

SUMEC



Newsletter holdingu SUMO GROUP | Vychází čtvrtletně

ČERVENEC 2/2013

NOVÉ TRENDY V OBCHODNÍ POLITICE SUMO

„VČERA JSEM BYL CHYTRÝ,
PROTO JSEM CHTĚL ZMĚNIT
SVĚT. DNES JSEM MOUDRÝ,
PROTO MĚNÍM SÁM SEBE.“
SRI CHINMOY

*Autoři článku: Radek Štecker-generální ředitel holdingu
SUMO GROUP; Jaroslav Kukla-obchodní manažer,
S U M O s.r.o. | Foto: archiv SUMO GROUP*



Radek Štecker, generální ředitel holdingu SUMO GROUP vysvětluje:

Že je česká ekonomika v krizi na nás vypadne z každých novin, slyšíte to v televizi, mračí se to na nás z internetu. Podle ekonomických odborníků se česká ekonomika v roce 2012 prodírala obdobím mělké recese a ani v roce 2013 prý růst nezačne. Firmy sdružené v holdingu SUMO GROUP jsou doma v dodavatelském sektoru, který je životně závislý na investicích. Jenže v atmosféře obecné nejistoty málokterý zákazník investuje do toho, aby z příležitosti budoval realitu. Tlačí se na úspory. Žraloci z velkých trhů se stěhují do rybníků mezi sumce a místo tresek loví rybky tak malé, že pro ně dříve neexistovaly. Sumci s tím musí něco udělat, protože žraloci v revíru nejsou žádné terno.

Rozhodli jsme se pro tři hlavní změny:

1. Způsob obchodování a s tím související změna myšlení ve společnostech

2. Změny na pozicích obchodních manažerů
3. Zavedení obchodní mapy
Trh se nezastavitelně mění, a proto se musíme změnit i my!

Pokračuje Jarďa Kukla, obchodní manažer S U M O s.r.o.:

Kdo „dělá obchod“? Na první pohled ten, kdo to má v popisu práce, obchodník. Jenže obchod nejsou jen řeči nad čísly a podpisy na smlouvách, obchod je proces,

pro firmu, ten, kdo v obchodě udává směr a optimalizuje výkon firmy. Není to lehký byznys, být profesionální obchodník vyžaduje průbojnost i schopnost rozdýchat podpásovky a zachovat styl. Ondra Vančura a Petr Kudrna jsou správní SUMO zápasníci. Vítám je v týmu.

V holdingu i v jednotlivých firmách jsme všichni na jedné lodi – musíme si to uvědomit.. Nejsme ani kocábka, ani Titanic, jsme dobrý střed, solidní parník. Víme, kam

**NEJSME ANI KOCÁBKA, ANI TITANIC, JSME DOBRÝ STŘED,
SOLIDNÍ PARNÍK. VÍME, KAM PLUJEME A JAK NA TO – PROTO JSME
SE SPOJILI. OBCHODNÍ STRATEGII ŘEŠÍME NAPŘÍČ CELÝM HOLDINGEM.**

na kterém se podílejí všichni účastníci. Nemáme to možná v pracovní smlouvě, ale patří to k modernímu zaměstnanci. Naše práce odvádí dnešní zakázku, ale i prodává tu příští.

Tak amatéři začnou prodávat, a co profíci? Profesionální obchodní manažer je

plujeme a jak na to – proto jsme se spojili. Obchodní strategii řešíme napříč celým holdingem.

Obchodní úspěch není houska na krámkě, je to proces – a sestává z mnoha faktorů. Držte nám palce! Kopeme za všechny – a potřebujeme, aby všichni kopali za nás. ✕



TECHNICKÝ ROZVOJ JAKO STRATEGICKÁ VÝHODA

Autoři článku: Martin Vápeník-SW specialista, S U M O s.r.o.; Josef Tvrdek-projektant senior, S U M O s.r.o.; Vladimír Kiescher-technický ředitel, S U M O s.r.o. Foto: archiv SUMO GROUP

V dnešním světě globální ekonomiky budou mít navrch společnosti, které se budou umět vyrovnávat s prostředím neustálých změn, jazykovými bariérami, ale hlavně přinášet trhu něco výjimečného, něco obtížně kopírovatelného. Společnosti se budou dělit na ty, které udávají směr a na ty, které se neustále snaží pouze dotahovat.

