

KOH-I-NOOR HARDTMUTH

Moderní technika
zefektivňuje výrobu

KOH-I-NOOR MACHINERY

Nové trendy v oboru
zpracování plastů

GAMA GROUP

Automatizace výrobních
operací v Jimramově

KOH-I-NOOR ENERGY

První benzinová stanice
pod značkou KRALUPOL

KinMag

Informační zpravodaj pro zaměstnance a obchodní partnery

15



Důležité je mít jasnou vizi a v ní uvažovat dlouhodoběji

Ing. Vlastislav Bříza, statutární ředitel holdingu KOH-I-NOOR, slavnou značku zvelebují už čtvrt století. Zpočátku jako manažer, později jako vlastník.

Mluví se o návratu ekonomické krize. