

Okenář

1 / 2016

Čtvrtletník společnosti PKS okna a.s.

Termovize

- spolehlivý detektor
emitovaného záření

Novinka v sortimentu:

plastové posuvné dveře
- atriové



Nová pobočka ve Veltrusech
slavnostně otevřena 1. 3. 2016



Společnost PKS okna vděčí za svoji úspěšnost svým zaměstnancům.

Již dlouhodobě se firmě daří. Proč? Mohl bych jmenovat mnoho důvodů, proč je firma PKS okna úspěšná, ale já bych chtěl uvést pouze jeden důvod, a to ten nejvýznamnější:

Je to díky jejím kvalitním zaměstnancům, kteří jsou naším „firemním zlatem“.

A to jak výrobní pracovníci, kteří díky své zručnosti, šikovnosti a za pomoci špičkových technologií vytvářejí kvalitní produkty, tak naši techničtí pracovníci výborně zvládající širokou škálu ostatních činností, které firma ke své práci potřebuje.

Zaměstnanci to však nemají vůbec jednoduché. Neustálé změny trhu, na kterém působíme, na zaměstnance kladou stále vyšší a vyšší nároky. Abychom mohli pokračovat v úspěchu, je potřeba, aby se zaměstnanci stále přizpůsobovali novým podmínkám, měnili své zaběhlé návyky, reagovali na vznikající překážky, hledali nová řešení, a zdokonalovali tak jimi prováděné činnosti. A to, že to našemu „firemnímu zlatu“ jde, je vidět v kvalitě našich produktů a ve spokojenosti našich zákazníků.

Za svou obětavou a kvalitní práci si naši zaměstnanci zaslouží nejen finanční odměnu,

motivující benefity, veliké poděkování, ale také náležitou péči. A právě proto se vedení společnosti, ve spolupráci s personálním oddělením, od loňského roku intenzivněji věnuje personálním aktivitám směřovaným k rozvoji zaměstnanců a jejich vyšší spokojenosti. Věříme, že tato zintenzivněná práce s „firemním zlatem“ v dlouhodobém horizontu přinese zaměstnancům ještě větší radost z vykonávané práce.

O těchto personálních aktivitách začínáme v Okenáři nově informovat, v tomto čísle konkrétně na straně 5. V dalších číslech tomu nebude jinak, protože personální práci s „firemním zlatem“ se budeme věnovat i nadále.

Ing. Petr Podaný

člen představenstva PKS okna a.s.,
personální a správní ředitel
PKS holding a.s.

Nová pobočka PKS okna ve Veltrusech

Firma PKS okna a.s. má novou pobočku nedaleko Prahy – ve Veltrusech, a to přímo ve výrobním areálu naší dceřiné firmy W-PLAST.cz. Slavnostní otevření této pobočky proběhlo 1. 3. 2016.

Zákazníci se tak mohou přijít podívat na zrekonstruované prostory, ve kterých je nová pobočka umístěna. Přitom také hned vedle ve výrobní hale se mohou podívat na to, jak se prodáváná okna vyrábějí. Mnoho zákazníků se totiž v dnešní době o výrobní proces aktivně zajímá. Na pobočce Veltrusy je představen kompletní výrobní sortiment – plastové, dřevěné i hliníkové výrobky. A nechybí ani vyložené speciality jako třeba naše novinka, atriové dveře. Přejeme mnoho úspěšných obchodů a především spokojených zákazníků!

Kontakty na novou pobočku najdete zde:
www.pksokna.cz/pobočka-veltrusy



Interiér nové pobočky – Veltrusy

Termovize – spolehlivý detektor emitovaného záření

V poslední době se s klesající cenou termovizní techniky objevuje čím dál více termogramů prokazujících „vady“. Ještě před několika málo lety byla termovize záležitost za miliony korun, nyní ji lze pořídit už okolo 7 000 Kč jako nástavec k chytrému telefonu. Proto je najednou mnoho odborníků, kteří termovizi ovládají a na barevném obrázku – termogramu – umějí rozpoznat nejrůznější vady. Málokdo si však uvědomuje, že termovize snímá pouze emitovaný tepelný tok, nikoliv povrchovou teplotu. Chyba ve vyhodnocování pak vzniká proto, že emitované teplotní pole je pro snazší vnímání člověka počítačově převedeno do barevné škály, která není pevně daná, ale může ukazovat různé rozmezí barev dle nastavení. Člověk při analýze termogramu pak podlehne přesvědčení, že co vidí, je pravda.

