

# Géčko

## Sprievodca (nielen) svetom hadíc a tesnení

Materiál pre agresívne médiá  
aj do vysokých teplôt  
str. 6

Ako ušetriť na chladiení  
a vykurovaní  
str. 7

Neustále  
rasteme  
a zlepšujeme sa!  
str. 8-9

Sekáme  
ploché materiály  
vo veľkých sériách  
str. 18



**ROZHOVOR: NAŠE ZNAČKY MAJÚ SVOJU HISTÓRIU,  
ALE NEZASPALI V ČASE**

str. 10-11

## Milí čitatelia,

opäť mám radosť, že vám môžem predstaviť ďalšie vydanie nášho, vlastne vášho časopisu.

Konečne sme sa cez leto mohli naplno nadýchnuť čerstvého vzduchu na dovolenke, bez obmedzení, ktorých sme posledné dva roky zažili neúrekom. Verím, že ste si túto „slobodu“ užili všetci plnými dúškami a podarilo sa vám aspoň na čas zabudnúť na všetky pracovné a iné starosti.

My v Gumexe sme aj v tomto dovolenkovom období nezaháľali a pripravili sme pre vás mnoho noviniek, ktoré vám v časopise predstavíme – či už sú to novinky z našej výroby, pobočiek,



produktov, alebo z oddelenia kvality. Ďalej tu pre vás máme aj inšpiratívny rozhovor s firmou Herba Drug, ktorá je, podobne ako Gumex, „rodinou firmou“.

Tak si svoju dovolenku či oddych predĺžte ešte o malú chvíľu a prelistujte si vaše Géčko.

Prajem vám, aby sa vám darilo v práci, pohodu v rodine, veľa zdravia a pokoj s covidom.

**Karol Dudík,**  
riaditeľ GUMEX SK, spol. s r.o.



Za systém riadenia a smerovania firmy sme získali v Českej republike prestížne ocenenie spoločnosti Deloitte.

## Obsah

### Kvalita u nás!

V GUMEXE chceme mať len spokojných zákazníkov

3-5

### Dopravníkové pásy

Montujeme a servisujeme PVC dopravníkové pásy

14

### Sledujeme pre vás

Materiál pre agresívne médiá aj do vysokých teplôt

6

### Hadice

RADIASIL: silikónové hadice a tvarovky

15

### Ochrana, ktorá sa vypláť

Ako ušetriť na chladení a vykurovaní

7

### Okienko personalistky

Vitajte v bratislavskom GUMEXE!

16-17

### Čo je nové v GUMEXE

Neustále rastieme a zlepšujeme sa!

8-9

### Sériová výroba

Sekáme ploché materiály vo veľkých sériách

18

### Rozhovor

Naše značky majú svoju históriu, ale nezaspali v čase

10-11

### Náš web

Výhody zákazníckej zóny

19

### Profily

Profily s kovovou výstužou

12-13

# V GUMEXE chceme mať len spokojných zákazníkov



Proces zabezpečovania kvality je hlavným faktorom stability a rastu každej firmy. Riadenie kvality je ucelený systém, pomocou ktorého riešime výrobné aj procesné nezhody a odberateľské reklamácie, preto sme vytvorili samostatné oddelenie kvality. Nášho manažéra kvality, ktorý toto oddelenie vedie, Ing. Zbyňka Lysého som sa preto opýtala, akým spôsobom sa v GUMEXE dosahuje požadovaná úroveň kvality a ako prebieha proces reklamácie v našej firme.

## Zbyňék, čo všetko je teda náplňou práce tohto oddelenia kvality?

Zjednodušene povedané, robíme v rámci svojich kompetencií všetko pre to, aby sa k nám vracali vždy zákazníci, nie tovar. Z odborného hľadiska sa snažíme trvalo plniť všetky požiadavky medzinárodne uznávanej normy ISO 9001. Všetci zákazníci očakávajú naplnenie svojich priání a požiadaviek. Chcú produkt alebo službu a očakávajú od nej, že bude za vopred dohodnutú cenu, v dohodnutý termín a v požadovanej kvalite. Uvedomujem si, že proces zabezpečovania kvality sa nezačína len u nás vo firme, ale už u našich dodávateľov, u ktorých nakupujeme suroviny a tovar. Sledujeme výber vhodného dodávateľa, pravidelne navštevujeme ich prevádzky, inicializujeme previerky zabezpečovania kvality na ich strane.

## V čom je v oblasti kvality sila GUMEXU?

Kvalita je bezpochyby konkurenčná výhoda. Bez kvalitných produktov a služieb len veľmi ťažko môžete získavať dôveru existujúcich či potenciálnych zákazníkov. Máme špecializované pracovisko, ktoré je zamerané priamo na kvalitu. To v praxi napríklad znamená, že so zákazníkom komunikuje priamo manažér kvality. Zákazník vie, kto sa o jeho podnet stará, od začiatku do konca komunikuje s rovnakou osobou, tak vie, ako sa jeho záležitosť vyvíja a zbytočne nestráca čas.



**Na všetko sa pozerám očami zákazníka, každú zložitejšiu reklamáciu riešim individuálne.**

## Ako sa podnety na kvalitu dostávajú od zákazníkov na oddelenie kvality?

V GUMEXE existujú prakticky dve cesty zberu podnetu od zákazníkov. Prvé sú pravidelné dotazníky spokojnosti. Spravidla s jedno-ročnou frekvenciou majú zákazníci možnosť oznámiť svoje názory alebo ohodnotiť nielen kvalitu dodávaných produktov alebo služieb. Výstupy z týchto dotazníkov sú ďalej spracované a prípadné opatrenia sa stávajú súčasťou interných procesov spoločnosti. Druhou cestou je riešenie sťažností po dodaní produktu alebo služby. V prípade nespokojnosti má zákazník možnosť uplatniť reklamáciu, a robí tak obvykle cez svojho prideleného obchodného zástupcu (cez zákaznickú linku, e-mail, osobnú návštevu, návštevu u zákazníka). Ten celú záležitosť odovzdáva oddeleniu kvality, ktoré sťažnosť so zákazníkom ďalej rieši.



### Tri hlavné piliere kvality:

1. Kvalita u dodávateľov
2. Kvalita v GUMEXE
3. Kontakt so zákazníkom

## Dostali sme sa k reklamáciám.

### Ako prebieha celý proces reklamácie na oddelení kvality?

Proces riešenia reklamácie má svoje pevne dané pravidlá. Ide však o zložitejší proces, a preto ho skúsím maximálne zjednodušiť. Prvotným krokom je zistenie aktuálnej situácie u zákazníka. Čo, teda aký produkt alebo služba je predmetom sťažnosti, aké je jeho použitie u zákazníka, akým pracovným podmienkam je daný produkt vystavený (tlak, teploty, styk s médiami, vlhkosť a pod). Nasleduje stiahnutie reklamovaného produktu späť do GUMEXU s cieľom preskúmania tovaru, prípadne osobná návšteva v priestoroch zákazníka. Po nájdení príčiny reklamácie sa ponúkajú smerom k zákazníkovi rôzne formy jej riešenia: opätovná výroba, oprava, dodanie alternatívneho produktu, dobropis, zľava. Vždy záleží na dohode medzi GUMEXOM a zákazníkom. Vždy sa snažíme vyriešiť sťažnosť pre zákazníka v najkratšom možnom čase a takým spôsobom, aby boli dôsledky pre zákazníka čo najmenšie. Aj v prípade, že reklamácia je z nášho pohľadu neoprávnená, k zákazníkovi sa neotáčame chrbtom a snažíme sa aj v tejto situácii ponúknuť nejaké riešenie. Len čo je situácia u zákazníka upokojená, preverujeme ďalej možnosti opatrení, ako zabrániť opakovaniu takejto reklamácie.