Stát se společností, která udává směr, lze pouze za předpokladu, že máte k dispozici vlastní know-how. V našem oboru jde především o znalosti a zkušenosti inženýrských profesí – projektantů a systémových inženýrů. Proto jsme se rozhodli, že tyto dvě oblasti významně posílíme a budeme jim věnovat velkou pozornost.

Zatímco systémové inženýrství je tradičním prvkem holdingu, projekční činnosti jsme nakupovali externě a teprve nedávno jsme začali budovat vlastní projekční oddělení.

V současné době zavádíme standardy pro tvorbu projektové dokumentace, nejen v technické, ale i v procesní rovině. Společně s tvorbou standardů probíhá výběr a implementace projekčních SW. Vzhledem ke stále častějším snahám o standardizaci a urychlení procesu tvorby projektové dokumentace jsme se rozhodli pro systémy podporující databázové projektování (.mdb, .xls apod.). Z tohoto důvodu začala implementace projekčního SW AUCOPLAN od společnosti

**V SOUČASNÉ DOBĚ
ZAVÁDÍME STANDARDY
PRO TVORBU PROJEKTOVÉ
DOKUMENTACE, NEJEN
V TECHNICKÉ, ALE
I V PROCESNÍ ROVINĚ.
SPOLEČNĚ S TVORBOU
STANDARDŮ PROBÍHÁ
VÝBĚR A IMPLEMENTACE
PROJEKČNÍCH SW.**

Technodat a dále jsme pořídili licenci projekčního SW ELproCAD (projektantská nadstavba SW Briscad). Dokončení standardizace předpokládáme v polovině tohoto roku.


Personální obsazení projekce je nyní ustáleno na počtu 2 projektantů. Probíhají však výběrová řízení na obsazení další pozice. Plánovaný stav zahrnuje 3 projektanty do začátku srpna 2013 a 4 projektanty do konce roku 2013. Vzhledem ke kapacit-

ním důvodům jsme nuceni tzv. „doma“ tvořit pouze malé projekty pro měření a regulaci, na větších projektech spolupracujeme s externími projekčními kancelářemi. Tato situace by se měla s nástupem nového kolegy změnit, většinu projektů pak chceme tvořit v rámci kapacit S U M O s.r.o.

Skupina systémových inženýrů zabývajících se SW aplikacemi je nedílnou součástí společnosti S U M O téměř již od firemních začátků. Zpočátku se zaměřovala především na HW a SW produkty firmy Rockwell-Automation, které byly a jsou nasazovány v energetice.