Při vyhodnocování tak mohou nastávat komické situace, kdy termogram například ukazuje velký tepelný únik soklem budovy (jeho teplota je o několik °C vyšší než teplota terénu). Problém je jeden – ta budova ještě nestojí, je vybetonovaný pouze základ (teplo bylo vedeno z podzákladí tepelně vodivým betonem do části nad terén). Setkal jsem se i s termogramem, který ukazoval, že stěna v místě ocelového nosného sloupu haly (ani z jedné strany nebyla tepelná izolace) je lépe izolovaná než vyzdívkou mezi sloupy. Bylo to tím, že vítr rychleji ochladil ocelový sloup, a ten byl tedy z exteriéru chladnější než okolní stěna.

Občas se lze setkat i s termogramem, který prokazuje tepelný most, neboť je z vnější strany detekováno lokálně teplejší

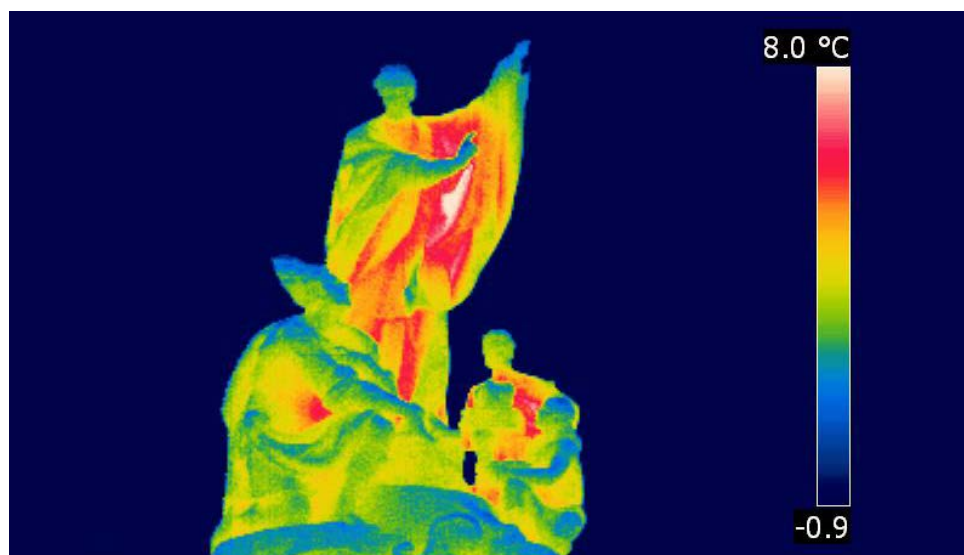
místo. Podrobnější obhlídkou se však ukáže, že jde o místo s nějakým zdrojem tepla z vnitřní strany – a nejde jen o průchod rozvodů vytápění, ale třeba i o místo, kde spává pes opřený o stěnu. Podobných případů je možné jmenovat stovky. Proto by měl s termovizí ve stavebnictví zacházet pouze člověk, který je s ní velmi podrobně obeznámen, který zná její principy, zná Stefan-Boltzmannův zákon, má zkušenosti s výpočty dvojrozměrných i trojrozměrných teplotních polí a má praxi. Dle své zkušenosti vím, že tři roky jsou základní doba, po které lze očekávat, že uživatel termokamery zná většinu jejích úskalí. Vyhodnocování termogramů může provádět pouze člověk, který fyzicky termogramy pořizoval, zná konkrétní podmínky a prověřil si přímo na místě, zda se nejedná o nějakou anomálii vysvětlitelnou jiným způsobem. Při vyhodnocování termogramů proto musí být přesně popsány konkrétní podmínky, které v interiéru i exteriéru panovaly, a musí být uveden i čas, aby bylo možné ověřit počasí před a během měření.

Termografie ve stavebnictví je velmi složitá záležitost a částečně je popsána zde: www.e-c.cz/download1.php?id=138

Jako test znalostí lze použít například následující termogram sochy na Karlově mostě. Pokud technik zvládne uspokojivě (a pravdivě) vysvětlit, co termogram ukazuje, má předpoklady správně vyhodnocovat termogramy jako takové.