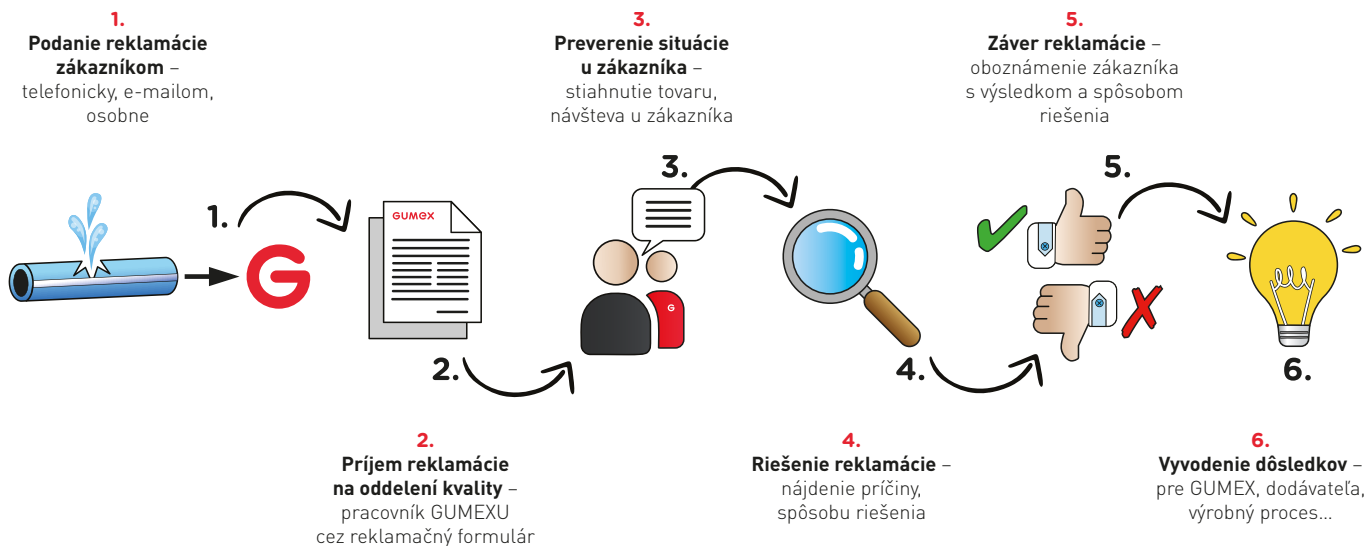
## Súčasťou prevencie pred reklamáciami je aj atestovanie výrobkov. Aké atesty od nás môžu zákazníci dostať?

Rovnako ako sa líšia požiadavky zákazníkov na produkt alebo službu, líšia sa aj ich požiadavky na sprievodnú dokumentáciu. Keď to vezmem z druhého konca, tak ku všetkým nami nakupovaným produktom požadujeme od výrobcov alebo dodávateľov dodať tzv. katalógový list. To je dokument, v ktorom sú uvedené základné vlastnosti, často doplnené informáciami o správnom použití a skladovaní. Okrem týchto technických listov sa vyžaduje aj ďalšia dokumentácia, rôzne atesty, test reporty a pod., zvyšujúce dôveru v produkt. Tieto dokumenty sú bežne prístupné našim zákazníkom. Pokiaľ nastane situácia, keď zákazníkovi nestačí táto sprievodná dokumentácia, je možné po dohode zabezpečiť konkrétne protokoly, a to s využitím vlastných kapacít, dodávateľov alebo externých laboratórií.



**Riešime prevenciu, aby sa chyby nestávali aj dôsledkami.**

## Priebeh procesu reklamácie



### Ako sa firma GUMEX SK z tvojho pohľadu manažéra kvality vyvíjala za posledné obdobie, čo všetko sa vylepšilo a čo nás ešte čaká?

Pred niekoľkými rokmi GUMEX ešte nemal prakticky žiadnu kontrolu a dohľad nad zabezpečovaním kvality v rámci svojho dodávateľsko-odberateľského reťazca.

To sa zmenilo s rozhodnutím vybudovať systém manažmentu kvality a nechať ho pravidelne preverovať nezávislou certifikačnou spoločnosťou. Nielen v rámci kvality sme začali pevne definovať výkonnostné ukazovatele a tie sa snažíme dlhodobo naplňovať. Učíme sa z chýb a snažíme sa neustále zlepšovať. Investujeme do meracích zariadení a zavádzame nové procesy vedúce k zlepšovaniu, napr. idea management. V budúcnosti nás s veľkou pravdepodobnosťou čaká nutnosť certifikácie na systémy bezpečnosti a environmentu. V spolupráci s výrobným oddelením zvažujeme zavedenie metodiky 5S. Čo je zjednodušené povedané súhrn základných krokov, ktoré vedú k odstráneniu plytvania na pracovisku.

### Čo je najťažšie na tvojej práci, kedy si, naopak, so sebou spokojný?

Najväčšou výzvou je všeobecne schopnosť presvedčať ľudí a presadzovať tak svoje názory. A vôbec nezáleží na tom, či druhou

stranou je zákazník, alebo kolega. Spokojnosť sa dostavuje vždy, keď sa vám darí naplňovať všetko, čo ste si predsavzali. Keď za vami vidno odvedenú prácu a na tvárach zákazníkov a nadriadených úsmev.

### Ako sa ty osobne vyrovnávaš s tlakom od nespokojných zákazníkov?

V dobrom zmysle slova musím úprimne povedať, že tlak nespokojných zákazníkov sa mi darí veľmi úspešne odbúravať, neberiem si ho osobne. S rastúcim počtom prípadov si človek uvedomí, že pokiaľ má vyriešiť nepríjemnú situáciu, je v prvom rade nutné zachovať pokojnú hlavu a konať bez emócií. Z doterajšej praxe som sa utvrdil v tom, že najlepšou cestou riešenia akýchkoľvek prekážok je mix úprimnosti, otvorenosti, empatie a dôvery.



**Snažíme sa spolu so zákazníkom vyriešiť situáciu k jeho spokojnosti. Aj v prípade, že reklamácia je z nášho pohľadu neoprávnená, k zákazníkovi sa neotáčame chrbtom a snažíme sa ponúknuť nejaké riešenie.**



### Ing. Zbyněk Lysý

Vyštudoval Fakultu strojného inžinierstva na Vysokom učení technickom v Brne.

