

#WeAreViskoTeepak



CASINGS & PACKAGING MATERIALS / ViskoTeepak.com



IN DIESER AUSGABE!

Mitarbeiter von ViskoTeePak erzählen:

Nach 26 Jahren Branchenerfahrung geht
Vladimír Ševčík auf den Ruhestand zu.

**WIR WÜNSCHEN ALLES GUTE,
VLADIMÍR ŠEVČÍK!**

WEITERHIN:

Lucie Motyková, unsere neue Fachleiterin
Wienie-Pak, gibt Einblick in ihre Tätigkeit

Erfahren
Sie mehr über
unser Team



Seit 26 Jahren im Dienst für ViskoTeePak: Vladimír Ševčík.

Ein spannender Einblick in die Karriere einer Schlüsselfigur der Würstdarm-Branche. Anhand der Geschichte von Vladimír Ševčík wird veranschaulicht, wie man unerwartete Aufgaben meistert, Schulungsprogrammen in den USA und Asien leitet und auf die neuesten Trends der Industrie reagiert. Weiterhin zeigt seine Laufbahn, wie wichtig lebenslanges Lernen und effiziente Kommunikation sind. Kurz vor dem Ruhestand möchte er seine Erkenntnisse teilen, um dauerhaft einen positiven Einfluss auf die Welt von Wienie-Pak auszuüben.

Was waren, in der Rückschau betrachtet, die beeindruckendsten Momente oder Errungenschaften in ihrem Berufsleben?

Das war, ohne jeden Zweifel, der Wechsel aus der Produktion in die Vertriebs- und Marketing-Abteilung, als ich 2008 zum Vertriebsdienstleiter befördert wurde. Bis dahin hatte die Firma keinen Fachmann für Wienie-Pak Produktanwendungen, sodass ich nicht auf das Wissen und die praktische Erfahrung eines Vorgängers bauen konnte. So musste ich mich bei jedem Hersteller der Maschinen fortbilden, wie sie in der Würstchenproduktion mit unserem Wienie-Pak-Celulosedarm eingesetzt werden, etwa bei Townsend, Handtmann, Vemag und HiTech. Dabei habe ich gelernt, wie unser Produkt in den verschiedenen Schritten der Würstchenproduktion verwendet wird: von der Zubereitung des Bräts über das Füllen und Garen, einschließlich des Schärens, bis hin zum Abpacken der Endware. Durch die Teilnahme am Würstwaren-Intensivkurs der Iowa State University wurden mir wichtige Grundlagen vermittelt, aber im Wesentlichen habe ich durch die praktische Erfahrung vor Ort gelernt.

Während der ersten zwei bis drei Jahre habe ich im Schnitt 3-5 Tage pro Monat im Büro in Brno verbracht. Ansonsten war ich bei den Kunden, immer auf Achse quer durch Europa, einschließlich Russland. Es fiel mir nicht immer leicht, den unterschiedlichen Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden. Und dennoch war es eine spannende Zeit mit vielfältigen Erfahrungen und Gelegenheiten, etwas zu lernen.

Was waren die größten Herausforderungen in ihrem Berufsleben, und wie haben sie diese gemeistert?

Zu den schwierigsten Aufgaben gehörten die Schulung neuer Partner, der Neubau von Produktionsanlagen und die

Erweiterung unseres Vertriebsnetzes. Eine erhebliche Herausforderung bestand in der Produktschulung der US-Techniker für den Wienie-Pak-Celulosedarm, mit der



wir 2010 begonnen haben. Die ersten Theoriekurse für das US-Technikteam fanden in Las Vegas (Nevada) statt, wobei das Produkt vorgestellt wurde, um dann in der Laborküche von Marel/Townsend in Des Moines (Iowa) die praktische Einarbeitung durchzuführen. Die Schulung wurde vor Ort bei den jeweiligen Kunden fortgesetzt.

