

#WeAreViskoTeepak



CASINGS & PACKAGING MATERIALS / ViskoTeepak.com



EN EL INTERIOR:

Las últimas novedades en ViskoTeepak:

Después de 26 años en el sector de las fundas, Vladimír Ševčík encara la jubilación.

¡FELICIDADES, VLADIMÍR ŠEVČÍK!

Y TAMBIÉN...

Descubrimos las funciones de nuestra nueva especialista de Wienie-Pak, Lucie Motyková

Conozca a nuestro equipo



Vladimír Ševčík: 26 años trabajando en ViskoTeepak.

La inspiradora trayectoria profesional de una figura clave en el sector de las fundas para salchichas. La historia de Vladimír Ševčík pone de relieve cómo superar retos sin experiencia previa, dirigir programas de formación en Estados Unidos y Asia, y adaptarse a unas tendencias del sector en constante evolución. También transmite la importancia del aprendizaje continuo y de una comunicación eficaz. En vísperas de su jubilación, comparte ideas y reflexiones que marcan un legado de gran calado en el mundo de Wienie-Pak.

Echando la vista atrás, ¿cuáles han sido algunos de los momentos o logros más memorables de su carrera?

Fue sin duda la transición del departamento de Producción al de Ventas y Marketing, cuando asumí el cargo de jefe de soporte de ventas en 2008. Me incorporé a este puesto en un momento en el que la empresa no contaba con ningún especialista en aplicaciones de productos Wienie-Pak, por lo que no tuve la oportunidad de heredar los conocimientos prácticos de mis predecesores. Poco a poco fui formándome con los diferentes fabricantes de las máquinas que se utilizan en la producción de salchichas con nuestra funda de celulosa Wienie-Pak, como Townsend, Handtmann, Vegmag y HiTech. Aprendí cómo se utiliza nuestro producto en las distintas fases de la producción de salchichas, desde la preparación de la masa cárnica a la embutición, el tratamiento térmico, incluido el pelado, y el envasado final. También participé en el curso intensivo sobre salchichas de la Universidad Estatal de Iowa, que supuso un buen impulso inicial, pero sobre todo aprendí con la práctica.

Durante los dos o tres primeros años, estaba una media de 3-5 días al mes en mi oficina de Brno. El resto del tiempo lo pasaba con los clientes, principalmente viajando por Europa, Rusia incluida. Fue una etapa llena de retos, adaptándome a las diversas necesidades de los clientes, pero también muy interesante, dada la variedad de experiencias y oportunidades de aprendizaje.

¿Cuáles fueron algunos de los mayores retos a los que se enfrentó durante su carrera y cómo los superó?



Formación de Wienie-Pak en EE. UU.

Los mayores retos de mi carrera fueron los relativos a la formación, la construcción de nuevas instalaciones y la ampliación de nuestra red de distribución. Un reto

importante fue la formación del equipo técnico estadounidense sobre las fundas de celulosa Wienie-Pak, que comenzó en 2010. La primera formación teórica del equipo técnico estadounidense tuvo lugar en Las Vegas (Nevada) y se centró en conocer el producto, seguida de una formación

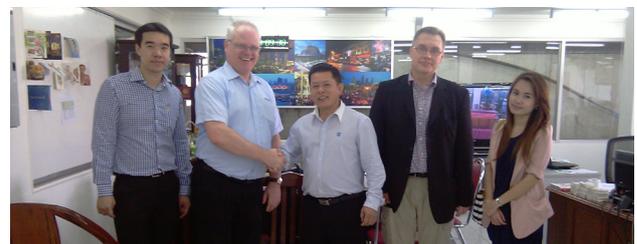
práctica en el laboratorio de pruebas de Marel/Townsend de Des Moines (Iowa), para aplicar estos conocimientos. La formación continuó durante las visitas a clientes individuales.

Otro hito importante fue la construcción del centro de embutición con gelatina de Lommel en 2010. Aquel fue el primer paso hacia la construcción de un centro de innovación profesional moderno y plenamente funcional en Brno, que se puso en marcha con éxito el año pasado.



Centro de embutición con gelatina de Lommel

Sin embargo, el mayor reto fue la formación gradual de nuestros socios en la emergente red de distribución asiática. Esta iniciativa se puso en marcha en 2012 en colaboración con Esa Setala. Tras su jubilación, continuamos estas actividades con su sucesor, Mark Shufflebotham, director de la región Asia-Pacífico. Impartimos formación técnica completa a nuestros distribuidores en todos los países comercialmente activos de la región Asia-Pacífico, incluidos países como Japón, Corea del Sur, China, Taiwán, Filipinas, Vietnam, Sri Lanka, Tailandia, Malasia, Indonesia, Australia y Nueva Zelanda.



Programa de formación técnica en Asia



¿Qué cambios ha observado en su sector a lo largo de los años?