Ing. Roman Šubrt

Soudní znalec v oboru energetika, stavebnictví



Novinka v sortimentu: plastové posuvné dveře – atriové

Jednou z aktuálních novinek v našem sortimentu jsou plastové posuvné dveře – atriové. Toto provedení dveří doplňuje již známé a používané sklopné posuvné dveře (typ S a typ Z) a zdvižně posuvné dveře (HS portály).

Vlivem použití odlišného vrchního kování od firmy Hautau (oproti kování Siegenia u posuvně sklopných dveří) dveře umožňují šterbinové větrání po celém obvodu posuvného křídla. Hlavní výhodou je jednodušší ovládání s plynulým, brzděným – automatickým dovřením křídla. Neméně uživatelsky zajímavou výhodou, byť jde v tomto případě o příplatkové provedení, je to, že posuvné křídlo je bezpečně uzamčeno i při šterbinovém větrání a i při zkouškách na násilné vniknutí splňuje požadavky na třídu odolnosti RC2.

Díličí nevýhodou této novinky je pouze jednokřídlé provedení a omezená barevná škála krytek kování. Zároveň nelze jednoduše vyměnit u stávajících prvků pouze kování, a získat tak „atriové“ dveře. Maximální velikost křídla je shodná s obdobným provedením sklopně posuvných dveří.

Více informací o tomto novém výrobku najdete zde: www.pksokna.cz

Představujeme obchodní tým - oblast Vysočina



Miroslav Bukáček

Regionální obchodní ředitel
pro oblast Vysočina

V naší společnosti pracuji od roku 2000, takže více než 15 let. Nejdříve na pozici obchodního zástupce, později jako vedoucího obchodních zastoupení a od roku 2010 působím na pozici regionálního obchodního ředitele pro oblast Vysočiny.

Je mi 37 let. Bydlím v malé, ale v o to krásnější vesničce Lhotka asi 7 km od PKS oken. Volný čas, pokud mi náročné zaměstnání dovolí, trávím především se svými dětmi, 6ti letým Adámekem a roční dcerkou Terezkou a samozřejmě se svojí manželkou Luckou. K mým koníčkům patří především sport, jmenoval bych např. hokej, tenis, fotbal, plavání, lyžování....

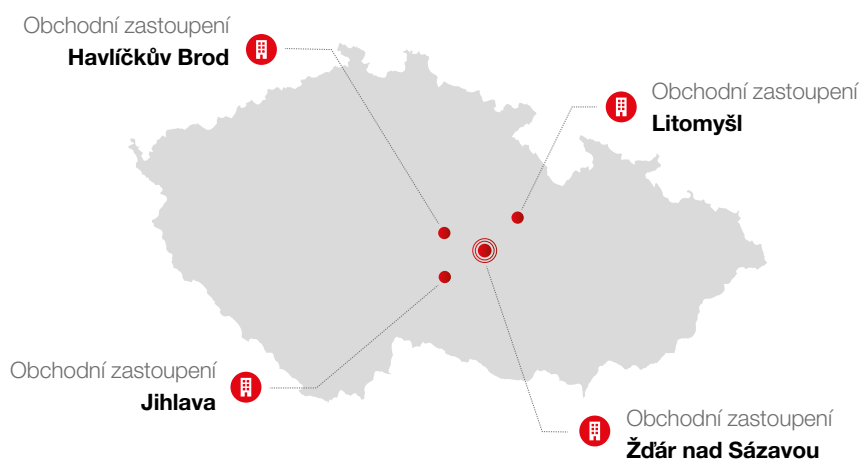
Do svých 33 let jsem hrál závodně lední hokej. Nastupoval jsem za Žďár nad Sázavou, Havlíčkův Brod a později pak za Velké Meziříčí.

Úkolem naší oblasti je potvrzovat dominanci největšího výrobce oken na Vysočině. Pro ilustraci, v roce 2015 jsme v naší oblasti zprostředkovali obchodů za cca 230 mil. Kč. Vedle obchodování se stavebními společnostmi a externími prodejci se na všech obchodních zastoupeních v regionu zaměřujeme i na prodej koncovým zákazníkům.