Ein weiterer Meilenstein war der Bau der Testanlage zur Gelfüllung in Lommel, im Jahr 2010. Ein handelte sich um den ersten Schritt zum Aufbau eines modernen; voll ausgestatteten Innovationszentrums, wie es letztes Jahr in Brno in Betrieb genommen wurde.



Was sich indes als die größte Herausforderung erwiesen hat, war die Fortbildung unserer Partner beim Aufbau eines Vertriebsnetzes in Asien. Diese Initiative nahm ihren Anfang 2012 in Kooperation mit Esa Setala. Nachdem dieser in den Ruhestand ging, haben wir mit seinem Nachfolger Mark Shufflebotham, Leiter der APAC-Region, weitergearbeitet. Die umfassende technische Schulung deckte unsere Vertriebspartner in sämtlichen Ländern des asiatisch-pazifischen Raums ab, wobei dazu etwa Japan, Südkorea, China, Taiwan, die Philippinen, Vietnam, Sri Lanka, Thailand, Malaysia, Indonesien, Australien und Neuseeland gehörten.



Welche Veränderungen haben Sie im Laufe der Jahre in ihrer Branche feststellen können?

Wenn ich auf meine 26-jährige Tätigkeit in dem Würstchen-Branche zurückblicke, habe ich in der Tat erhebliche Veränderungen miterlebt. Dazu gehören hauptsächlich die Konzentration der Produktion in Großanlagen, ein zunächst europäischer Trend, der nun auch in Asien zu beobachten ist. Diese Anlagen sind mit modernen automatischen Füllmaschinen, kontinuierlichen Koch- und Garlinien sowie vollautomatisierten Verpackungslinien ausgestattet. Für uns bedeutet dieser Wandel, dass wir den Schwerpunkt auf die Entwicklung hochdichter Raupen legen müssen, um etwa eine hohe Darmlänge pro Raupe und einen möglichst großen Raupeninnendurchmesser zu erzielen. Diese Parameter werden immer wichtiger.

Unsere technischen Einsatzkräfte und Entwicklungsingenieure müssen fortlaufend mit den Maschinenherstellern in Kontakt bleiben. Es ist unerlässlich, dass sie das Funktionsprinzip neuer Maschinen verstehen und deren Produkthanforderungen verstehen, um den Kunden, welche die neueste Würstchenherstellungstechnik anwenden, fachkundig zur Seite stehen zu können.

In Asien gibt es eine klare Tendenz, von billigen Maschinen auf zuverlässige Qualitätsgeräte aus Europa umzusteigen (z.B. Vemag, Handtmann, Fessmann, Mouting). Den Kunden ist bewusst geworden, dass die Anschaffung preisgünstiger Maschinen zu erheblichen Produktionsausfällen führen kann, sodass sie nunmehr bereit sind, in eine modernere, leistungsfähige und zuverlässige Ausrüstung zu investieren. Sogar kleinere Betriebe, die früher auf handbetriebene Portionier-/Abdreheinheiten setzten, leisten sich zunehmend automatische Füllmaschinen, etwa von Vemag oder Handtmann.

Hinzu kommt, dass die Kunden zunehmend nach unseren Zertifizierungen (ISO, BRC, FDA usw.) fragen und sich dafür interessieren, wie ViskoTeepak in Sachen Umweltschutz und Nachhaltigkeit aufgestellt ist.

Was wären Beispiele für wichtige Erkenntnisse, die Sie im Laufe Ihrer Karriere gewonnen haben?

Als entscheidende Erkenntnis ist mir im Laufe des sechsjährigen Aufenthalts in Syrien zu Beginn meiner Tätigkeit bewusst geworden, wie wichtig das Zuhören ist, um effizient und erfolgreich zu kommunizieren. Dazu ist es nämlich unentbehrlich, die Sichtweise des Partners wirklich zu verstehen, indem man diesem aufmerksam zuhört und über seine Aussagen nachdenkt.