Al reflexionar sobre mis 26 años en el negocio de las fundas, he sido testigo de cambios significativos. Un cambio importante es la concentración de la producción en grandes plantas, una tendencia evidente en Europa y, más recientemente, en Asia. Estas plantas utilizan modernas máquinas embutidoras automáticas, líneas de tratamiento térmico continuo y líneas de envasado completamente automatizadas. Para nosotros, este cambio requiere que nos centremos en el desarrollo de fundas de alta densidad, como optimizar la longitud de funda por canuto corrugado y el diámetro interior de canutos corrugados. En el futuro será una práctica habitual.

Nuestro equipo de aplicaciones técnicas y el personal de desarrollo deben mantener un contacto constante con los fabricantes de las máquinas. Tienen que entender cómo funcionan las máquinas nuevas y cuáles son los requisitos de sus productos para ofrecer un servicio profesional a los clientes utilizando la tecnología más puntera para la producción de salchichas.

En Asia se está produciendo un giro notable, de usar maquinaria barata a equipos europeos fiables y de alta calidad (p. ej. Vemag, Handtmann, Fessmann, Mouting). Los clientes se están dando cuenta de que invertir en maquinaria más barata conlleva importantes pérdidas de producción, lo que les está haciendo invertir en equipos más modernos, potentes y fiables. Además, incluso las empresas más pequeñas, que antes dependían de máquinas manuales como retorcedores y porcionadores, invierten ahora en máquinas embutidoras automáticas como Vemag y Handtmann.

Además, nuestros clientes preguntan cada vez más por nuestras certificaciones (ISO, BRC, FDA, etc.) y por cómo ViskoTeepak aborda los problemas ecológicos y de sostenibilidad.

¿Qué lecciones importantes ha aprendido a lo largo de su carrera?

Una lección vital que aprendí durante los seis años que pasé en Siria al principio de mi carrera es la importancia de escuchar. Escuchar es crucial para una comunicación eficaz y satisfactoria. Una comunicación eficaz implica comprender la perspectiva de tu interlocutor, algo que se consigue escuchando atentamente su mensaje y reflexionando sobre él.

Empatizar con la postura del interlocutor y esforzarse por entender sus motivos es clave. Hay que evitar sacar conclusiones precipitadas; en vez de eso, adopta una visión global para considerar varias perspectivas y comprender las causas de fondo antes de tomar decisiones.

El respeto es esencial, no solo para socios y colegas, sino también para nuestro personal de trato con el cliente.

¿Qué consejo le daría a alguien que acaba de empezar en este campo?

Es fundamental entender los principios básicos de los procesos y tareas que manejas o gestionas. Independiente-

mente del puesto que se ocupe en la empresa, empezar «a pie de fábrica» tiene un valor incalculable. Este enfoque proporciona una visión exhaustiva de los procesos y ayuda a establecer contactos útiles en el futuro.

Una comunicación eficaz con subordinados, compañeros de trabajo y socios es fundamental. Hay que mostrarse receptivo a sus preguntas y colaborar en la resolución de problemas. No tengas miedo al cambio: cada cambio trae nuevas oportunidades.

A medida que la industria cárnica evoluciona con nuevas tecnologías y equipos, el aprendizaje continuo es esencial. Aceptemos el viaje sin fin que supone adquirir nuevos conocimientos para seguir siendo expertos en nuestro campo. Cada día es una oportunidad de aprender algo nuevo, lo que lo convierte en una historia interminable y gratificante.

¿Qué planes tiene para la jubilación?

Estoy deseando tener por fin tiempo para renovar por completo nuestro jardín. También tengo ganas de poder dedicar más tiempo a mis aficiones, como el ciclismo, el tenis y el esquí. Pero, sobre todo, estoy deseoso de embarcarme en mi nuevo reto como abuelo a tiempo completo. Mi nuevo jefe, mi nieto Norbert, espera con ganas mi llegada.

Este es Norbert



De cara a su jubilación, ¿le gustaría compartir algún mensaje o sensación con todos nuestros clientes y socios de todo el mundo?

Ahora que me acerco al final de mi carrera profesional, recuerdo con cariño los momentos pasados, especialmente en la región de Asia. Asia es un continente precioso e interesante, hogar de gente muy amable y agradable. Es un lugar de muchas oportunidades, tanto ahora como en el futuro, y sin duda lo echaré de menos.

Todo tiene un principio y un final. Deseo a ViskoTeepak, a nuestros empleados y a nuestros socios y clientes de todo el mundo que sigan cosechando éxitos.

Lucie Motyková: la nueva Wienie de ViskoTeepak

Tras su excelente rendimiento en el departamento de Calidad de Brno, Lucie empezará a trabajar oficialmente el 1 de febrero de 2024 como nueva especialista de Wienie-Pak de ViskoTeepak. Sus conocimientos y experiencia se utilizarán en tareas relacionadas con la calidad, centrándose en la resolución de problemas y en elaborar normas de calidad. Además, Lucie pasará a gestionar algunas de las tareas de Vladimír, así como ciertas responsabilidades de Filip Veselka (jefe de producto, Wienie-Pak) y de Petr Brandýs (técnico del centro de innovación). Asimismo supervisará pruebas en el centro de innovación de ViskoTeepak.



#WeAreViskoTeepak