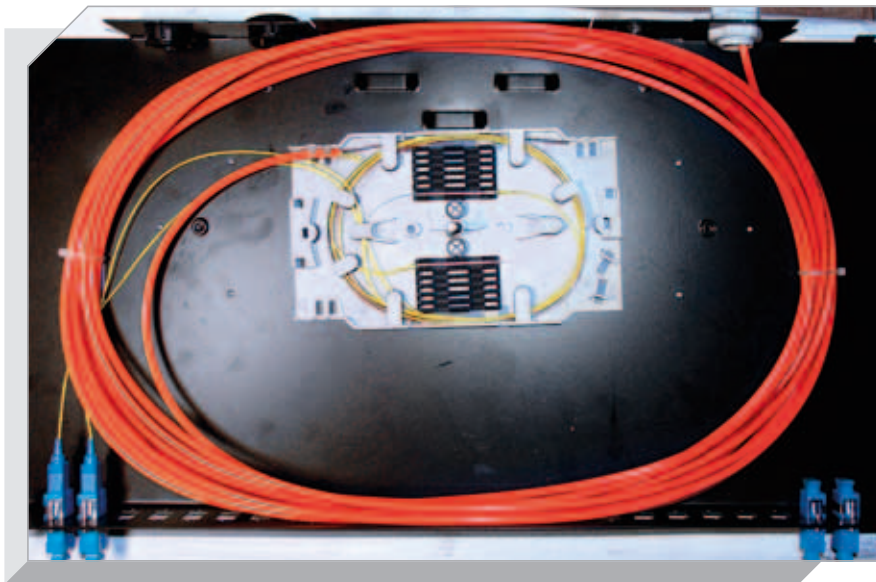
Další roky působení v oblasti automatizace však ukázaly, že je třeba se rozvíjet i v tomto oboru a poznávat ostatní produkty, dále rozvíjet oddělení systémového inženýrství za účelem větší konkurenceschopnosti. V současné době jsou nasazovány HW a SW produkty renomovaných zahraničních i domácích výrobců automatizačních prvků (A-B, SIEMENS, B+R Automation, TECO, Mitsubishi) a na přání zákazníka i low-cost řešení pro menší aplikace (KOYO, Unitronics, atd.). Do budoucna je vizí i nadále udržovat a rozšiřovat sortiment nabízených produktů v takové míře, která umožní vytvářet vlastní SW produkty, usnadňující práci a zkracující časovou náročnost při tvorbě aplikačního SW (algoritmů pro PLC nebo HMI/SCADA aplikace, tvorbu jednotných datových struktur a faceplates, tedy grafických podob opakujících se komponent. Zavedeme rovněž jednotné názvy v rámci různých produktů za účelem zastupitelnosti jednoho pracovníka jiným.

S rozšiřujícím sortimentem jde ruku v ruce i rozvoj SW pracovníků jak co do jejich počtu, tak rovněž do jejich důkladné znalosti všech SW prostředí a zákoutí výše uvedených produktů. V současné době má oddělení celkem 6 SW pracovníků, od manažera specialistů, přes tři SW specialisty až ke dvěma SW specialistům seniorům. Do konce tohoto roku by tým měl posílit ještě jeden nový kolega.

Naší snahou bude v obou těchto oborech poskytovat zákazníkům profesionální řešení, která povedou k efektivnějšímu provozování jejich zařízení a přinesou jim synergické úspory. Kvalita spočívá především ve spolehlivosti a efektivnosti – a jen kvalita, která šetří, je pro moderního zákazníka dostatečně atraktivní. 

METROPOLITNÍ SÍŤ PŘELOUČ JAKO KOMPLEXNÍ ZAKÁZKA A VÝZNAMNÁ ZKUŠENOST

Autor článku: Bc. Miloš Houf-výkonný ředitel, FiberTech s.r.o. | Foto: archiv FiberTech s.r.o.



| Optická vana pro ukončení optického kabelu

Metropolitní optickou síť Přelouč realizovala firma FiberTech pro společnost Tlapnet „na klíč“. Výstupem zakázky je metropolitní optická síť, ke které jsou připojeny

nou rychlost a dostupnost všech služeb, které jsou na této síti provozovány. Výstavba sítě proběhla v deseti etapách mezi rokem 2011 a 2013, přičemž první a druhá etapa vy-

dernější topologii současnosti, FTTH (Fiber to the home – vlákno do domu/bytu), je pouze otázkou specifického ukončení rezervních vláken, kterých je v každém objektu dostatek.

Závěrem lze konstatovat, že síť je v rozsahu původních projektových dokumentací 100% dokončena, ovšem pro její všestranné využití a velký zájem zejména ze strany firemní klientely, ale i původně nepřipojitelných objektů, je stále rozšiřována a práce na její výstavbě nadále pokračují, i když nyní v mnohem menším rozsahu. ✕