Po štúdiu pracoval 3 roky na rôznych pracovných pozíciách vo firme JULI Motorenwerk, s.r.o., doma aj v zahraničí. Potom 3,5 roka ako supervízor kvality v spoločnosti Schaeffler Skalica, spol. s r.o., na Slovensku. S manželkou spolu vychovávajú syna. V GUMEXE pracuje od júna 2018 na pozícii manažéra kvality. Má rád kolektívny aj individuálny šport, čítanie a cestovanie.

# Materiál pre agresívne médiá aj do vysokých teplôt

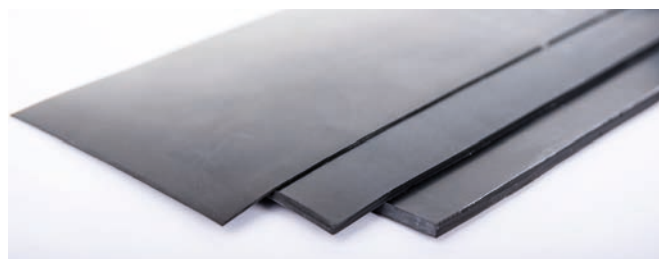
Požiadavky na vynikajúcu odolnosť voči minerálnym olejom aj vysokým teplotám výborne spĺňa fluórový kaučuk. Spoľahlivo odoláva ozónu, vplyvom počasia, kyslíka, ale aj hydraulickým kvapalinám, palivám a mnohým ďalším chemikáliám. „Bonusom“ navyše je jeho dobrá odolnosť voči žiareniu, vysoká odolnosť voči podtlaku a výborné mechanické a izolačné vlastnosti. **Pre agresívne oleje odporúčame Viton®, FKM, FPM.**

## V našom sortimente nájdete:

### Gumu v metráži FKM 6000

obj. kód: 01458

- vyrežeme, vysekáme gumu požadovaného tvaru – od jedného kusa až po veľkú sériu
- najviac hrúbky máme na sklade (1; 2; 3; 4; 5; 6 mm)**



### Tesniace profily kruhového tvaru z FKM

obj. kód: 02725

- tesnenie okien, dverí, brán, prielezov
- odolávajú agresívnym médiám, ÚV žiareniu, ozónu, poveternostným vplyvom, olejom, benzínom, kyselinám, zásadám, mierne oderu
- najviac priemerov máme na sklade (2; 3; 4; 5; 6; 7; 8 mm)**
- pri objednávke nad 1000 kusov nasekáme na plnoautomatickej sekačke
- zlepujeme do „O“ krúžkov



### Gumové hadičky FKM

obj. kód: 05311

- beztlakové hadičky na dopravu agresívnych kyselín, zásad, pohonných hmôt (biomasy)
- vydržia pracovnú teplotu -15 °C/+200 °C (krátkodobu až + 230 °C)
- spĺňa ISO 3302-1 E2

### Príklady uplatnenia FKM:

- tesnenie na nerezové hrdlá hadicových spojok v potravinárskom, chemickom a farmaceutickom priemysle
- tesnenia pre dymovody do kotlov, sporákov, krbov
- hriadeľové tesnenie na udržanie maziva, zabraňuje prieniku nečistôt

## FKM 6000 – vyhodnotenie základných vlastností a chemických odolností

Elasticita	Kompresia	Odolnosť voči abrázií	Odolnosť voči plameňu	Poveternostné vplyvy	Chemická odolnosť (benzíny a oleje)	Chemická odolnosť (hydroxidy a soli)	Chemická odolnosť (kyseliny)
★	★★★★	★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★

» **Potrebuje tesnenie zvlášť odolné voči agresívnym médiám alebo náročnému prostrediu?** »

Kontaktujte našu zákaznícku linku:  
**+421 249 683 813**



# Ako ušetriť na chladení a vykurovaní



Ako ochrana pred prievanom, prachom, hmyzom, vtákmi, ale aj pred únikom tepla alebo chladu sa osvedčili závesné plastové fólie do brán a priechodov. Vchodom vytvoreným z pásov PVC fólie môžu prechádzať ľudia, vysokozdvížne vozíky, automobily aj manipulačná technika.

V našej ponuke máme štandardné fólie aj špeciálne fólie určené napríklad do chladiacich zariadení alebo antibakteriálne do potravinárskych prevádzok a iné. Celú ponuku nájdete na našej stránke:



Ak PVC fólie ešte nemáte, na to, aby sme mohli určiť správny typ fólie, premyslite si:

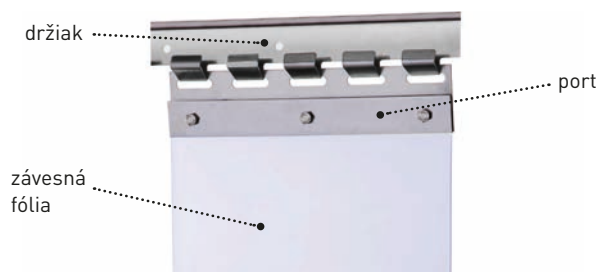
- kde bude závesná fólia umiestnená,
- ako často prichádza do kontaktu s manipulačnou technikou



**Môžete si fólie nainštalovať sami, alebo montáž priamo vo vašej prevádzke zabezpečíme my.**

Ak si montáž zabezpečujete sami:

- Potrebujete skombinovať **3 prvky: držiak + porty + závesnú fóliu**.
- Pásky si pripravíte sami alebo vám ich pripravíme na mieru a osadíme závesným portom.
- Nakoniec stačí len namontovať držiak a pásky zavesiť.



Ak vám montáž zabezpečujeme my:

- Otvor zameriame priamo na mieste.
- Vypracujeme cenovú ponuku.
- Dohodneme termín a fólie namontujeme.



# Neustále rastieme a zlepšujeme sa!

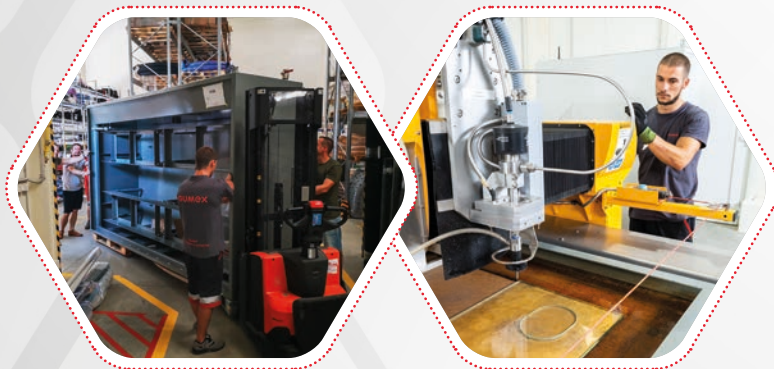
Snažíme sa stále ísť dopredu, vďaka veľkému rastu a neustálemu rozširovaniu sa produkcia výroby za posledné dva roky niekoľkonásobne zvýšila, a preto podľa vzoru materského českého GUMEXU vznikla aj na Slovensku samostatná divízia výroby. Do pozície výrobného riaditeľa bol vymenovaný Ing. Martin Jakubík, ktorý nás prevedie všetkými technologickými novinkami a vylepšeniami v jednotlivých pobočkách.

