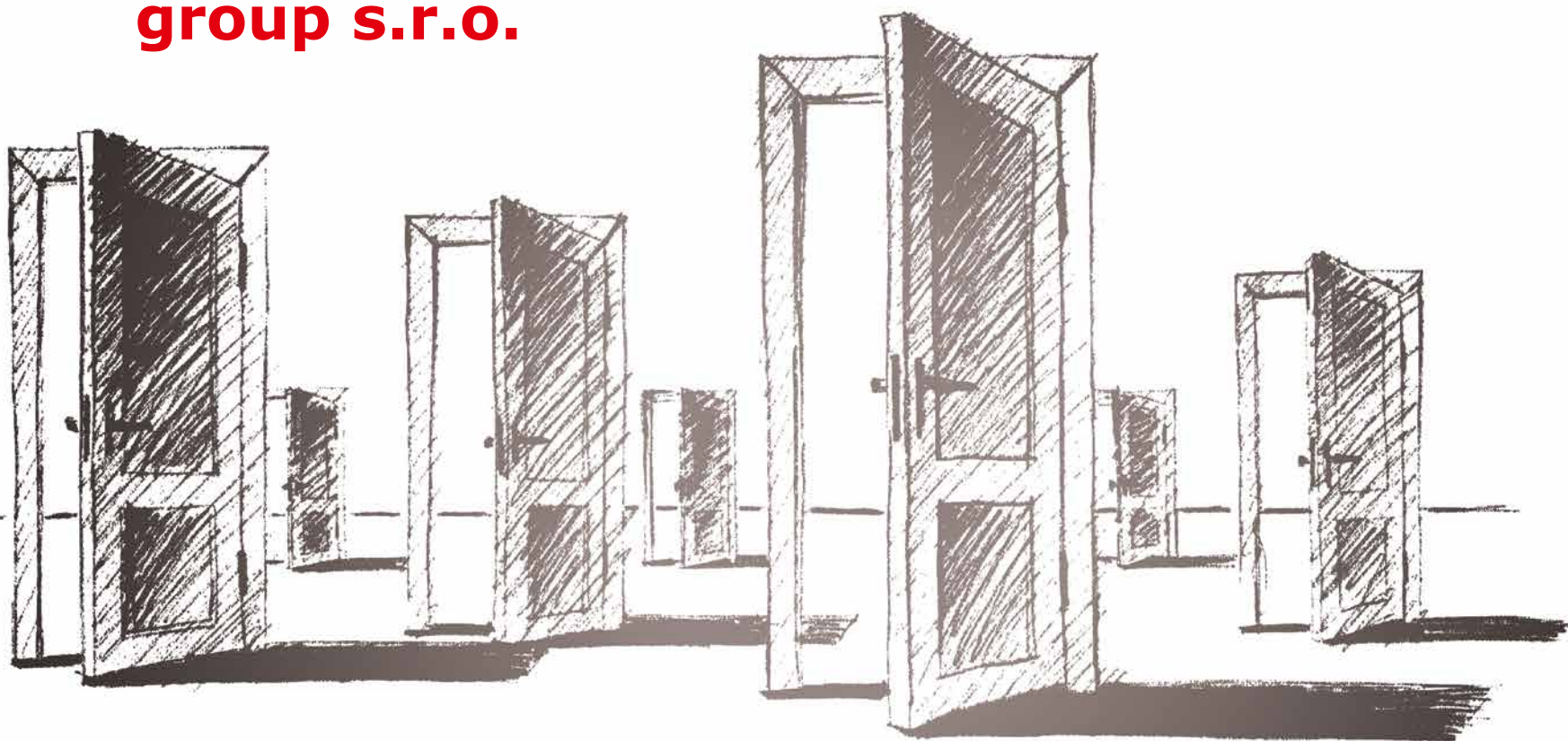


MY JSME

VETOS[®]

group s.r.o.

DO DALŠÍHO
ČTVRTSTOLETÍ SPOLU...



25 *let s vámi*



Naše vzorkovna a administrativní prostory

”

Byly mi 2 roky, když táta založil VETOS. Tenkrát to bylo truhlářství vedle našeho domu. Moc ráda vzpomínám na dobu prvních zakázek a montáží kuchyní či schodů. Jak jsem rostla já, rostl i VETOS. Nové zaměření, nové prostory, noví lidé, veletrhy, vzdělávání.

Během těch 25 let ušel VETOS obrovský kus cesty a už dávno nejsme to malé truhlářství.

Za to, co táta s mámou vybudovali, mají můj velký obdiv a velmi si jich vážím.

Poznejte je i vy o něco víc a přečtěte si, co je po letech podnikání stále žene dopředu a jaké je jejich osvědčené rozpouštědlo na problémy.

Přinášíme i rozhovory s našimi zaměstnanci, dodavateli a s těmi, pro které to všechno děláme – s našimi zákazníky. I ten s tou nejmenší zakázkou je náš partner a platí pro něj stejná pravidla.

Pojďme se společně ohlédnout a zároveň sdílet i naše vize a plány do budoucna, protože zdaleka nejsme na konci.

Děkujeme, že jste s námi.

Ing. Alžběta Horáková,
vedoucí marketingu



Jak šel čas

Od malého rodinného truhlářství k jedné z největších obchodně realizačních společností v České republice. Vlastní zázemí, showroom s výstavní plochou 2 000 m², dodávka dveří do 1 000 bytů + 2 500 dalších zakázek ročně, 48 lidí v týmu. Rosteme díky vám, našim zákazníkům, zaměstnancům, dodavatelům. Děkuje.



2009

Otvíráme showroom IDEA.

2008

Zahajujeme výstavbu nového showroomu IDEA. Václav se podílí na prvním kopnutí.

2006

Firma Sapeli nám uděluje cenu „Skokan roku“ – největší prodejce dveří v ČR.

2002

Přinášíme na český trh sortiment určený primárně pro dělení velkých prostor – mobilní příčky PARTHOS.

1999

Začínáme se účastnit veletrhů. Prvním je FOR ARCH Praha-Letňany.

1998

Přirozeným vývojem vytváříme obchodně realizační společnost. Zabýváme se prodejem a montáží dveří, oken, podlah a schodů.

1996

Vašek s Hankou zakládají společnost VETOS – malé rodinné truhlářství.





2011

Uvádíme na trh vlastní značku dveří SANDE.



2012

Zahajujeme výstavbu haly II. Harmonie.

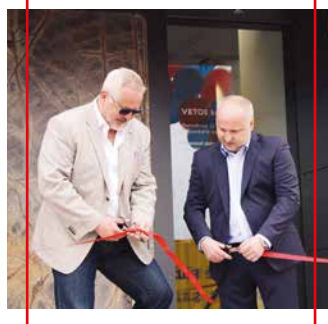
2014

Uvádíme na trh vlastní značku posuvného kování a madel VETO.



2016

Otevíráme showroom oken, kuchyní a koupelen.



2017

Nová pražská vzorkovna v rámci společnosti ProBydlení.



