komerčnější obory. A jaké je učitelské zázemí? Na škole působí 10 interních profesorů a 10 mistrů, externí síla je zastoupena panem Jiřím Růžičkou (šéfredaktorem Hlasu severu a zároveň bývalým profesorem na Střední průmyslové škole) a Vladislavem Nohavicou (profesorem Střední průmyslové školy). Punc výjimečnosti dává škole i fakt, že tu studuje jen 25 procent rodilých „Varnsdorfáků“ a „zbytek“ doplňují žáci z širokého dalekého okolí (Chomutov, Českolipsko, Hrádek nad Nisou nebo např. Stráž pod Ralskem). Více než regionální zastoupení není samozřejmě samo sebou: příliv žáků byl pozitivně ovlivněn národním sportem: FOTBALEM.

Sama za sebe mluví i dotace v hodnotě 1,3 milionů Kč z programu podpory pro výuku nedostatkových oborů Ministerstva školství, která se SOU technickému podařila získat.

Obor obráběč kovů ji samozřejmě nezískal automaticky - ministerstvo ji udělilo těm nejlepšími na základě kvalitně zpracovaného projektu, týkajícího se problematiky daného nedostatkového oboru.

Na jaké úrovni je vzájemná provázanost technického učiliště a TOS Varnsdorf? Vztahy tu fungují už odepaměti a sahají od kořenů až ke koruně stromů. Žáci technického učiliště chodí do TOSu pravidelně na praxi, smlouvy podepsané personálním ředitelem jim po skončení učení zajišťují funkční místo přímo ve firmě, náborů do nových ročníků probíhají také společnými silami. TOS má mnoho tváří, jednou z nich je „obličej“ hodné mámy, která dává svým ratolestem kapesné v podobě sponzorských darů. Novodobým zlomem se v druhé polovině letošního roku stane realizace programu pro dlouhodobý výjezd se strojem do zahraničí, který TOS připravil pro žáky oboru mechanik seřizovač. Ti budou jezdit společně s toskáckými montéry, kteří stroj postaví a učedníci pak budou mít za úkol stroj rozjet a maximálně proškolit obsluhu stroje zákazníka. Styčným důstojníkem tohoto projektu je pan Miroslav Kokta, který byl u zrodu myšlenky a udělal v tomto směru již mnoho práce.

Snad jsem alespoň v kostce nastínila dostatek konkrétních informací o symbióze obou strojírenských subjektů. Jsem si ale vědoma, že jednu odpověď jsem vám dlužná „Kdy bylo SOU technické založeno?“. Omlouvou mi snad je fakt, že přesné datum se zatím nepodařilo vypátrat nikomu. Pokud je vám tato informace známa, dejte nám ji, prosím, vědět, budeme vám velice vděční.

Sama jsem se mohla na vlastní oči přesvědčit, že se SOU technické postupně mění z „ošklivého kačátka“ na školu evropského formátu.

„Dobří holuby se vracejí“. Já přejí, aby se těch holubů-absolventů vracelo do školy co nejvíce, byli pro ni oporou a pevnou základnou strojírenského vědění i v budoucích letech.
PAVLÍNA TICHÁ

Co vy na to?

Dělali jste si nějaké(á) předsevzetí do nového roku?

❖
Dala jsem si předsevzetí, že se naučím mluvit rusky, budu míň jíst a víc sportovat a že si udělám letní dovolenou.

❖
Nedal. Předsevzetí k Novému roku neexistuje, protože ta vznikla u příležitosti jiných dnů.

❖
Ne, nedal... přesto asi být lepší než loni.

❖
Ne, protože jsem je nikdy nedodržel. Snad bych chtěl jen shodit (sníh ze střechy).

❖
Jaká předsevzetí? Když nevím, co nás čeká a nemine!

❖
Standardně si žádné nedávám.

❖
Být sám se sebou spokojený a omezit kouření.

❖
Žádná si nedávám. Kdybych to ale dostal jako úkol od výrobního ředitele, tak se k tomu postavím jinak.

❖
Vždy jsem měla předsevzetí, ale nikdy se mi je nepovedlo splnit, takže teď mám spíš přání, abych byla zdravá.

❖
Nedal. Třikrát po sobě jsem je nesplnil, a tak jsem došel k závěru, že to nemá smysl.

❖
Nedávám si předsevzetí, protože je nedokážu splnit!

❖
Nó, abychom se dožili dalšího roku!

❖
Já jsem na to úplně zapomněl, letos to zkusím bez předsevzetí, a to je vlastně moje předsevzetí do nového roku!

❖
Já si dávám předsevzetí v průběhu roku a ty splním, jinak na nový rok si nedávám - ty bych nesplnil!

❖
Dal a je tajné. Je to předsevzetí jenom pro mě!

❖
No dal, že nebudu pít víc než 3 kafe za rok. Já totiž kafe nepiji - (smích).

❖
Z mého psychologického hlediska předsevzetí přivádějí člověka do většího stresu. No a tak na ně vždycky jen myslím, že si je dám, ale pak na ně radši rychle zapomenou!

❖
Žádné předsevzetí jsem si nedal. Jednak nevím, co to je, jednak bych ho stejně neplnil. Rozložíme-li totiž „předsevzetí“ na jednotlivá slova, tak dostáváme „před se vzetí“. „Před“ asi znamená, že něco děláme před zahájením nějaké činnosti (nebo nečinnosti), „se“ je tam podle mě navíc, „vzetí“ je jasné. A protože já raději dávám, než beru, tak v mém případě místo „vzetí“ patří „dávání“ (a protože dobrého pomálu, tak spíš „dávkování“). Jak už jsem řekl, „před“ znamená před novým rokem, „se“ je zbytečné, zdvojené „d“ zjednoduším ... zde je má odpověď: na Nový rok se u mě nejedná v žádném případě o „předsevzetí“, ale rozhodně vždy o „předávkování“. Následuje stav, který má v medicíně jméno: iontová disbalance. I letos jsem si dopřál předávkování...

Varnsdorf 1938

Dnes vám předkládáme další zajímavou fotografii, doufáme jen, že tiskárna zvládne tisk tak, abyste něco viděli.

Je to letecká fotografie jižní části Varnsdorfu a Dolního Podluží z roku 1938. Když přesně byla pořízena, to nevíme, ale podle barvy polí to muselo být někdy na přelomu jara a léta, rozhodně před sklizní. Fotografie byla pořízena z vysoko letícího letadla v rámci vojenského snímkování celé republiky. Na rubu originálu vidíme pouze datum 1938. Originál zachycuje větší plochu, my jsme použili pouze výřez, v jehož centru se nachází firemní areál, který je dnes naší firmou. Fotografie sice obsahuje detaily, ale museli jsme ji oskenovat, potom několikrát násobně zvětšit a udělat požadovaný výřez. Doufáme, že i přes sníženou kvalitu obrazu něco vidíte.

Jak to tehdy vypadalo? Už se schylovalo k osudnému září 1938, kdy se čeští příslušníci Finanční stráže museli bránit přesile nacistických fundamentalistů a tragické události vyvolily ozbrojeným střetnutím, do kterého musela zasáhnout i československá armáda, která tehdy po vyhlášené mobilizaci stála na obranné linii za Šebřem v okolí nám dobře známých pevností. Na fotografii však lidi nevidíme, rozeznáme silnice, oblouk železniční trati, různobarevná pole a především budovy. Ty nás zajímají nejvíce. Fotografie je orientována tak, že spodní hrana směřuje na jihovýchod. Pod horním okrajem rozeznáte křižovatku u jatek, od níž se směrem dolů táhne dnešní Říční ulice, nekončí však u vratnice TOSu (ta tehdy samozřejmě ještě nestála), ale pokračuje k jihovýchodu a mírně se stáčí k jihu. Ve spodní části vidíte dva domy, ten jižněji položený byl v našem areálu ještě nedávno, je to ten malý domek údržby, stojící v blízkosti budovy, kde sídlí Intertos (bývalá řezárna). Říční ulice tedy procházela dnešní „maďarskou“ halou a kalírnou, dále řezárnou a již mimo dnešní areál firmy se křížila s ulicí, která stojí dodnes (za dnešní kotelnou), a dále pokračovala až do Dolního Podluží (tehdy Nieder Grunt). Říční ulice se v té době jmenovala Lausurgasse (v roce 1931 v ní bylo evidováno 18 popisných čísel), protože směřovala k říči, která má dnes jméno Lužnička (protéká Dolním Podlužím).

Na fotografii můžete vidět městská jatka (mírně nad středem obrázku), jsou to ty velké světlé plochy (fotografie byla pořízena v ranních hodinách, kdy jsou nasvíceny východně a jihovýchodně směřované plochy střech). Pod jatkami není parkoviště, jak byste čekali, ale stály tam dva domy se zahradami a dvorky a nad ohybem dnes již neexistující části Říční ulice je odbočka do areálu firem. Není to jedna firma, ale tři firmy. Vidíte dva větší areály budov a jeden menší. Dodnes s mírnými změnami stojí, je to budova těžké mechaniky („stosedmnáctka“), kde sídlila firma Richard Raupach, dále budovy bývalé nářadovny, haly prototypové dílny a bývalé klempírny, zde sídlila firma Robert Zinn, Engels & Co. Ale to už je jiná historie, k níž se vrátíme v některém z dalších pokračování. Více na fotografii nevidíme, většina budov našeho areálu vznikla později, po roce 1960, kdy sloučením tří velkých strojírenských firem vznikl TOS Varnsdorf, n. p., a jeden svůj provoz umístil do areálu v Dolním Podluží. Mimo výřez je viditelný areál, kde se říkalo Edel Grunt. Dnes je tam smrduté odkaliště. Tehdy to byla údajně jedna z nejhezčích částí města, kde se o nedělich jezdilo na výlety. LP

Vývoj názvu firmy

1. Severočeská továrna na obráběcí stroje Otto Petschke a spol. v Čechách (předchůdce firmy do r. 1903) - německy „Nordböhmische Werkzeugmaschinen Fabrik Otto Petschke u. Co i. B.“
2. Otto Petschke, výroba obráběcích strojů (1903 - 1906) - německy „Otto Petschke, Werkzeugmaschinenfabrikation“
3. Arno Plauert, továrna na stroje (1906 - 1937) - německy „Arno Plauert, Maschinenfabrik.,“
4. Továrna na stroje Arno Plauert, veřejná obchodní společnost (1937 - 1942)
5. Strojárna Arno Plauert, veřejná obchodní společnost (1942 - 1945)
6. Národní správa Arno Plauert, tovární výroba strojů (1945 - 1946)
7. Spojené továrny na obráběcí stroje, národní podnik, závod Varnsdorf (1946 - 1949)
8. TOS Čelákovice, národní podnik, závod 08 Varnsdorf (1949)
9. TOS Varnsdorf, národní podnik (1950 - 1979)
10. Továrny strojírenské techniky, koncernový podnik TOS Varnsdorf (1980 - 1989)
11. TOS Varnsdorf, státní podnik (1989 - 1995)
12. TOS VARNSDORF, s.r.o., (1995 - 1996)
13. TOS VARNSDORF a.s. (1996 - dodnes)



NOVINKY VE FOTOGRAFII - Maďarská hala dostala svůj historický „svatostánek“ - soustruh Arno Plauert z roku 1925

Nejdůležitější výstavy v roce 2002



- 12. března
BILBAO (Španělsko)
exponát: WHN 13 CNC
- 9. až 14. dubna
Utrecht Techni show
exponát: WH(Q) 105 CNC
- 23. až 26. dubna
FINTEC Helsinky (Finsko)
exponát: WH(Q) 105 CNC
- 4. až 8. června
METAV, Düsseldorf
exponát: OPTIMA (prototyp)
- 19. až 22. června
INTERTOOL, Wien
vřeteník WRD+SEMPUCO
- 17. až 20. června
MACH-TOOL, Poznaň
exponát: WH(Q) 105 CNC
- 4. až 11. září
IMTS, Chicago
exponát: ??? (WHN 13, 105)
- 16. až 20. září
IMT, Brno
exponát: VARIA
- 15. až 19. října
Transfometal, Lyon
exponát: OPTIMA

Naši jubilanti

Narozeniny slaví:

50 let:

* Ivana PÍPOVÁ
písařka

55 let:

* Jaroslav BUDSKÝ
vstupní kontrolor
* Miroslav PARASTUCK
řidič

Firmě je věrna:

30 let:

* Libuše MATUŠKOVÁ
sekretářka OŘ

Všem jubilantům přeje vedení TOS VARNSDORF a.s. hodně zdraví, osobních i pracovních úspěchů do dalších let a děkuji za jejich práci pro firmu.



Představujeme vám nového šéfa kontroly pana Ing. Richarda Korba, kterému velí přímo generální ředitel.

Velký dík

Dokončení z 1. strany

za to, že stále dovede razantně rozdělit činnost a nebojí se v případě potřeby převléknout do montérek.

Ještě jednou děkuji všem výše uvedeným pracovníkům za poctivou práci, kterou odvedli v roce 2001, a to bez nároku na proplacení přesčasové práce, která byla v uplynulém roce ve firmě alarmující.

Do letošního roku 2002 přeji všem zaměstnancům naší firmy, aby je jejich práce ve firmě maximálně uspokojovala a nebyla přehlížena, aby si vážili práce druhých a aby se nám podařilo naplnit všechny cíle, které máme pro tento rok vytyčeny.

PETR FRANK -vedoucí energetiky

HORIZONT, firemní noviny, vydává čtrnáctidenně TOS VARNSDORF a. s., IČO 64651142. - Řídí redakční rada: předsedkyně Pavlína Tichá, technický redaktor Jan Bechyně, členové redakční rady: Z. Butor, M. Junek, P. Pelikán, Ing. L. Plaňanský, Ing. M. Říha, Ing. P. Hübler, J. Kopecká a Š. Kříž. - Adresa redakce: TOS VARNSDORF a. s., redakce HORIZONT, Řiční 1774, 407 47 Varnsdorf, telefonní číslo: 0413 / 351 215. - Sazba: Studio PS J. Bechyně. - Tisk: Tiskárna Š & Š Šedivý Krásná Lípa. - Toto číslo vyšlo ve Varnsdorfu dne 18. ledna 2002.

Do nového roku lépe...

Začíná nový rok, tak ho zkusme začít jinak, lépe, bez předsudků, s větší tolerancí a respektem k sobě a k ostatním. Třeba pak i my budeme vidět úplně jiný podnik jako pan Karel Rosenberg.

Dlouho jsem chodíval
do fabriky pěšky,
aktovku nosíval,
v ní různé věci těžký.

Pracovní boty, montérky špinavý,
co nesl domů právě.
Kus trubky rezavý,
co válela se v trávě.

Jindy zas s těžkým břemenem,
přes bránu na dílnu pospíchal.
Tašku svázanou řemenem.
Dva kusy želez svařit dal.

Samé věci malicherné,
žádná velká zlodějina.
A myšlenky nás lidí - černé,
každá byla jiná.

Ten potřeboval drát,
druhý zas šroubů pět.
Někdo jen jedenkrát,
jiný zas o sto šest.

Všude válely se věci,
jen tak se nacházely.

Vždyť jenom rezly bez potřeby přeci
a nikde nescházely.

Peněz chtěl každý víc,
morálka podobná byla stavu.
Kdo nechtěl dělat nic,
v přihlížejícím se schoval davu.

Fabrika šedá a šedá celá směna.
Práce lidí nebavila.
Pak přišla doba, náhlá změna,
mnohé svým cílem nakazila.

Pomalou zmlizely zarezlé trubky v trávě
a věci dostaly svůj pevný řád.
Mnohému zajiskřilo v hlavě,
chtěl by se lepším ukázat.

Chodím dál pěšky, teď už rád,
dívám se jak se všude staví.
Továrna dostává nový šat
a lidé lepší mravy.

Na dálku zdraví v modrém triku
a vůbec se za to nestydí,
že pracují teď u podniku,
který dal smysl jejich svědomí.



Během vánočních svátků přikryla TOS sněhová pokrývka, ba přímo duchna. I z fotografie je vidět, že nás královna Zima letos masírovala opravdu pod tlakem.

Kulturní ohlédnutí

Právě jsme přestáli opět jedny krásné vánoční svátky, po dlouhé době opět se spoustou sněhu a mnoho z nás si stanovilo různá novoroční předsevzetí, já se však chci se čtenáři našich novin podělit o nevěštní kulturní zážitek.

V pátek v podvečer 7. 12. 2001 proběhl velice krásný a romantický adventní večer v aule Biskupského gymnázia ve Varnsdorfu. O tento nevěštní zážitek se postaral pražský soubor Musica Bohemica pod vedením pana Krčka. Ve vystoupení plném srdečnosti, v duchu našich i zahraničních koled, zazněly i některé velice nevěštní hudební nástroje. Vedoucí souboru pan Krček se svými sólisty vtipně a zdařile moderoval celý průběh pořadu. Osobně považuji toto vystoupení, doprovázené zvoněním všech možných, návštěvníky donesených druhů a typů zvonků, které podpořily neopakovatelnou kouzelnou vánoční atmosféru, za velice zdařilé. Závěrem bych chtěl jménem všech návštěvníků a ctitelů vážné hudby poděkovat řediteli divadla Martinu Loukovi za práci, kterou odvedl v průběhu roku při moderování pořadů zaměřených na vážnou hudbu.

PETR HÜBLER