”

## Bratislava

**Najdôležitejšou investíciou do technológií bol nákup a inštalácia nového vodného lúča v Bratislave.**

Po Žiline tak pribudla táto technológia už do druhej pobočky. Vďaka vodnému lúču v Bratislave vieme gumu či rôzne iné materiály narezať rýchlejšie a máme väčšiu kapacitu na rezanie nami dodávaných materiálov, prípadne aj vašich vlastných.



”

**V oboch výrobách bolo potrebné rozšíriť výrobu, dobudovať a pripraviť priestory a rozšíriť náš pracovný tím o ďalších pracovníkov výroby aj samotnej prípravy výroby a kalkulácií.**

Nevyhnutné boli aj ďalšie investície do prídavných obslužných technológií v podobe výmenníkov tepla, čo sú vlastne samostatné miestnosti, v ktorých je umiestnený kompresor, ktorý vytvára najväčší hluk a teplo. Výmenníky boli inštalované tak v Bratislave, ako aj v Žiline, a ich úlohou je zabrániť prehrievaniu priestorov či zariadení a znížiť hluk. V lete sa musí chladieť okolité prostredie a teplo odvádzať do vonkajšieho prostredia, ale v zime bude prebytočné teplo efektívne využívané na vykurovanie priestorov výrobných dielne, prípadne skladov. Takto sa snažíme vytvoriť aj pre našich pracovníkov vhodné a príjemné prostredie na prácu, aby sa im u nás pracovalo dobre. Ďalšou dôležitou investíciou bolo investovanie do softvérového vybavenia, licencií a preškolenia pracovníkov.



## Žilina

**Do prevádzky Žilina sme kúpili nový laminátor s rezačkou,** ktorý dokáže v jednom kroku materiál narezať aj laminovať, čo zrýchľuje a zjednodušuje nanášanie samolepiacej vrstvy na rôzne materiály. Vieme dodať už hotové výrobky presne na mieru s nanesenou samolepiacou vrstvou, čo uľahčuje konečnú aplikáciu.



## Zvolen

Aj vo Zvolene sa investovalo, predajná kancelária a výdajný sklad sa zmenili na plnohodnotnú pobočku. **Naši kolegovia vo Zvolene sa presťahovali do úplne nových, oveľa väčších priestorov.** Skladové priestory sa rozšírili a postupne sa budú pridávať nové položky v sklade na okamžitý predaj.



## Košice

**Pobočka Košice prešla** v poslednom období **rekonštrukciou interiérov** kancelárie a skladov. V blízkej budúcnosti by sa tiež mala rozšíriť o ploter na rezanie materiálov, aby bolo možné aj tam na počkanie alebo veľmi rýchlo vybaviť objednávky zákazníkov priamo na mieste.



### Ing. Martin Jakubík

V GUMEXE pracuje od roku 2013, keď nastúpil na pozíciu špecialistu predaja, neskôr sa stal vedúcim obchodu a cez vedúceho výroby sa prepracoval až na pozíciu výrobného riaditeľa.

# Naše značky majú svoju históriu, ale nezaspali v čase

Firmu Herba Drug založil Ivan Milý v Smižanoch na východe Slovenska v roku 1991. Pôvodne sa venovala dovozu kozmetiky z Francúzska a postupne sa rozbiehala výroba vlastných čistiacich prostriedkov a kozmetiky. V roku 2010 kúpila firma známe značky, ako je Dixi, Nubian, Barbus. Firma vyvíja vlastné produkty na prírodnej báze, ktorými sa chce priblížiť aj mladým, a osvedčeným starým značkám chce dať punc modernosti. Vo firme pôsobia piati členovia rodiny Milých. Zhovárali sme sa s Ivanom Milým mladším, obchodným manažérom firmy.



**Šampón Dixi pozná asi každý zo staršej generácie a mladá generácia ho objavuje. Čo ešte je charakteristické pre vaše výrobky?**

Sme lokálny výrobca produktov svetovej kvality, dokážeme ich ponúknuť lokálnemu zákazníkovi za slovensky prijateľnú cenu. Snažíme sa pri tvorbe produktov využívať aj kombinácie prírodných zložiek, ktoré spoločne prinášajú synergický efekt, čerpáme z dlhodobých vedeckých poznatkov a historicky známej značky, ale neustále inovujeme. Dohromady naše produkty tvoria celok, ktorým dokážeme poskytnúť komplexnú starostlivosť o telo a vlasy mužov, žien aj detí.

**Vývoj receptúr vašich produktov zaisťuje vlastné vývojové laboratórium. Prečo ste sa vybrali touto cestou?**

Naším cieľom sa postupne stala aj sebestačnosť. Vyrábame vlastné obaly a máme aj vlastný vývoj produktov. Vlastné laboratórium a odborníčky nám dávajú nielen kompetenciu, ale aj možnosť v čo najkratšom čase zareagovať na situáciu na trhu alebo jeho požiadavky. Vieme tak byť konkurencieschopnejší, nemusíme všetko zadávať externe a čakať. Ak postrehneme nový trend, vieme hneď začať pracovať na vývoji produktu. Vlastnými odborníkmi a laboratóriami sme na Slovensku ako výrobca kozmetiky jedinečný.

**Veľmi ma zaujala široká škála vašich produktov, s väčšinou z nich som sa stretla po prvý raz. Chcete ďalej rozširovať portfólium výrobkov?**

Ak chceme konkurovať nadnárodným spoločnostiam, musíme stále prinášať niečo nové. Sú produkty, z ktorých sa stanú hviezdy, ale nie vždy sa všetko uchyťí. Niekedy predbehneme dobu a vymyslíme niečo, na čo trh ešte nie je pripravený, napríklad penové krémy. Kedysi ich nikto nepoznal, neuchytilo sa to, stiahli sme ich, teraz sú peny všade, ale my sa k tomu už nevrátime. Široké spektrum produktov súvisí aj so snahou poskytnúť komplexnú starostlivosť. Ak už má zákazník



šampón, tak mu ponúkne aj kondicionér a masku. Dostupnosť produktov má medzery, odberatelia si vyberajú len čerešničky na torte. Spravíme všetko pre to, aby aj v predajných sieťach rozširovali našu ponuku.

**S našou tiež rodinnou firmou GUMEX máte veľa spoločného, napríklad aj podobný postoj ku krízovým situáciám. Ako sa vám podarilo zvládnuť náročné covidové obdobie?**

Vcelku dobre. Tým, že máme vlastné laboratórium, vedeli sme rýchlo zareagovať a vyvinuli sme dezinfekčný gél, dovolím si tvrdiť, jeden z najlepších na trhu. A pandémia tak pre nás znamenala nielen rozšírenie výroby, ale aj príjem, ktorý môžeme investovať do rozvoja spoločnosti. No hlavne nás posunula aj v uvažovaní dopredu.