2018

Zahajujeme výstavbu haly III. – logistické centrum a nové prostory vzorkovny koupelen.



2021

Otevíráme logistické centrum, vzorkovnu koupelen s kavárnou.

Vášeň pro tvoření a optimismus mě ženou stále dopředu

Václav Větrovec začínal sám ve své truhlářské dílně, ale věděl, že je potřeba čerpat zkušenosti a učit se. Proto odešel na zkušenou do Rakouska a až následně začal budovat firmu. Absolvoval řadu manažerských školení a dokázal si k sobě přitáhnout ty správné lidi. Nyní je VETOS pod jeho vedením velkým hráčem na pražském developerském trhu. Co dalšího tomu předcházelo a platí i u Václava rčení „za vším hledej ženu“?

■ **Václave, už od dětství jste miloval práci se dřevem. Voni vám vaše oblíbené ořechové stejně i po 33 letech podnikání? Ještě si někdy v dílně sám pro radost něco vyrobíte?**

Ano, a moc rád.

Ke zmíněné době podnikání je potřeba upřesnit, že během těch 33 let jsem měl pauzu, kdy jsem odešel do Rakouska a tam pracoval 4 roky v truhlářské dílně. V roce 1988 jsem získal povolení MěÚ k provozování živnosti. Jenže jsem se velmi brzo uzavřel v dílně a neměl starší spolupracovníky, u kterých bych čerpal rady a zkušenosti. Proto bylo snadnou volbou jít na zkušenou za kopečky... V roce 1995 jsem se vrátil zpátky do Čech a s mou ženou jsme se společně rozhodli věnovat truhlářství. Vlastní aktivita, včetně prvního pracovníka, začala v lednu 1996. Náš podnik měl tehdy právní formu: fyzická osoba – VETOS Václav Větrovec provozující truhlářství.

■ **V úvodu této brožury jsme na časové ose shrnuli 25 let VETOSU. V které fázi jste definitivně opustil dílnu a stal jste se šéfem na plný úvazek? Mnozí majitelé firem těžce nesou ten stav, kdy musí zanechat činnosti, kterou milovali, a jsou náhle v pozici manažera, což je úplně jiná disciplína. Jak jste tuto změnu vnímal vy?**

Tento proces byl u mne dvoufázový. První změna nastala po 5 letech, kdy jsem levitoval mezi pozicí obchodníka, technika a také zásobovače. To mi vydrželo cca 1,5 roku a poté následoval přechod na pozici šéfa na plný úvazek. Přechod byl těžký už u první fáze. Ráno si nevzít montérky a místo mašiny pustit PC. Druhá fáze už byla jednodušší. Hlavně proto, že jsem absolvoval několik manažerských vzdělávacích seminářů u Rastislava Zachara a plně mi došlo, co je nutné změnit.

■ **Spolu s firmou vyrůstaly i vaše dvě dcery. Čtvrt století letos oslavuje i vaše Eliška, Alžběta se narodila ještě**

o dva roky dříve. Jak se vám dařilo skloubit podnikání s rodinným životem?

Dařilo a bylo to moc fajn. Alžběta se mnou od 3 let jezdila zaměřovat zakázky a snad i díky tomu je tak všestranná s velmi dobrou komunikací. Obě děvčata s námi od malička jezdila na výstavy a moc je to bavilo. Hlavně jsem si velmi dobře našel svou životní partnerku, jejich maminku a moji ženu Hanku. Hanka je velmi empatická, pracovitá a tolerantní žena. Nikdy děti kvůli práci nezanedbala a vždy, když jsem já byl v práci déle, mě zastoupila.

„Dodávky do více než 10 000 bytů a 2 000 rodinných domů, to už je velká stopa v českém stavebnictví.“

■ **Když se podíváme do historie, tak vyzozorujeme, že rčení „za vším hledej ženu“ je více než pravdivé. Jak je to u vás, Václave? Jak moc ovlivnila Hanka váš profesní život?**

Velmi, Hanka byla vždy studijní typ, a tak když jsem postrádal manažerské dovednosti, ona mě přivedla ke vzdělávání. Vedle toho dala našemu obchodu a následně celému obchodnímu oddělení velmi přívětivého a čistého ducha.

■ **Ne vždycky to v podnikání šlape jako hodinky. Jsou i těžké chvíle, které je potřeba zvládnout. Co vás postaví znovu na nohy a přiměje jít dál?**

Když se zamyslím, je to stále to samé, vášeň pro tvoření a optimismus.

■ **Začínal jste už ve svých osmnácti letech v dílně z garáže. Je jasné, že vaše prvopočáteční nadšení dostalo jiný nádech. Jaký hnací motor máte dnes?**

Budu se opakovat, vášeň pro tvoření a optimismus plus posílení mé odpovědnosti a hrlosti: za posledních deset let evidujeme dodávky dveří a zárubní do více než 10 000 bytů a 2 000 rodinných domů. To je už velká stopa v českém stavebnictví. A bezpochyby je dnes hnacím motorem i náš personál.

■ **Ano, firma stojí na lidech. Mít ty správné zaměstnance je absolutní základ úspěchu. Jistě i díky tomu jste dnes velký hráč na pražském developerském trhu s dveřmi v oblasti rezidenčního bydlení. Jaký máte recept na to, přitáhnout si k sobě ty správné lidi?**

Prvně bych chtěl všem moc a moc poděkovat. Musím říci, že dnes máme opravdu skvělý tým a je to velká radost s nimi být. Když mi o 25 let mladší kolega řekne: „Vašku, já jsem letos neměl den, kdy bych se do práce netěšil,“ zahřeje to. Je to člověk, který se o své dovolené zajede podívat do práce s tím, že se mu po nás stýskalo a chtěl vidět kluky a kolegyně. Mám je všechny rád a беру je jako svoji velkou rodinu.

A recept, jak si takové lidi přitáhnout? Upřímně, není to tak, že bych vždycky měl jen samé hvězdy. Někdy jsem šlápnul vedle, ale myslím, že taková doba je už pryč. Vnímám to tak, že základem je na rovinu komunikovat pravdu ohledně práce. A to já dělám – práce u nás je těžká, ale zároveň i spravedlivě odměňovaná podle reálných výsledků.

■ **Po pořádné práci je potřeba i pořádná relaxace. Víme o vás, že jste nadšený bagrista. Co na sebe ještě prozradíte ze svého soukromí, co vás těší a kde se cítíte fajn?**



Upřesním, že nejde o čisté bagrování, ale přesněji o avantování. Pro potřeby správy našeho firemního areálu bylo nutné pořídit stroj na úklid sněhu. Volba padla na finský multifunkční kloubový nakladač. Takže bagrování/avantování skrývá: úklid sněhu, sekání trávy, zametání parkovacích ploch, manipulaci s materiálem jako s paletizačním vozíkem a samozřejmě také asistenci při výstavbě našeho areálu v podobě manipulace se zeminou – bagrování atd.