I z tohoto důvodu, abychom se ještě více přiblížili našim zákazníkům, jsme v roce 2014

otevřeli nový moderní showroom přímo v sídle společnosti ve Žďáře nad Sázavou a v loňském roce jsme přestěhovali pobočku v Litomyšli přímo do centra města. Jsem rád, že nejen odezva nově příchodících a stálých obchodních partnerů, ale i obchodní výsledky zmíněných poboček ukazují, že investice do těchto reprezentativních prostor se vyplatila a slouží svému účelu.

Miroslav Bukáček



Obchodní tým – oblast Vysočina

„Oknařina je náročný obor!“

Práce ve společnosti PKS okna a.s. vyžaduje od všech zaměstnanců nemalé úsilí a od manažerů a řídicích pracovníků neustálé zvyšování nejen jejich odbornosti, ale i práci na rozvoji jejich kompetencí ve všech oblastech tzv. soft skills. Vedení společnosti PKS okna si je vědomo této potřeby, a proto manažerům a řídicím pracovníkům ve spolupráci s personálním oddělením tato školení poskytuje.

V minulém roce jsme realizovali školicí tréninky na podzim. Letos začínáme ještě před sezónou a momentálně dokončujeme přípravy na další kurzy.

Partnerem pro naše školení jsou lektori ze společnosti TLC z Brna, kteří se pohybují v lektorování již více než 15 let. Lektori Pavla Ličeníková a Jan Ertl jsou zaměstnanci chválení nejen pro své lektorské dovednosti, ale jsou oceňováni především pro svou osobní zkušenost s řídicími posty ve výrobních společnostech.

Zde je názor lektorů, jak oni hodnotí vzájemnou spolupráci:

„Pro TLC je vždy důležité, aby mezi účastníky a lektory vznikla důvěra a aby sdíleli společnou filozofii. V tomto případě se jednalo o víc. Spolupráce přešla v přátelské vztahy a atmosféra workshopů

byla hravá, inspirativní a velmi otevřená. Bylo zřejmé, že zaměstnanci PKS okna jsou zvyklí na vysoké pracovní tempo. Není však samozřejmostí, že se technicky orientovaní manažeři a specialisté tak rychle ponoří do netechnických témat. Zaměřili jsme se na oblast sebepoznání, lepší pochopení odlišností mezi lidmi, zlepšení komunikace v rámci týmů, řízení a motivace zaměstnanců. Pro nás je vždy cílem, aby si zaměstnanci sami dokázali většinu věcí pojmenovat a přijít s vlastní vizí, jak jednotlivé poznatky převedou do praxe. Zde se to podařilo.

Těší nás s těmito týmy spolupracovat. Jsou to správní lidé na správných místech.“

Rok 2016 je pro nás rokem, kdy chceme vzdělávání našich zaměstnanců věnovat zvláštní pozornost. A to nejen v oblasti řízení vlastního pracovního času, ale i v řízení podřízených kolegů či ve vhodném delegování jednotlivých úkolů.

Mgr. Šárka Matyášková



Mgr. Šárka Matyášková

Vedoucí personálního oddělení

V oblasti řízení lidských zdrojů se pohybuje téměř 10 let.

Do PKS holding a.s. jakožto mateřské společnosti PKS okna a.s. zajišťující služby personalistiky všem svým dceřiným společnostem nastoupila v květnu roku 2014. V současné době působí na pozici vedoucí personálního oddělení a ve společnosti PKS okna funguje více než rok jako HR Business Partner.

Říká o sobě, že práce je její hobby, a sama sebe považuje za člověka velmi aktivního. Energii a kreativitu čerpá od své pětileté dcery, která má tohoto „zboží“ prý nadmíru.



Momentka ze školení vedoucích pracovníků



Momentka ze školení vedoucích pracovníků

České stavebnictví poroste v roce 2016 o 2,4 procenta

Stavební sektor v letošním i příštím roce mírně poroste. Ředitelé stavebních firem očekávají růst o 2,4 procenta letos a o 2 procenta v roce 2017. Spolu s trhem porostou také tržby firem, a to v průměru o 2,5 procenta. Mírně také vzrostly marže stavebních firem napříč všemi segmenty. To vyplývá z Kvartální analýzy českého stavebnictví Q1/2016. Čtyři z pěti ředitelů stavebních společností predikují, že zakázek pro stavební sektor bude přibývat. Velkou roli v odpovědích ředitelů však hraje velikost firmy a její zaměření.