**Investujete do rozširovania výroby a nových technológií, čo ešte máte v pláne v najbližšej budúcnosti?**

Už dlhšie máme plány na novú halu, kde by sme chceli rozšíriť výrobu a zefektívniť existujúce procesy. Sú plány, o ktorých nemôžem hovoriť, a veríme, že sa ich podarí zrealizovať, aj keď vývoj situácie na trhu je posledné tri roky naozaj nevyspytateľný. Viac by sme sa chceli venovať získavaniu vlastných bylinných extraktov, mať svoje vlastné polia. Našou DNA je inovovať, naše značky majú svoju históriu, ale nezaspalí v čase.

**Ako funguje prepojenie podnikania s rodinou?**

Čo je výhodou, je aj nevýhodou. Zhovárame sa o práci takmer stále, neoddeľujeme ju od času stráveného doma a s rodinou. Rovnako je to však aj so súkromím, niekedy prídem za bratom alebo rodičmi a vyriešime v práci



aj súkromnú záležitosť. Vo firme pracuje aj moja manželka, je to podobné. Nevýhodou môže byť, že ako piati členovia jednej rodiny si všetci naraz prenesieme domov stres z nejakej konkrétnej situácie v práci.

To, že som vo firme odmala, je tiež výhodou aj nevýhodou. Mnohých ľudí poznám roky, u nás sa málokedy ľudia menia. A aj oni ma poznajú odmala. Bolo trochu ťažšie vybudovať si rešpekt, ale zároveň, keď so zamestnancami rastiete, oni starnú s vami a sme tak trochu všetci ako jedna rodina.

**Svoje podnikateľské aktivity smerujete hlavne na slovenský a aj český trh. Aká je vízia ďalšieho smerovania firmy?**

V prvom rade si potrebujeme udržať slovenský trh a ešte ho aj rozvíjať. Na českom trhu ešte nie sme tam, kde by sme chceli byť. Je to dvojnásobne väčšia krajina, má potenciál, ktorý chceme využiť. A až sa dostaneme na požadovanú úroveň, až potom sa budeme obzerať inam, ale ten plán tu je.

**Vždy ste chceli pracovať v rodinnej firme, alebo bola vaša cesta k tejto práci klukatejšia?**

V podvedomí som to bral asi od začiatku tak, že budem v rodinnej firme pracovať. Nie preto, že musím, ale preto, že je to akési pokračovanie niečoho, čo môj otec vytvoril, a bola by škoda výsledky jeho snáh len tak predať. Prišli asi aj chvíle, keď som si nebol istý, ale väčšinu času som inak ani neuvažoval.

**Postupne preberie vedenie firmy nová generácia, ako sa na to pripravujete?**

Pracujem v Herba Drug desať rokov, brigádoval som, odkedy som mohol pracovať. Odstvety som prechádzal a zoznamoval sa s každou

pozíciou. Musím vedieť, čo sa s firmou deje na každej úrovni. S otcom prechádzame stratégie a zasväcuje ma do vecí, do ktorých ma doteraz nezasvätil. Riešime spolu dôležité rozhodnutia. Ale mám aj svoju agendu, mám na starosti obchod. A cez svoju prácu som sa zoznámil s obchodnými partnermi, nie ako nasledovník vedenia, ale ako obchodný manažér.



**Ivan Milý**

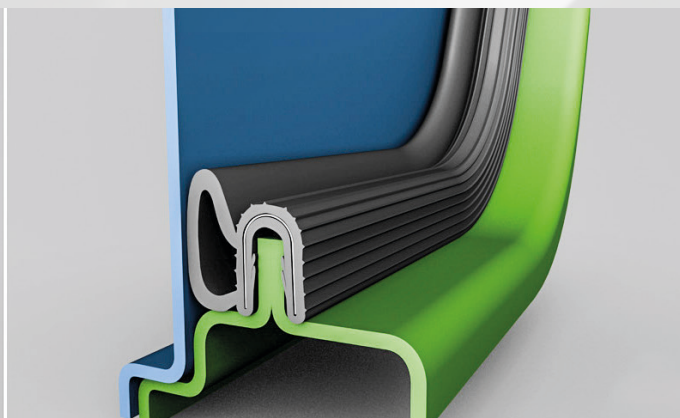
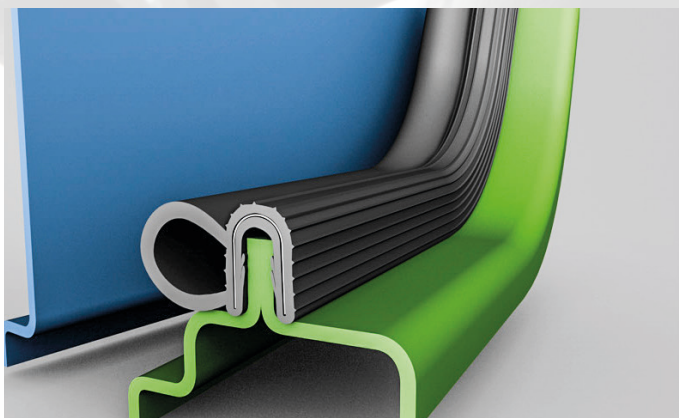
Od skončenia vysokej školy pracuje v rodinnej firme Milých – Herba Drug. Vo voľnom čase rád sleduje anglickú futbalovú ligu a NBA, ale aj sám rád športuje, behá a trávi čas v prírode. Má rád aj počúvanie a objavovanie novej hudby.

# Profily s kovovou výstužou

Viete, ako najlepšie tesniť, prípadne ochrániť hranu? Na tento účel sa vyrábajú špeciálne U-profily, ktoré sú označené „PIRELI“. Čím sa odlišujú od klasických profilov? Keď ich roztvoríte, objavíte malé, ale dômyselné „zúbky“. Preto sa už nemusia lepiť k hrane, prilnú aj ku kovu. Požadovanému tvaru sa prispôbajú aj ich vnútorná výstuž. Viete si vybrať správny tvar U-profilu PIRELI?

**Dôležité je už prvé hľadisko – v akej podobe budete U-profil používať:**

- ako lemovací prvok (bude kopírovať hranu alebo oblínu),
- s horným alebo bočným tesnením,
- s kovovou alebo drôtenou výstužou,
- v špeciálnej verzii (buď s povrchovou úpravou „flockovanie“, tzn. nanosenie zamatky na zníženie trenia pri kontakte so sklom, alebo v úprave povrchu „slip coat“, čo je alternatíva k zamatke).



## Z akého materiálu U-profil potrebujete?

Ak zvolíte EPDM, môžete si vybrať:

Gumové U-profily PIRELI s kovovou výstužou – dobre odolávajú poveternostným vplyvom, ozónu, oderu a chemikáliám (slúžia napr. na ochranu ostrých hrán rámov príviesov, kabín, kapôt, rozvodných skriň, dverí, okien):

- bez bočného tesnenia z EPDM alebo PVC,
- s bočným tesnením, U-profil je vyrobený z kompaktného EPDM, bočné tesnenie je z mikroporézneho EPDM,
- s horným tesnením, U-profil je zhotovený z kompaktného EPDM alebo PVC, horné tesnenie z mikroporézneho EPDM.