K druhé části otázky: Je mi moc fajn s Hankou, když jsme spolu na horách, ať v zimě, nebo v létě, a hlavně

u nás na zahradě. Stále tam hodně tvoříme a od té doby, co máme vnoučka, se to zdvojnásobilo.

■ Dvacet pět let za vámi, to ale není zdaleka konec. Vy jste byl ten, kdo rozběhl celé soukolí událostí, a vznikla firma, která je dnes pevným bodem pro zaměstnance, zákazníky i dodavatele. Kam hledíte na prahu vašeho druhého čtvrtstoletí?

Dopředu. 25 let není nic, pořád se cítím na sedmnáct. I můj doktor mi říká, že k němu chodí lidé o 20 let mladší, kteří si stěžují, že nemohou ráno vstát.



Otázky pro Václava od Hanky

■ Čeho si na mně vážíš?

Tvé empatie, pravdomluvnosti a hlavně podpory, kterou mi dáváš.

■ Jaká pro tebe byla nejtěžší chvíle v našem společném podnikání?

Byl to rok 2008 – první ekonomicko-finanční krize. Období, kdy několik rychlokvašených stavitelů chtělo odejít do předčasného důchodu, vzniklo několik nedobytných pohledávek a my jsme dokončovali výstavbu 1. etapy našeho firemního areálu.

■ Čím jsem tě za dobu naší společné éry nejmíce překvapila?

Neumím říct, tvé kroky jsem téměř vždy intuitivně předpokládal. Anebo s jakou vervou jsi se se mnou pustila do zahraničního obchodu.

Obdiv je rozpouštědlo na problémy. **Vyzkoušejte to**

Hanka Větrovcová stojí po boku svého muže Václava už 30 let. Společně začali podnikat, vychovali dvě dcery a vybudovali prosperující firmu. Každý má svou roli doma i v práci. Hanka udržuje teplo domova a ve VETOSU šéfuje obchodnímu oddělení, které ročně vyřídí několik tisíc zakázek. Ne vždycky všechno fungovalo perfektně a zažila i těžké časy. Stále má v sobě ale nadšení a touhu tvořit.

■ **Hanko, nejenže letos slavíte 25 let od založení firmy, ale zároveň můžete s Václavem oslavovat i perlovou svatbu – 30. výročí manželství. Jak jste prožívala začátky jeho podnikání vy osobně?**

S velkým nadšením. Ve všem jsem Vašíkovi plně důvěřovala, obdivovala jsem jeho pečlivost, řemeslnost a tah na branku. Líbily se mi jeho truhlářské výrobky a chtěla jsem mu být vždy oporou.

■ **Napadlo by vás před 25 lety, že budete obchodní ředitelkou a že vám rukama proteče průměrně 3 000 zakázek za rok?**

Nenapadlo. Vždycky jsem toužila být paní učitelkou, ale postupně ta láska k učitelování přerostla v lásku k vlastnímu podnikání. Dnes mám upřímnou radost z každé vydařené zakázky, ať malé, nebo velké.

■ **Patříte mezi ty, kteří si svůj život, ať již profesní, nebo osobní, do detailu plánují a mají jasné vize a plány na několik let dopředu?**

Plány jsem měla a stále mám. Jsem přesvědčená, že bez nich to nejde. Zastávám názor, že pokud si cíle člověk stanoví sám, tak si najde i cestu, jak jich dosáhnout. Pokud si cíle sami nestanovíme, postaví nám život do cesty nečekané překážky, jiné, než bychom si sami přáli.

■ **Užívala jste si naplno mateřskou dovolenou se svými dvěma dcerami, anebo jste už v té době, kdy se Alžběta a Eliška narodily, byla zapojená do manželova podnikání?**

Začali jsme podnikat v době mojí mateřské dovolené. Mezi dětskými říkadly a písničkami jsem

se učila poznávat dřevěné dýhy, vystavovat faktury, číst smlouvy i vymáhat pohledávky. Snažila jsem se dětem naplno věnovat, ale jací jsme byli rodiče, se mnohdy nedovíme. Teprve až když naše děti mají anebo budou mít svoje děti, tak mnohé odpovědi nalezneme.

■ **Firmu VETOS jste zakládali spolu s manželem v roce 1996, měli jste hned od začátku jasně rozdělené role?**

Měli a máme je rozdělené dodnes jak v rodině, tak i v práci. Věřím, že díky tomu nám to vše stále funguje. Vašík kdysi řekl: „Hanko, postarám se o to, abychom měli práci, mohli hezky bydlet, měli

dalšího čtvrtstoletí, jaké jsou vaše další plány a cíle?

Mít stále v obchodním i celém firemním týmu kolegy, kterým mohu důvěřovat a kteří budou důvěřovat nám. Mít takové i obchodní partnery. Pak se stejnou chutí, touhou a nadšením jako na začátku řešit a dokončovat nové zakázky v oblasti stavebnictví.

■ **Co vám, kromě vaší práce, dělá v životě radost? Na co se těšíte?**

Radost mi dělají obě naše dcery, jejich partneri a nejvíc vnouček Milošek. Ráda pracuji na naší zahradě, jezdím do jižních Čech, s Vašíkem na hory v zimě i v létě a poznávám nová místa. Těším se na výlety s Miloškem a taky na obecní volejbal a kulturní akce v naší vesnici.

■ **Nejde se nezeptat, tato otázka se nabízí – 30 let manželství, 25 let**

v jedné firmě a stále je zde ústřední muž vašeho života Václav. Není někdy toho společně stráveného času příliš? V čem vězí podstata vašeho osobně-profesionálního vztahu?

Společného času není nikdy dost. A v čem to vězí? V toleranci, úctě, porozumění, komunikaci a v obdivu. Obdiv je rozpouštědlo na problémy. Vyzkoušejte to.

■ **Hanko, na co jsme se vás nezeptali a chtěla byste vašim dodavatelům, zákazníkům a kolegům závěrem říct?**

Chtěla bych poděkovat za důvěru, za odvahu a za vzájemnou spolupráci. Chtěla bych popřát pevně zdraví nám všem. Prála bych si také, abychom mohli společně dosáhnout stanovených cílů.

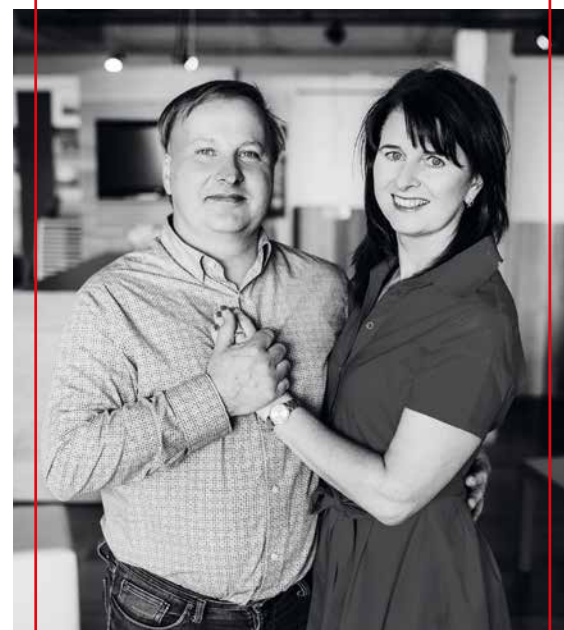
„Pokud si cíle člověk stanoví sám, tak si najde i cestu, jak jich dosáhnout.“

spolehlivá auta, ale ty se postarej o domácnost.“ Já to přijala. Bylo to jasné stanovené pravidlo a to platí dodnes. Stejně tak to bylo a je i v práci. Vašík je šéf nejvyšší a já mám na starosti obchod.