PRO CELOU SÍŤ BYLO POUŽITO VÍCE NEŽ 3 KM HDPE 40/33 CHRÁNIČEK, VÍCE NEŽ 35 KM MIKROTRUBIČEK A VÍCE NEŽ 20 KM OPTICKÝCH KABELŮ S TĚMĚŘ 1000 KM OPTICKÝCH VLÁKEN

všechny bytové domy ve městě Přelouč. Optická síť je napojena pomocí vláken UPC na propojovací uzel NIX (Neutral Internet exchange) v Praze, což zajišťuje nejvyšší mož-

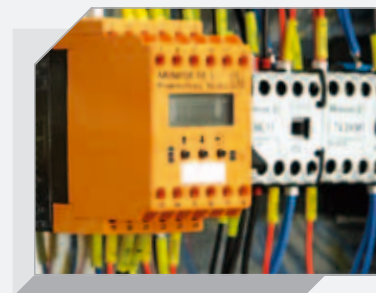
užila teplovodních kolektorů a zbývající etapy byly realizovány prostřednictvím zemních prací. Celkem bylo připojeno cca 70 bytových domů, což představuje cca 90 % všech domů ve městě. Nepřipojené domy jsou připraveny k okamžitému začlenění do optické sítě v případě zájmu města či nájemníků. Z veřejných účastníků je připojeno datacentrum společnosti Tlapnet na Masarykově náměstí, budova polikliniky a ZŠ Smetanova. Celá síť je koncipována jako FTTB (Fiber to the Building – vlákno do budovy). Pro celou síť bylo použito více než 3 km HDPE 40/33 chrániček, více než 35 km mikrotrubiček a více než 20 km optických kabelů s téměř 1 000 km optických vláken. Celkem síť obsahuje více než 650 svarů optických vláken. Metropolitní síť je předimenzována, takže možnost rozšíření o další objekty je samozřejmostí. Rovněž případná budoucí transformace na nejmo-



| Zemní optická spojka

CO STOJÍ ZA ZMÍNKU

Holdingová spolupráce je při mezinárodních dodávkách ověřenou výhodou - AUTEL



Autoři článku: Jaroslav Kukla-vedoucí obchodu, S U M O s.r.o.; Petr Pečenka-výkonný ředitel, MAREX SERVIS, spol. s r.o.

V současné době zahajujeme projekt pro společnost Autel Třinec, konečným zákazníkem je ruský výrobní závod Amet - Aša. V rámci projektu bude realizována výroba a dodávka rozvaděčů včetně potřebných certifikátů (např. GOST-R). Tento projekt mezinárodního zákazníka spojuje holdingové firmy S U M O s.r.o. a MAREX SERVIS, spol. s r.o., které se na něm podílejí, a je příkladem dobré praxe holdingové spolupráce. ✕

STŘELBA V OBCHODNÍM TÝMU

Autor článku: Petr Kočínek-obchodní manažer, Sumo Group, a.s. | Foto: Petr Kočínek

Petře, prý se v Přelouči nedávno obchodníci stříleli?


No, naštěstí ne „se“, jen stříleli. Dobří obchodníci nejsou žádní střelci, prodávají koncepčně a s rozumem, přesto se občas setkají na střelnici. Střelecký den obchodního oddělení měl 9. května 2013 stmelit obchodní tým holdingu, protože týmová souhra vyžaduje společné neformální aktivity. Třeba si z příkladu obchodního oddělení odnesou nápad na vlastní teambuilding i šéfové ostatních součástí holdingové struktury.