### MATERIÁLY V KOMBINÁCIÍ PVC + EPDM SÚ VHDNÉ NAJMÁ NA VONKAJŠIE POUŽITIE.

EPDM má veľmi dobré fyzikálne aj mechanické vlastnosti. Tesniaci profil z EPDM nepraská a neodúva sa v krátkom čase ako iné materiály. Nesaje vodu, zostáva dlho pružný, taktiež veľmi dobre znesie dlhodobý mechanický tlak bez pamätového efektu. Tesnenie nezostane stlačené, ale trvalo vyplní medzeru.

**TIP!**

Ak požadujete silikón, máme na výber:

Silikónové U-profily PIRELI s kovovou výstuhou – s výbornou odolnosťou voči poveternostným vplyvom, UV žiareniu, vysokým teplotám, chemikáliám aj vriacej vode:

- bez bočného tesnenia, „telo“ tohto profilu je z kompaktného silikónu,
- s bočným tesnením, samotný U-profil aj bočné tesnenie sú z kompaktného silikónu,
- s horným tesnením, samotný U-profil aj horné tesnenie sú vyrobené z kompaktného silikónu.

Silikónové U-profily PIRELI ponúkame aj v rôznych farebných odtieňoch, napr. z dôvodu odlíšenia jednotlivých prevádzok:

- typ bez bočného tesnenia,
- s bočným tesnením,
- s horným tesnením.



Silikónové U-profily PIRELI sa uplatňujú najmä v tzv. „čistých“ prevádzkach – v potravinárstve, farmácii i chemickom priemysle. A tiež všade tam, kde musia spĺňať podmienky certifikácie FDA\* a zvýšenú tepelnú odolnosť.

TIP!

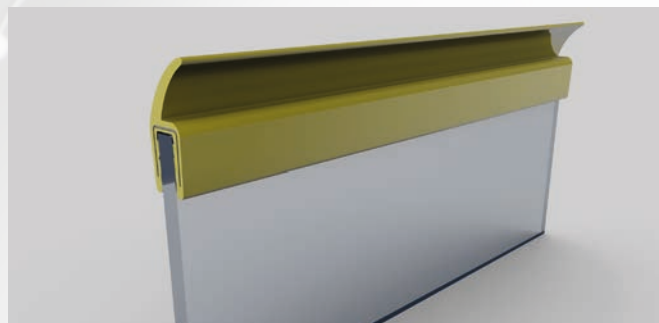
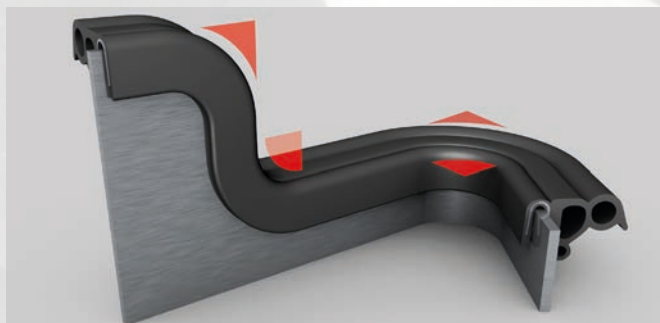
U-profily PIRELI sú nenahraditeľné aj v prostriedkoch hromadnej dopravy:

Gumové samozhášavé U-profily PIRELI s kovovou výstuhou zodpovedajú norme STN EN 45-545:

- v základnom vyhotovení – bez bruška,
- s bočným tesnením – v železničnej doprave, v električkách aj autobusoch sa najčastejšie používajú ako tesnenie dverí, kabín aj skriň,
- s horným tesnením – z týchto profilov je možné vyrobiť rámy, krúžky pre okná, ochrany hrán a prstov pri dverách.

Ako vám tieto u-profily pripravíme?

Upravujeme ich na mieru v požadovaných dĺžkach, popri prípade s ošetrenými koncami proti korózii či štiepeniu. Ponúkame ich aj s variantom špeciálneho vývoja pre nové typy.



# Montujeme a servisujeme PVC dopravníkové pásy

Potrebuje nový dopravníkový pás alebo sa vám poškodil starý? Dodávame pásy vhodné na prepravu najrôznejších materiálov v poľnohospodárstve a priemysle, na potravinárske účely alebo výrobu liečiv.

## Aké služby ponúkame:

- dodanie a montáž nových pásov vrátane zamerania
- kontrola a servis dopravníkových pásov
- dodávanie pásov v spojenom aj nespojenom stave
- osadenie unášačmi, vodiacimi klinkami, korčekom, vlnovcami
- pogumovanie hnacích valcov

Dopravníkový pás buď kompletne namontujeme, alebo dodáme spojený a vy si ho namontujete sami.

Poradíme vám! Správny výber dopravníkového pásu a typu spoja rozhodne o tom, ako dobre bude váš dopravník fungovať!

**TIP!**



## Spájanie dopravníkových pásov vykonávame:

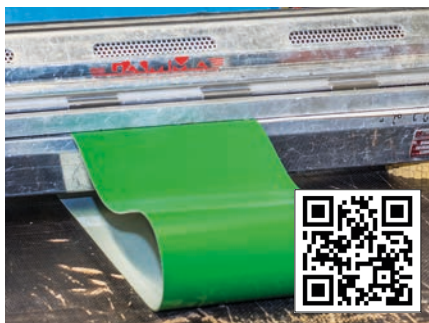
### 1. mechanickými sponami

Spájať mechanickými sponami je možné aj svojpomocne. Všetko potrebné vieme dodať.



### 2. vulkanizáciou za tepla

tzv. prstovým či prekrývaným spojom



### 3. lepením za studena

Lepidlá na lepenie dopravníkových pásov nájdete aj samostatne v našej ponuke.



» **Potrebuje servis dopravníkových pásov?**

»

Kontaktujte našu zákaznícku linku:  
**+421 249 683 813**



# RADIUSIL: silikónové hadice a tvarovky

Hadice a tvarovky zo silikónu sú určené predovšetkým na dopravu chladiacich kvapalín, horúcej vody a vzduchu. Sú bežnou súčasťou spaľovacích motorov.

## Hadice RADIUSIL

Hadice v metráži, určené na prepravu teplého vzduchu a vody s prímiesou chladiacej kvapaliny

Hadice odolávajú parám minerálnych olejov, **tlaku od 1,2 až do 12 barov** v závislosti od typu a priemeru hadice, teplotám od **-60 °C do + 200 °C**. Dodávame ich v **priemeroch od 8 až do 152 mm**.

Hadice na požadovanú dĺžku krátime orezávaním na trní pomocou špeciálne upraveného sústruhu.