■ **Když se ohlédnete, Hanko, jaké zásadní mezníky vašeho života ve VETOSU se vám objeví před očima?**

Prvním a základním mezníkem bylo postavení truhlářské dílny v ulici Nerudova, ze které později vznikla vzorkovna. Druhým bylo rozhodnutí a stavba obchodního areálu v Pomněnicích. Třetím byly potíže spojené s neplátcí v letech 2010–2015.

■ **Vybudovali jste s manželem firmu s pevnými základy a hodnotami, vytvořila jste fungující výkonný obchodní tým. Kam směřuje vaše pozornost na začátku**



Otázky pro Hanku od Václava

■ **Čeho si na mě vážíš?**

Pracovitosti a odhodlání jít do nových věcí.

■ **Jaká pro tebe byla nejtěžší chvíle v našem společném podnikání?**

Tvoje onemocnění.

■ **Čím jsem tě za dobu naší společné éry nejvíce překvapil?**

Jachtingem a avantováním.

„Společného času
s Vaškem není
nikdy dost.“

Jsme jedna velká rodina

Každý člen týmu je článkem nezbytným pro bezvadně fungující systém. Každý odvádí kus poctivé práce, aby na konci byla perfektně zvládnutá zakázka či projekt. Vzájemně spolupracovat se společným účelem, „vytvářet prostředí pro příjemné bydlení tak, aby životy lidí byly při plnění jejich plánů a snů co nejpohodlnější“, dělá radost. A když lidé dělají svou práci rádi, daří se jim lépe. Přejeme si, aby VETOS byl stabilním zázemím, dával dobrou práci a užívali jsme si společné chvíle i mimo dílnu nebo kancelář. Jak to ale vidí samotní zaměstnanci? Zeptali jsme se na to, co mají na své práci rádi, co pro ně VETOS znamená nebo co jim udělalo za dobu jejich kariéry největší radost.



Jan Nesvorný,
obchodně-technický poradce

Už na střední škole jsem chodil do VETOSU na brigádu a zároveň to bylo i místo méj odborné praxe. Nyní zde pracuji už 9 let. Cesta k současné pozici byla postupná, nejdříve jsem dělal podpůrný servis pro starší, zkušenější kolegy.

Na svojí práci mám rád její výsledek, různorodost a nutnost zvládat nepředvídatelné situace. VETOS je pro mě zázemí, radost a kus mého života – dospěl jsem tu. Je těžké vybrat jeden konkrétní zážitek, ať již pracovní, nebo mimopracovní, který jsem ve VETOSU prožil a udělal mi radost. Je jich totiž spousta.

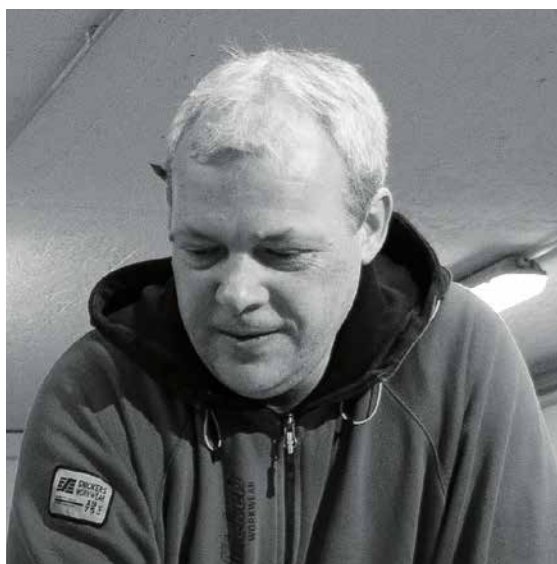
„VETOS je kus mého života, dospěl jsem tu.“

Luboš Procházka,
truhlář výroby

Už sedmým rokem pracuji ve VETOSU jako truhlář. Firmu jsem znal už ze svého předchozího zaměstnání, kde jsem strávil 18 let. Vyráběli jsme okna a dveře z masivu a od VETOSU jsme odebírali kování, takže jsem pár lidí odtud už tehdy znal osobně.

U truhlářiny jsem už dlouho a mám na ní rád rozmanitost, nedělám každý den ten samý úkol nebo úpravu. Práce tady pro mě znamená dobré zaměstnání ve fungující a rostoucí firmě. Radost mi udělá každá ukončená zakázka, na které se úpravami nebo výrobou podílím.

„Každá ukončená zakázka je radost.“



Monika Sochůrková,
odborná prodejkyňe maloobchodu

Dvacet let jsem pracovala v automobilovém průmyslu a v roce 2016 jsem se od své sestry, která žije v Benešově, dozvěděla o VETOSU. Nastoupila jsem jako odborná prodejkyňe maloobchodu. Jsem ráda, že každá zakázka má svůj příběh, a nejvíce mě baví, když si zákazníci plní svoje sny, staví domy, předělávají byty a já jsem toho součástí. Vždycky mám radost, když je zákazník se zakázkou spokojený a vrací se k nám.

VETOS je můj druhý domov. Vybavuji si nezapomenutelný zážitek, který pro nás firma připravila. Byla to exkurze u našeho dodavatele v Německu, kde jsme viděli výrobu našich oblíbených dveří Dextúra.

„Našla jsem tu svůj druhý domov.“



Renata Žižalová,
referentka marketingu

Před nástupem do VETOSU jsem pracovala jako administrativní pracovnice ve velkoobchodní firmě. VETOS jsem znala jako truhlářskou firmu, a protože mě tato oblast zajímala, zaslala jsem si žádost o místo s životopisem a byla pozvána na pohovor. Při něm mi pan Větrovec nabídl místo obchodní asistentky. Ráda jsem přijala. Je to už 18 let. Na této pozici jsem pomáhala obchodníkům řešit zakázky, připravovala cenové nabídky. Postupem času se má práce rozšířila o pomoc v oblasti marketingu a reklamy. Nyní pracuji na postu referentka marketingu na plný úvazek.

Rozmanitost a kreativita je to, co mě na mojí práci baví. V oblasti marketingu a reklamy neexistuje nic jako stereotyp nebo nuda. Radost mi dělá vše, co se mi povedlo zrealizovat ke spokojenosti nadřazených a zákazníků. Největší zážitek pro mě byl společný firemní výlet k našim obchodním partnerům v zahraničí a možnost vidět na vlastní oči výrobu dveří. A co pro mě VETOS znamená? Silné pracovní zázemí a podporu stabilní společnosti.