„Zatímco zástupci malých a středních firem předpokládají růst až o 3 procenta, velké firmy očekávají v roce 2016 stagnaci (růst 0,1 procenta). Znatelné rozdíly v predikcích panují také mezi firmami zabývajícími se pozemními (růst 3,6 procenta), či inženýrskými stavbami (pokles o 1,1 procenta),“ prezentuje výsledky analýzy Jiří Vacek, ředitel společnosti CEEC Research.

„Na jedné straně můžeme počítat se stabilním růstem rezidenčního a komerčního sektoru, na straně druhé se stále potýkáme s velkými meziročními výkyvy v oblasti výstavby liniových staveb (infrastruktura). Co je však podstatné – poroste také ziskovost zakázek. Nicméně již dnes vidíme v některých oborech významný nedostatek kapacit,“ komentuje očekávaný vývoj

Karel Köszegi, ředitel strategického plánování a jednatel společnosti CEMEX Czech Republic.

Společně s objemem produkce porostou také tržby, a to v průměru o 2,5 procenta oproti předešlému roku. I zde se však odpovědi ředitelů stavebních společností výrazně liší. Pesimistické vyhlídky mají velké firmy (růst 0,3 procenta) a společnosti zaměřené na inženýrské stavby (pokles tržeb o 1,7 procenta). Naopak ředitelé firem zabývajících se pozemními stavbami předpokládají růst svých tržeb o 3,9 procenta. Třetina firem plánuje zvyšovat ceny svých stavebních prací, dvě třetiny firem plánují své ceny zachovat. Naopak snižovat ceny plánuje již jen jedno procento stavebních společností. Nejčastěji plánují zvyšovat své ceny velké stavební společnosti (50 %). Hlavním důvodem pro toto zvýšení je nárůst cen subdodavatelských prací a snaha firem o vytvoření nebo růst zisku. Mírný růst stavebnictví bude pokračovat i v příštím roce, a to v průměru o 2 procenta.

„Pozemní stavitelství čeká pomalý, ale stabilní růst, kdy rezidenční výstavbu pohání nízké sazby u hypoték, průmyslovou a kancelářskou pak neustávající zájem investorů o Českou republiku,“ vysvětluje Pavel Kliment, partner odpovědný za služby pro realitní a stavební společnosti, KPMG Česká republika.

V roce 2017 počítá sedm z deseti stavebních společností s dalším navýšením tržeb, a to v průměru o 3 procenta. Razantnější růst tržeb se očekává zejména v segmentu velkých společností, kde by měl dosahovat až 4,3 procenta. Výrobní kapacity stavebních společností jsou podle jejich zástupců v současnosti naplněny ze čtyř pětín, přičemž firmy mají nasmlouvané zakázky v průměru na dalších 6,6 měsíce. Výjimkou jsou zde opět velké firmy, které mají nasmlouvané zakázky na téměř 10 měsíců dopředu.

„Doufám, že i v letošním roce 2016 bude pokračovat v českém stavebnictví růst produkce. Hrozí však velké nebezpečí, které je spojeno s požadavkem EU na opětovné posuzování staveb procesem EIA u dopravních staveb. Příslušné státní orgány, zejména Ministerstvo životního prostředí, trestuhodně zaspaly. Důsledkem toho může být, že v příštích třech letech nebudou moci být zahájeny plánované stavby dálnic a silnic,“ uzavírá Petr Čížek, výkonný ředitel, SWIETELSKY stavební, s.r.o.

Další vývoj českého stavebnictví, příliv nových zakázek a plány firem na změny cen stavebních prací bude více než 600 lídrů českého stavebnictví diskutovat s představiteli vlády a předními investory z celé ČR na SETKÁNÍ LÍDRŮ ČESKÉHO STAVEBNICTVÍ 2016, které se koná 17. května.

Tisková zpráva (redakčně kráceno)
Kvartální analýza českého stavebnictví je k bezplatnému stažení na www.ceec.eu



Okenář

Čtvrtletník společnosti PKS okna a.s.

PKS | okna



www.pksokna.cz