Die Schlüsselkompetenz besteht darin, sich in den Partner hineinzuversetzen, um seine Beweggründe zu verstehen. Wenn es dann darum geht, Entscheidungen zu treffen, sollten spontane, einseitig begründete Schlussfolgerungen zugunsten einer übergeordneten Sichtweise vermieden werden. Nur so können die tieferliegenden Ursachen verstanden werden.

Dabei geht es nicht ohne gegenseitigen Respekt. Das gilt für Partner und Kollegen ebenso wie für die Mitarbeiter vor Ort.

Was würden Sie jemandem raten, der gerade erst anfängt, auf diesem Gebiet zu arbeiten?

Es ist unabdingbar, die Grundlagen der Prozesse und Aufgaben zu verstehen, die man handhabt oder leitet. Unabhängig von der Position in der Firma, sollte man niemals die „Bodenhaftung“ verlieren. Auf diese Weise erhält man Einblick in die Vorgänge vor Ort und kennt gegebenenfalls bereits die richtigen Ansprechpartner.

Dabei ist eine zielführende Kommunikation mit Untergebenen, Mitarbeitern und Partnern von entscheidender Bedeutung. Gehen Sie auf deren Anfragen ein unterstützen Sie diese beim Lösen von Problemen. Fürchten Sie keine Veränderungen, denn jeder Wandel birgt neue Möglichkeiten.

Da die Fleischindustrie sich mit neuen Techniken und Geräten fortentwickelt, geht es nicht ohne lebenslanges Lernen. Wir sollten die endlose Reise des Wissenserwerbs mit Freude antreten, um echte Fachleute zu bleiben. Jeder Tag bietet die Möglichkeit, etwas Neues zu lernen: eine unendliche Geschichte, in die es sich lohnt einzutauchen.

Welche Pläne haben Sie für den Ruhestand?

Ich freue mich darauf, endlich unseren Garten neu gestalten zu können. Auch für meine geliebten Hobbys werde ich nun mehr Zeit haben, wie etwa für das Radfahren, für Tennis und Skifahren. Aber am meisten Freude werde ich an meiner Rolle als Vollzeit-Großvater haben. Mein neuer Arbeitgeber – Enkel Norbert – kann es kaum erwarten!

Den Blick auf das Rentnerleben gerichtet, hätten Sie eine Botschaft oder ein Gefühl, das Sie gern mit unseren Kunden und Partnern rundum den Erdball teilen würden?

Da meine Laufbahn nun zu Ende geht, lasse ich Vieles Revue passieren, insbesondere die Zeit, die ich in Asien verbracht habe. Dieser Kontinent ist spannend und wunderschön, voller freundlicher und umgänglicher Menschen. Es gibt viele Chancen dort, heute wie auch morgen. Das wird mir sicherlich fehlen.

Aber alles hat einen Anfang und ein Ende. Ich wünsche ViskoTeepak, unseren Angestellten sowie unseren Partnern und Kunden in der ganzen Welt, dass sich die Erfolgsgeschichte fortsetzt.

Lucie Motyková: die Neue Wienie-Produktmanagerin bei ViskoTeepak

Nach ihren herausragenden Leistungen in der Qualitätsabteilung des Werks Brno wird Lucie am 1. Februar 2024 offiziell die Fachleitung für Wienie-Pak übernehmen. Sie wird ihr Können und ihre Erfahrung auf dem Gebiet der Qualitätssicherung einbringen, wobei der Schwerpunkt bei der Problembehandlung und der Entwicklung neuer Qualitätsstandards liegen wird. Darüber hinaus wird Lucie sowohl einige Aufgaben von Vladimír übernehmen als auch die leitende Verantwortung in Bereichen, um die sich bisher Filip Veselka (Produktmanager, Wienie-Pak) und Petr Brandy (Techniker im Innovationszentrum) gekümmert haben. Es versteht sich, dass Lucie auch die Prüfungen im ViskoTeepak Innovationszentrum beaufsichtigen wird.

Hallo Norbert!





#WeAreViskoTeepak