*„... žádný stereotyp
nebo nuda.“*

Tomáš Čožík,
technicko-výrobní ředitel

Pro VETOS pracuji přibližně 7 let. Před tím jsem podnikal jako OSVČ v oboru stavební truhlář. Jelikož jsem z Benešova a do Černého lesa jsem dost často chodil na procházky, věděl jsem, že nějaký pan Větrovec má sklad na dveře a zárubně v Černém lese kousek za Benešovem. Začínal jsem na realizačním oddělení jako skladník. Přes vedoucího skladu jsem se vypracoval na pozici technicko-výrobního ředitele.

Na své práci mám rád, že každý den je jiný. Práce není stereotypní a stále potkávám nové lidi a poznávám nová místa. Odměnou je mi každý projekt dokončený ke spokojenosti zákazníků. Když se řekne rodinná firma, tak ve VETOSU to platí na 100 %. Pro mě VETOS znamená rodinu.

*„Pro mě VETOS
znamená rodinu.“*



Hana Janků,
hlavní účetní

Téměř před deseti lety jsem opustila místo účetní v zasilatelské firmě a nastoupila jsem jako referentka nákupu do VETOSU. Po půl roce mi nabídli místo hlavní účetní, kde pracuji dodnes. Vyhovuje mi, že se na své pozici musím neustále vzdělávat, a baví mě i rozmanitost práce, kterou mám navíc kousek od domova.

VETOS pro mne znamená zavedenou prosperující společnost, ve které ráda pracuji, a je to pro mě i kolektiv lidí, se kterými se setkávám téměř každý den. Vzpomínám na velice příjemnou oslavu 20 let od založení společnosti v roce 2016. Byla to moc povedená akce, kde jsme se potkali se všemi zaměstnanci i s našimi dodavateli a odběrateli a zároveň byla slavnostně otevřena hala II.

*„Mám práci,
která mě baví.“*



Jana Procházková,
projektová manažerka, nákupčí zboží v zahraničí

Do VETOSU jsem nastoupila před dvaceti lety na post nákupčí a postupně jsem dostala na starosti sklad, kde jsem i obchodovala s dveřmi. Protože se mi dařilo, přesunula jsem se na pozici obchodníka. Díky příležitostem od Hanky a Vaška jsem začala budovat projektové oddělení. Na této pozici jsem dodnes a přibrala jsem si k ní nákup zboží v zahraničí. Na své práci mám ráda úplně všechno. Obchod je pro mne stále výzva, každý projekt má jiné požadavky a překážky, které musíme zvládnout. U nákupu mne baví komunikace s našimi výrobci, kteří si velmi váží spolupráce s námi. Po těch letech pro mě VETOS není „jen“ práce a možnost výdělků. Je to součást naší rodiny a Hanka a Vašek se stali mými přáteli, baví mne s nimi táhnout tu káru. Dělá mi radost, když se podívám, kam jsme se zvládli dostat, že každé naše rozhodnutí se ukázalo jako správné a že jsme přečkali každou dobu, i když některé chvíle byly těžké. Díky VETOSU jsem si našla na „stavbě“ manžela a mám nádhernou rodinu.

„Na své práci mám ráda úplně všechno.“

Do dalších 25 let spolu...

Zákazníci

1. Prosím, představte nám krátce vaši firmu.
2. Jak dlouho s VETOSEM spolupracujete a co je předmětem spolupráce?
3. Je něco, co byste chtěli na spolupráci vyzdvihnout?
4. Co byste VETOSU popřáli do dalších 25 let?



Jan Řežáb, zakladatel a majitel JRD Development s.r.o.

1. JRD Development se zaměřuje na výstavbu nízkoenergetických a pasivních domů se zdravým vnitřním prostředím. Vycházíme z propojení moderních technologií,

ekologického přístupu a omezené energetické náročnosti staveb při jejich realizaci a provozu.

2. Se společností VETOS spolupracujeme již 18 let, je našim dodavatelem dveří a kování. Začínali jsme spolupracovat jako malá firma, co staví deset bytů. Teď jich

stavíme stovky. Je krásné vidět, jak obě firmy rostou vedle sebe.

3. Ceníme si dlouhodobé spolupráce, kontinuity, ochoty a profesionálního přístupu paní Větrovcové a jejího týmu nejen vůči nám, ale zejména ve vztahu k našim klientům. VETOS je v současnosti jedna

z mála firem, která zvládne naplnit naše požadavky na certifikaci výrobků šetrnějších nejen k životnímu prostředí, ale i ke zdraví klientů.

4. Co nejvíce spokojených klientů, krásné produkty a hodně zdraví všem. A samozřejmě mnoho silných partnerů, jako je JRD.



Ing. Martin Sirotek, ředitel Divize 9, Metrostav a.s., Divize 9

1. Metrostav a.s. je dlouhodobě finančně silnou a stabilní univerzální stavební společností se schopností získávat a řídit velké a složité projekty na domácím trhu i v 15 zemích Evropy. V letošním roce slavíme kulaté, 50. výročí založení společnosti. Mezi naše klíčové obory působnosti patří pozemní, podzemní i dopravní stavby stejně jako projekty pro průmysl a ekologické stavby pro veřejné i soukromé investory.

2. S VETOSEM spolupracujeme tak dlouho, že si na začátek naší spolupráce téměř ani nevzpomenu. Odhaduji, že to je více než 15 let. Nejintenzivnější spolupráce je v segmentu dveří. Postupem času jsem začal VETOS vnímat ne jako dodavatele na našich stavbách, ale jako partnera, na kterého se můžeme vždy spolehnout.

3. Profesionální a korektní jednání, ochota podat kdykoliv pomocnou ruku a v případě problému konstruktivní přístup k jeho vyřešení.

4. Zajímavé zakázky a krásné výrobky! Ale každá společnost je především o lidech, kteří v ní pracují, takže hlavně také zdraví a spokojenost všem zaměstnancům.



Jana Moravcová, Marketing manager, Skupina EXAFIN

1. Hlavní náplní našich aktivit jsou realitní investice, development komerčních a rezidenčních nemovitostí. Našimi partnery jsou kupující či nájemci jednotlivých bytových či nebytových jednotek u rezidenčních projektů. V oblasti komerčních nemovitostí jsou našimi partnery nadnárodní obchodní řetězce, ale též

investiční fondy či privátní investoři.

2. S firmou VETOS spolupracujeme již na několikátém projektu. Jsou naším dlouholetým dodavatelem interiérových dveří.

3. Za investora i klienta musíme vyzdvihnout široký výběr sortimentu a velmi dobrou komunikaci s klientským centrem.

4. Ráda bych popřála firmě VETOS stále spokojené zákazníky, další řadu nových klientů a v neposlední řadě kvalitní zaměstnance, ekonomickou stabilitu jako doposud.



Jiří Kohoutek, jednatel společnosti NATUR HOUSE s.r.o.

1. Naše společnost působí na stavebním trhu jako generální dodavatel nízkoenergetických a pasivních dřevostaveb. Realizace dodáváme od architektonické studie až po stavbu na klíč. Jak je již z našeho motta „dřevostavby nejvyšší kvality“ patrné, jsme propojeni pouze

s nejlepšími dodavateli, výrobci komponentů a služeb.

2. Se společností VETOS group s.r.o. spolupracujeme od roku 2011. Je to náš výhradní dodavatel kvalitních podlahových krytin a interiérových dveří od předních evropských výrobců. Tyto materiály nám VETOS dodává včetně montáže.

3. Společnost VETOS přesně zapadá do konceptu naší strategie, myšlenek a práce. Moc nás baví spolupráce s touto firmou, při každém jednání je cítit božské nadšení – entuziasmus. Jsme pyšní na dlouholetou

vazbu a osobní přístup majitelů. Na tohoto dodavatele se můžeme plně spolehnout a výsledek práce je vždy perfektní. Naši klienti obdivují jejich nádherné prostory – showroom a kvalitu znalostí personálu. Každý zákazník při návštěvě VETOSU ihned registruje skvělou firemní kulturu, která je i pro nás velkou motivací.

4. Do dalších let vám přeji pevně zdraví a štěstí, abyste mohli dál naplňovat svoji cestu a lehce se přenášeli přes překážky, protože překážky neztěžují cestu k cíli, překážky jsou cestou k cíli.

Oslovili jsme některé z našich zákazníků a dodavatelů a požádali je, aby se představili i vám. Prozradili, co na naší vzájemné spolupráci oceňují, a my si toho upřímně vážíme. Jejich přání k našemu výročí nás moc těší, děkujeme!

Dodavatelé

1. Řekněte nám, na jakých dodávkách s VETOSEM spolupracujete.
2. Je něco, co byste chtěli na spolupráci vyzdvihnout?
3. Co byste VETOSU popřáli do dalších 25 let?



Krienje Wansink,
Export
Manager
Dextūra

1. Dextūra je výrobcem interiérových dveří a zárubní. Značka Dextūra představuje rozmanité, bílé lakované dveře s jedinečným povrchem Superlak®, odolným proti poškrábání, UV záření, snadno omyvatelným a 100% bez rozpouštědel. Je to značka spolehlivosti, služeb, rychlosti, inovace, modernosti a nejlepšího poměru cena/výkon. To vše je souhrn desetiletých zkušeností.

Náš sortiment nabízí širokou škálu frézování a prosklených dveří, ale také dveřní sady s různými technickými specifikacemi.

To nám umožňuje spolupracovat se společností VETOS jak na jejich individuálních projektech, tak na jejich krásných větších bytových projektech.

2. Pro společnost Dextūra je VETOS skutečným partnerem a cítíme, že máme v České republice velmi dobré zastoupení. Tým VETOSU považujeme za profesionální, oddanou a entuziastickou skupinu lidí s otevřenou komunikací a společnými cíli.

3. Stabílní obchodní rozvoj se stále stejným odhodláním a dobré zdraví.



Martin Erba, jednatel
AC-T servis, spol. s r.o.

1. S VETOSEM spolupracujeme již od vzniku naší firmy, téměř dvacet let, na dodávkách dveřního kování a doplňků ke dveřím.

Důvěru jsme si získali hlavně skladbou sortimentu, rychlostí dodávek, neodkladným řešením případných problémů a reklamací a čestným a loajálním jednáním.



Hannes Emprechtinger,
vedoucí
obchodního
oddělení tilo
GmbH

1. tilo je rakouský výrobce podlah, schodů a soklů. Naše nejúspěšnější produkty jsou parkety a vinylové podlahy.

2. V aktuální rychlé době plné výzev jsou dlouhodobá partnerství velmi důležitá a nejsou samozřejmá.

Jsem tedy velmi šťastný a také hrdý na toto dlouhodobé partnerství mezi našimi společnostmi. Václava a Hanu znám už více než 15 let a je vždy potěšením se s nimi osobně setkat.

3. Zdraví a radost pro majitele a celý personál společnosti VETOS, úspěch celé společnosti. Spoustu spokojených zákazníků s kvalitními podlahami od společnosti tilo.

Jsmo hrdí na to, že jsme dodavatelem VETOSU.

2. To je úplně jednoduché. Manželé Větrovcovi jsou úžasní lidé, se kterými nás baví spolupracovat.

3. VETOSU bych popřál v té nyní již vyšlápnuté a uhlazené cestě pokračovat a bořit další milníky českého byznysu kolem dveří. Vaškovi a Hance Větrovcovým bych přál po tolika letech námahy a nasazení trochu klidu a postupného předávání kompetencí a zodpovědnosti mladší generaci rodiny.



Jorge dos Santos,
Export Manager
LEBO GmbH

1. VETOS je náš exkluzivní partner pro distribuci dveřních kompletů LEBO do České republiky.

2. Zažíváme s vámi skutečnou spolupráci a spolehlivé partnerství, a to nejen na úrovni vlastníků, ale také na všech úrovních a odděleních společnosti! Cítíme, že ve VETOSU žije rodinný duch!

3. Přejeme VETOSU a celé rodině Větrovcových nepřetržitý úspěch a sílu na měnící se požadavky trhu a na generační přechod. A samozřejmě bychom rádi zůstali součástí celého týmu dalších 25 let!



Robert Wipplinger,
CEO,
Wipro
GmbH

1. VETOSU dodáváme půdní schody, střešní výstupy pro ploché střechy a velmi častou dodávkou jsou naše vysoce kvalitní dveře na míru.

2. Hana a Václav byli našimi prvními obchodními partnery v České republice. Naše spolupráce začala v roce 1995. Sledovali jsme, jak se vaše společnost rozrůstá z malé firmy o dvou lidech, zřízené v podkroví vlastního domu, na tento úspěšný a renomovaný podnik střední velikosti. Nikdy nezapomenu na veletrh v Brně. Můj příspěvek spočíval v podpoře týmu VETOSU prezentací mobilních stěn. Během veletrhu jsme bydleli v malém bytě a navštívili jsme veřejný krytý bazén. Toto byla moje první vzrušující „teambuildingová akce“ s týmem VETOSU.

3. Přeji vám hodně štěstí pro trvale prosperující růst. Dlouhodobou podporu vašeho vysoce kvalifikovaného a spolehlivého týmu a ještě více takových loajálních zaměstnanců. Haně a Václavovi přeji, aby měli čas si vydechnout a užít si to, co úspěšně vybuodovali.

Mluví za nás naše práce

Podívejte se, kde jsme zanechali svoje stopy a kde se můžete potkat s našimi mobilními příčkami, prosklenými stěnami, dveřmi a zárubněmi. Je libo luxusní hotel v Karlových Varech, akademickou půdu České zemědělské univerzity nebo se necháte překvapat moderními interiéry rezidenčního bydlení?



Univerzita Karlova, Praha

Medikům z Univerzity Karlovy v Praze jsme pomohli vyřešit prostor pro simulaci oddělení ARO a JIP. Cílem bylo rozdělit místnost o délce 20 m na pět různých sekcí. Mobilní příčky splňují zvukový útlum 47 dB. Jednotlivé panely jsou dvoubodově zavěšeny v kolejnici, parkují se mimo osu kolejnice a manipulace s nimi je jednoduchá.

Bytový dům Na Vackově, Praha

Podél ulice Malešická vyrostl projekt Na Vackově. Ve 124 bytech budou nájemníkům zpříjemňovat bydlení naše dveře včetně zárubní. Dodali a namontovali jsme jich 620.



Rezidence Korunní, Praha

Tato rezidence v centru Prahy poskytuje moderní bydlení ve 280 bytech. Uvnitř najdete naši práci – celkem jsme dodali a namontovali 1 500 dveří a zárubní.

High-tech pavilon – Česká zemědělská univerzita, Praha

Na akademické půdě České zemědělské univerzity jsme měli za úkol osadit příčku Palace 110 SI s celkovou váhou 4 123 kg a rozměrem 11,8 m × 6,1 m. Součástí příčky byly i průchozí dveře o šířce 90 a výšce 210 cm.

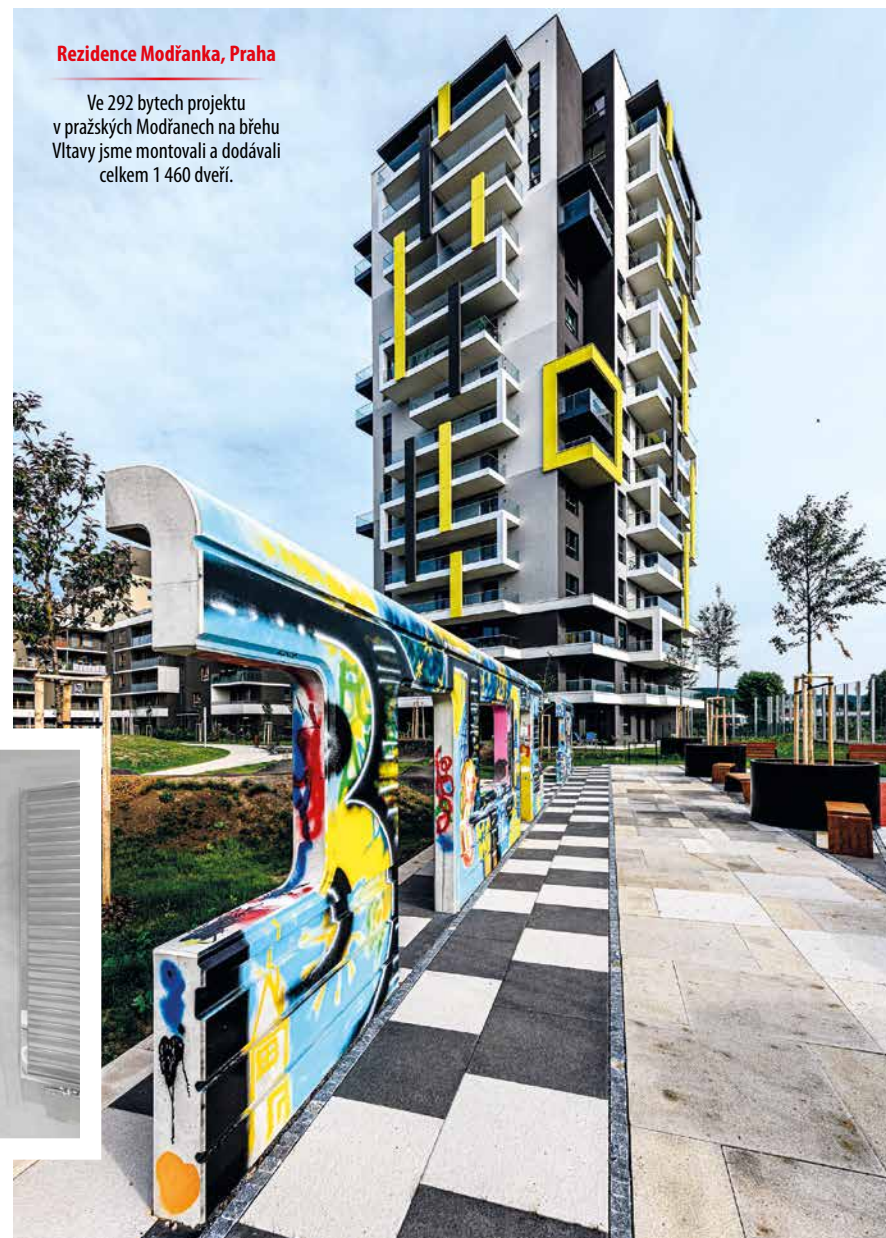


Rubín Luxury Apartments, Karlovy Vary

Chcete zažít něco úžasného? Navštivte Karlovy Vary a ubytujte se přímo na kolonádě v apartmánech Rubín, které navrhovala designérka Simona Fritz. V hotelovém pokoji si pak otevřete naše bílé dveře Dextūra. Celkem jsme dodali 45 dveří Dextūra, Superlak čistě bílé se zárubněmi.

Rezidence Churchill, Praha

Jsmo pyšní na dokončení dodávky a montáže interiérových dveří do 57 luxusních bytových jednotek této rezidence na pražských Vinohradech. Standardy projektu dosahují nejvyšší kvality, proto byly jasnou volbou exkluzivní dveře značky Dextūra. Realizace zahrnovala minimalistické provedení bezpolodrážkových zárubní s efektem stínové drážky. Velmi příjemný uživatelský komfort zajišťují skryté závěsy a magnetické zámky.



Rezidence Modřanka, Praha

Ve 292 bytech projektu v pražských Modřanech na břehu Vltavy jsme montovali a dodávali celkem 1 460 dveří.

Technopark Kralupy, Kralupy nad Vltavou

Pořádně zabrat nám dala realizace mobilní příčky Palace v Technoparku. Nejtěžší díl vážil 438 kg a celkově jsme se museli popasovat s 4 802 kg, což byla váha příčky o velikosti 15,4 × 4,8 m. Povedlo se!

Bytový dům Eco City Malešice, Praha

Projekt bydlení uprostřed zeleně a přitom pár metrů od centra Prahy, to je Eco City Malešice. I zde je naše stopa – 324 dveří a zárubní ve 44 bytech.



Měříme a počítáme

Napříč celou firmou máme zavedené statistiky a sledujeme všechna důležitá data. Měříme, abychom viděli změny a mohli plánovat. Počet schodů do šéfovské kanceláře se sice nemění, ale dveře a děti stále přibývají.

**6 611
vnitřních
dveří**

jsme namontovali
v roce 2020.