**TIP!**

## Silikónové tvarovky

Sú doplnkom k silikónovým hadiciam v metráži a určené na použitie v spaľovacích motoroch. Vybrať si môžete silikónové kolienka 45°, 90°, 135°, 180° a silikónové redukcie.



Vyrobte si z jednotlivých komponentov tvarovku, ktorá zaistí prevádzku vášho stroja:



# Vitajte v bratislavskom GUMEXE!



Zákazník je u nás vždy na prvom mieste. Robíme všetko pre to, aby odchádzal spokojný a aby vždy našiel to, čo potrebuje. U nás platí: Hodďte starosti s výberom najlepšieho riešenia na našu hlavu. A kto sa stará o našich zákazníkov v Bratislave?

Prvý prichádza do kontaktu so zákazníkmi náš obchodný tím, preto sa **Jana Lagová, ktorá vedie personálne oddelenie, opýtala Ruda Petroviča, vedúceho obchodného tímu:**

## Ako motivuješ obchodný tím, aby vychádzal v ústrety zákazníkom?

V prvom rade sa im snažím ísť vždy príkladom, byť autentický a konzistentný, odovzdať im to najlepšie, čo som sa v živote naučil. Nášmu tímu a ľuďom v ňom sa snažím dať schopnosť rozhodovať za seba, vybudovať si rešpekt tím, čo vedie a v čom sú dobrí. Je potom dôležité, aby boli za svoju prácu aj odmenení. Snažíme sa budovať prácu v kolektíve, chodiť na obedy s kolegami, zdieľame medzi sebou starosti a radosti. Vždy, keď kolegovia potrebujú pomôcť alebo poradiť, som im kedykoľvek k dispozícii. Snažím sa, aby mali dostatočné prestávky a mali všetko, čo na prácu potrebujú. U nás platí také pravidlo, že nepoznáme slovo „nedá sa“ a vždy sa snažíme nájsť to najvhodnejšie riešenie. Keď príde zákazník a potrebuje s niečím pomôcť, predstavíme si, že to potrebujeme sami pre seba a chceli by sme to mať čo najlepšie, a rovnako sa snažíme poradiť najlepšie aj zákazníkovi. Veľa sa rozprávame o tom, čo sa nám podarilo, čo nie a čo by sme mohli urobiť lepšie. Našu prácu neberieme len ako nejakú prácu, ale robíme ju s radosťou, nadšením a každý jeden spokojný zákazník, ktorý od nás odíde s úsmevom na tvári, je pre nás motivácia do budúcnosti.

## Rudo Petrovič

Vyštudoval: SOŠ technológií a remesiel. V GUMEXE pracuje od roku 2014, postupne sa vypracoval od špecialistu predaja na vedúceho obchodného tímu. Začínal vo firme eD' system Slovakia ako skladník. Vo voľnom čase sa venuje cyklistike a turistike.



**Juraja Kromholca**, regionálneho obchodného manažéra, a **Tomáša Paučeka**, špecialistu predaja a obsluhy zákazníckej linky, oslovila Jana Lagová s otázkou:

### Ako sa vám darí zvládnuť komunikáciu s našimi zákazníkmi z rôznych pracovných odborov?

Po nástupe do GUMEXU som mal pri komunikácii so zákazníkmi mierne obavy z toho, či im dokážem poradiť. Tým, že naše portfólio je široké a každým jedným telefonátom alebo osobným stretnutím som sa rozprával so zákazníkom z iného odboru, sa moje vedomosti rýchlo doplnili. Pochopil som, že či volá inžinier, údržbár alebo obchodník, každý z nich potrebuje poradiť a nakúpiť správnu hadicu, gumu alebo dopravníkový pás. Z toho, čoho som sa najviac obával, sa časom stala nielen moja práca, ale aj záľuba.



### Juraj Kromholc

Vyštudoval: SOU stavebné. Pred GUMEXOM pracoval v predajni autosúčiastok. Začínal ako skladník a postupne sa vypracoval na pozíciu vedúceho zákazníckeho oddelenia. V GUMEXE pracuje od roku 2018. Vo voľnom čase sa venuje: turistike a cestovaniu s manželkou, jeho záľubou je včelárstvo a pes Orion, s ktorým robí psie športy a aktivity.



Komunikácia so zákazníkmi je pre mňa najdôležitejšia, ako technická podpora sa snažím viesť rozhovor – komunikáciu smerom k top produktu z našej ponuky, ktorý zákazníkovi poslúži roky a zabezpečí jeho očakávania. Zákazníci GUMEXU naozaj prichádzajú z rôznych pracovných odborov, a tým pádom sa komunikácia uberá všetkými možnými smermi, je pre mňa naozaj veľmi dôležité správne a odborne klásť otázky. Dôležité je vedieť zákazníka trpezlivo a so záujmom vypočuť, aby nám neunikli ani najmenšie detaily, ktoré sú často rozhodujúce. Cesta za naším cieľom je zábavná, strastiplná, inokedy uponáhľaná, potom zas komplikovaná a znovu zábavná... a tomu treba aj pružne prispôbiť štýl komunikácie. Neustále sa zdokonaľovať v odborných výrazoch, v nových poznatkoch a aj v samotnej komunikácii. Dlhodobo si všímam, že zákazníci nám prejavujú veľkú mieru rešpektu a dôvery, čo nás veľmi teší, ale zároveň i zaväzuje.

### Tomáš Pauček

Vyštudoval SOU strojársky. Predtým pracoval na rôznych pozíciách od expedienta až po operátora výroby vo firme Afinis group. V Gumexe pracuje od roku 2016. Vo voľnom čase sa venuje: športu, rád bicykuje a korčuľuje, jeho veľkou vášňou je športový rybolov.

**Radi sa s vami stretneť či už osobne, alebo telefonicky.  
Poradíme, pomôžeme vybrať najlepší produkt, vymyslieť riešenie vášho problému.  
Vy viete, čo potrebujete, a my vám poradíme, ako na to.**

# Sekáme ploché materiály vo veľkých sériách

Vysekáme veľké množstvo tesnení, podložiek a výplní veľmi rýchlo, presne a v najrôznejších tvaroch.

Pomocou digitálne riadeného automatického výsekového lisu SANSON F1 sekáme veľké série z rôznych materiálov:

- kompaktné a mikroporézne gumeny vrátane silikónu
- technické plasty (teflónové dosky)
- prírodné usne (kože)
- textilie
- papier a výrobky z neho

Výrobky, ktoré najčastejšie vysekávame:

- tesnenia, aj atypické a so samolepkou
- medzikružie pre prírubové tesnenia
- podložky a výplne z mikroporéznych materiálov
- protihlukové izolácie
- tlmiace prvky na prepravu

Obmedzenia

- maximálna šírka materiálu: 1 650 mm
- maximálny rozmer dielu: 490 × 490 mm
- minimálny polomer: od 1 mm

Výhody

- úsporné rozloženie dielov na materiáli
- vysekávanie vo viacerých vrstvách, rýchlo a presne
- nižšia cena za kus

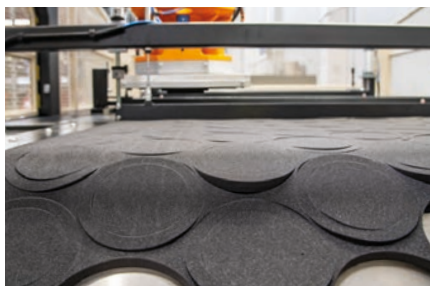
Informujte nás, či vám postačí dodať medzikružie aj vrátane stredov – pripravíme pre vás výhodnejšiu cenovú ponuku!