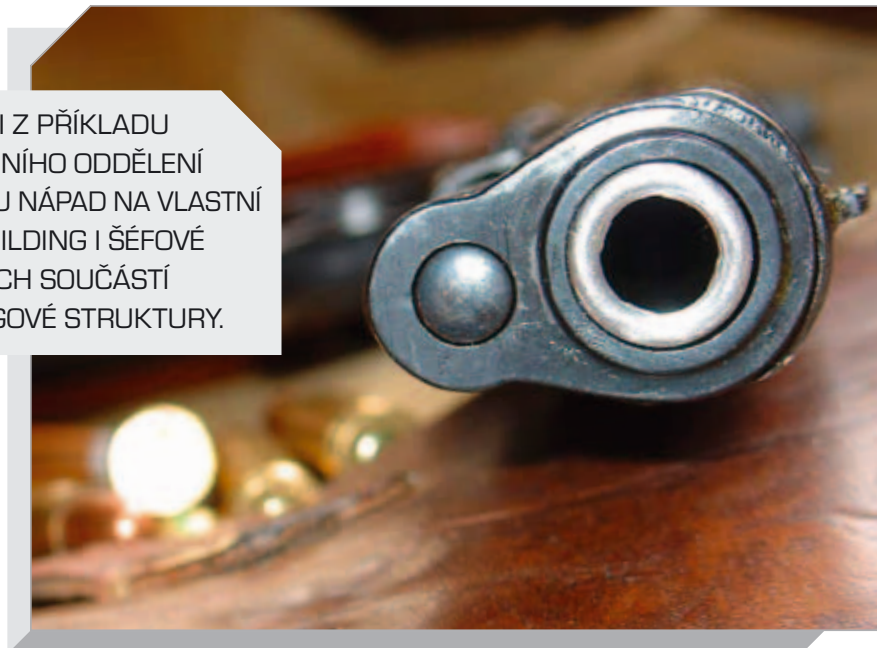
Jak to tedy s tou střelbou nakonec dopadlo?

Deset střelců pášlo ze čtyř hlavních na třech stanovištích, z revolveru, winchesterovky, lovecké kulovnice a dokonce z jezdecké karabiny Mosin – Nagant z roku 1938, kterou jsem na střelnici přinesl já a kterou za vál-

TŘEBA SI Z PŘÍKLADU OBCHODNÍHO ODDĚLENÍ ODNESOU NÁPAD NA VLASTNÍ TEAMBUILDING I ŠÉFOVÉ OSTATNÍCH SOUČÁSTÍ HOLDINGOVÉ STRUKTURY.

ky používali ruští spojaři, takže tak trochu naši historičtí kolegové. Po dvou hodinách střelby byl jako nejlepší střelec obchodního

oddělení vyhodnocen Mirek Suchánek. Počasí bylo fajn, nikdo se nezranil, adrenalin uvolnil pracovní sešňorovanost. 



A KAM POJEDETE V LÉTĚ VY?


Autor článku: Pavlína Nováková-marketingová manažerka, Sumo Group, a.s. | Foto: Pavlína Nováková




Když dětem skončí škola, dospělí řeší letní dovolenou. Od velkých starostí se totiž musí odpočítat stejně, jako od těch malých, školních. Dovolená znamená odjet tam, kam si to můžeme dovolit – a že si ji můžeme dovolit, to je odměna za celoroční práci.

Co vaše plány na letošní dovolenou, Pavlíno?

U nás se plánuje už od června a oblíbeným cílem je moře. Zvlášť letos to moře hodně potřebujeme, po té zimě bez slunce a jaru

bez tepla. Asi se nás u toho moře letos potká více než obvykle – naštěstí je jich více a nemusíme se všichni mačkat na jedné pláži :) 

Je něco, co na dovolené nemáte ráda?

Když končí. Když se odjíždí, z hraček se oklepe písek a vyfotím poslední plážový hrad. Taková ta nostalgie z toho, že to zas tak rychle uteklo. Ale není to tak hrozné – a hlavně už se ke konci dovolené začínám znovu těšit do práce. S dobitými baterkami se totiž pracuje výrazně líp. 



SUMEC, firemní časopis společnosti Sumo Group. Vychází čtvrtletně. Určeno pro vnitřní potřebu. Místo vydávání – Přelouč. Číslo 2/2013, den vydání 1. 7. 2013. Evidenční číslo – MK ČR E 20868. Všechna práva vyhrazena. Vydavatel: Sumo Group, a.s., K Vinici 1256, 530 02 Pardubice, IČ: 28786581. Design www.martin-skroch.cz. Odpovědný redaktor Bc. Pavlína Nováková. Kontakt na redakci: marketing@sumogroup.cz. Neprodejné. www.sumogroup.cz