**50
schodů**

vyjdete k Vaškovi
Větrovcovi do
kanceláře.

**149 261
km**

najezdili montážníci
s firemními dodávkami za
rok 2020.

7 km

kabelů podlahového
topení je položeno
v hale III.

**150
dveří**

máme
na vzorkovně.

**26
aut**

máme v naší
firmě.

38 dětí

mají dohromady
naši zaměstnanci.



Nežijeme jen sami pro sebe

Víme, že jsou okolo nás lidé, kteří neměli tolik štěstí jako my a bez pomoci druhých se neobejdou. Víme, že i planeta, na které žijeme, potřebuje péči. Víme, že každý si zaslouží dostat šanci.

Zdroj fot: Facebook



Podpora hendikepované holčičky Anežky z Benešova – přispěli jsme na nákup nového automobilu, který Anežka a její rodiče potřebují pro bezpečnou přepravu.



Brigádníci vítáni – každé léto nabízíme uplatnění studentům středních škol na brigádě v našich provozech.



Zelená střecha naší budovy – již ke dni otevření měla zahrada osazeno přes 300 rostlin. Chtěli jsme vrátit přírodě tu část, kterou jsme jí vzali půdorysem na „zelené louce“.

CERTIFIKÁT DOBRÉHO ANDELA

Potvrzujeme, že
Václav Větrovec

je od 29.12.2016 Dobrým andělem
a pomáhá tak několika rodinám v jejich těžké finanční situaci,
do které se dostaly většinou vážného onemocnění.



V Praze dne: 22.02.2017

Petr Škora
Spoluzakladatel n. DOBRÝ ANDEL

Dobrý aněl – každý měsíc přispíváme nadaci Dobrý aněl.



Pojď hrát hokej – pomáhali jsme při náboru mladých hokejistů pro HC Lev Benešov a zároveň jsme klub i sponzorovali.



Chráněná dílna Tulipán – dárky pro obchodní partnery a zaměstnance nakupujeme v chráněné dílně.

Nábor absolventů – u nás rozhoduje chuť se učit a pracovat. Dáváme šanci i absolventům bez praxe, vše je naučíme.



Třídíme odpad – veškerý obalový materiál a odpad vozi naši montážníci ze staveb zpět a následně řádně třídí do našich kontejnerů.

Publikace Víš, co dělat, když... – přispěli jsme na výrobu omalovánků pro děti do škol s radami, jak se v různých situacích zachovat.



Podpora hendikepovaných sportovců – v rámci benefičního koncertu jsme přispěli i my.

Kam směřujeme



Základní účel

Základním účelem a posláním společnosti VETOS je vytvářet prostředí pro příjemné bydlení tak, aby životy lidí byly při plnění jejich plánů a snů co nejpohodlnější. Veškeré naše kroky jsou provázeny etickým hlediskem, které nás zavazuje vytvářet produkty a služby dostupné každé skupině investorů a uvést v realitu vše, co jsme si společně dohodli.

Filozofie

Naší filozofií je dodávat výrobky i služby té nejvyšší kvality, a proto do našeho sortimentu patří výrobky v kategorii extra třídy. Nejsme ochotni smířit se s průměrnou kvalitou výrobků a služeb, nepřijímáme polovičaté výsledky. Měníme v realitu i ty nejnáročnější plány architektů, projektantů a stavebních mistrů.



Vize

Stát se symbolem pro vybavování interiérů a zpřístupnit naše služby široké veřejnosti v rámci celé České republiky.



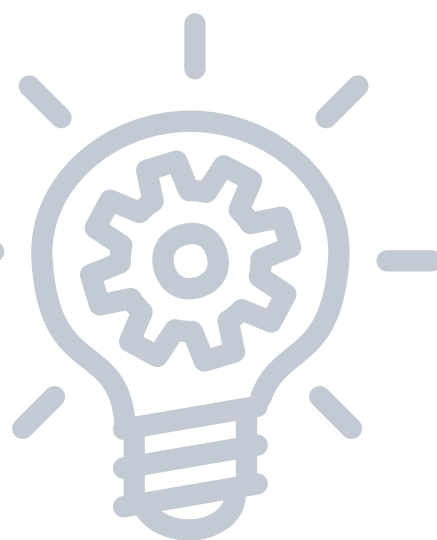
Naše přednosti? Naše know-how!

V úzké spolupráci s předními výrobci dveří v Evropě ročně zrealizujeme v průměru 3 000 zakázek.

K vlastním zkušenostem z montáží, které sbíráme od roku 1995, přidáváme i zkušenosti našich obchodních partnerů, a tím si vytváříme jedinečné know-how. Ve spojení se silným zázemím společnosti nám to umožňuje být jednou z největších obchodně realizačních společností v ČR.

Václavovy plány

Vzhledem k tomu, že jsem se posledních deset let více věnoval práci hlavního stavbyvedoucího našeho firemního sídla, jako hlavní šéf cítím dluh vůči VETOSU. I přesto, že se nám podařilo zvýšit ziskovost, plánuji vypilovat a zefektivnit interní procesy, vytvořit vlastní akademii pro vzdělávání pracovníků a vybudovat síť vlastních poboček v regionech, kde se nám nedaří navázat spolupráci s místními obchodními partnery. To všechno proto, abychom byli ještě více kompetentní a abychom naplňovali naši dlouhodobou vizi.



VELKÉ DÍKY

všem, kteří během uběhlých 25 let pomohli budovat VETOS

Lahodněji zní „uplynulých“ 25 let, to ovšem nevystihuje jejich skutečný průběh. Byl to maraton. A pátá pětka dokonce ultramaraton. Přesto jsem si několikrát uvědomil, že neexistoval den, kdy bych se netěšil do práce. A to je vaše zásluha. Mám z vás radost a jsem moc šťastný, že jste se mnou. Budovali jsme a budujeme společně něco výjimečného.

Již několik let jsme vyhledáváni předními developery v České republice pro naši spolehlivost, funkčnost, organizovanost a poctivost.

Naší společnou práci jsme zanechali a zanecháváme v českém stavebnictví krásnou stopu.

Můžeme být také právem hrdi, protože společně jsme pro své kolegy a zákazníky vybudovali zázemí, které nemá v Česku obdoby. Naše obchodní stavební centrum má dnes 1 800 m² exkluzivní vytápěné skladovací plochy. Obchodní a administrativní prostory souhrnně činí 3 000 m². Máme silné zázemí pro montéry, odpočinkové a relaxační zóny.

To vše díky práci našich spolupracovníků, obchodních partnerů a také díky spřáteleným duším.

Do další pětadvacítky směřujeme se skvělým týmem. Děkuji všem nejen za sebe, ale i za naše zákazníky, kterým naše práce přinesla lepší, hezčí a komfortnější bydlení.

Do dalšího čtvrtstoletí přeji všem kroky nasměrované k síle, radosti, vytrvalosti a empatii.

Václav Větrovec,
ředitel společnosti