**TIP!**

Ukážka spracovania zákazky:



- nastavenie parametrov na sekánie



- priebeh sekánie



- vybratie vysekaných výrobkov

**Hod'te starosti s veľkými sériami plochého tesnenia na našu hlavu!**

# Výhody zákaznickej zóny

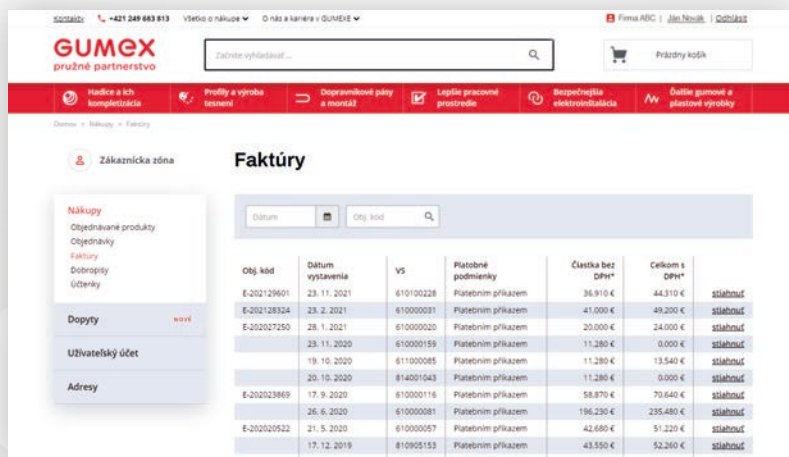
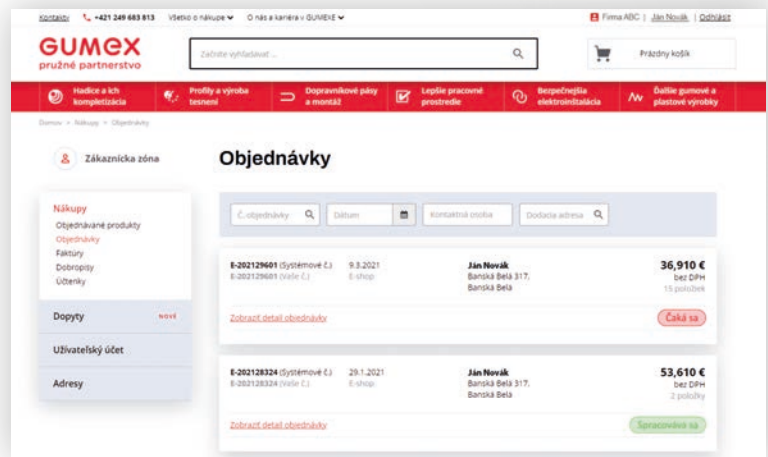
Viete, že môžete ušetriť čas pri nákupe a mať navyše dokonalý prehľad o všetkých vašich predchádzajúcich objednávaných produktoch, objednávkach aj účtovných dokladoch? Tak neváhajte a využite celú škálu možností našej zákaznickej zóny.

## Máte na starosti nákup alebo údržbu?

- V sekcii **Objednávané produkty** sa vám zobrazia práve tie produkty, ktoré ste si u nás už predtým objednali, ich momentálna skladová dostupnosť a dohodnutá cenová úroveň.
- Vidíte presné množstvo, ktoré vám je k dispozícii po odpočítaní blokovaného tovaru pre našu výrobu alebo pre iných zákazníkov.
- Môžete si vybrať také množstvo, ktoré potrebujete (v okne výberu dĺžky máte ponuku balenia, ktoré je najbližšie možné, alebo vám odrežeme toľko, koľko požadujete).

## Ste konštruktér?

- Ušetríte čas vášmu nákupcovi, pretože v minulosti nakúpené produkty nemusíte opätovne vyhľadávať v e-shope: v sekcii **Objednávky** si zo všetkých predchádzajúcich objednávok vyberiete požadované položky a pripravíte si ich rovno do nákupného košíka.
- Vidíte aj to, či bol tovar z určitej objednávky už doručený, alebo je práve expedovaný.



## Zaujímajú vás iba doklady?

- Iste oceníte, že si môžete zobrazit všetky **faktúry, dobropisy a účtenky** za predchádzajúce obdobie alebo ich môžete vyfiltrovať podľa čísla objednávky alebo podľa dátumu vystavenia.
- Uvedené doklady obsahujú všetky informácie potrebné pre príjem tovaru do vášho systému.
- Všetky tu zobrazené dokumenty si, samozrejme, môžete tiež stiahnuť a ďalej použiť.

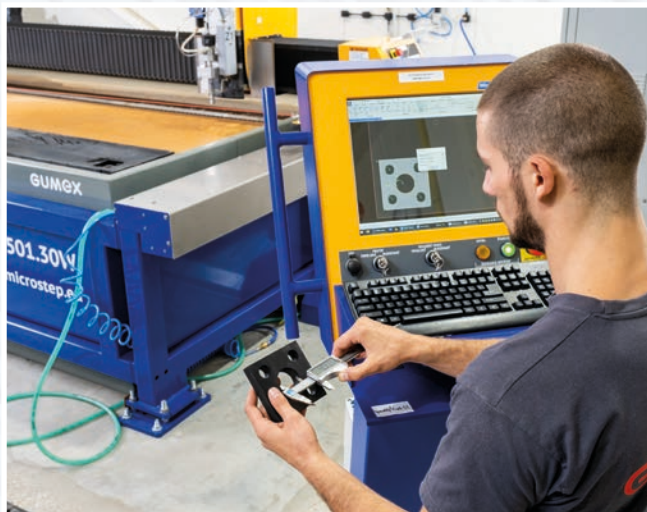


Prihláste sa do **ZÁKAZNÍCKEJ ZÓNY** na našom webe a využívajte všetky ponúkané výhody – ušetríte veľa času!

# Vodným lúčom presne režeme materiály po novom už aj v Bratislave!

Okrem Žiliny už aj v Bratislave máme technológiu, pomocou ktorej rýchlo a presne narežeme vašu zákazku - jednotlivé kusy alebo celé série.

Spracujeme nami dodávaný aj váš vlastný materiál.  
Dokážeme rezať až k samotnej hrane spracovávanej dosky,  
teda s minimálnymi zvyškami materiálu.



Na vodnom lúči režeme gumi, plasty, umelý či prírodný kameň, drevo, drevotriesku, kovy, keramiku, porcelán, koberce a iné textílie, profilované materiály a mnoho iného.

# GUMEX

pružné partnerstvo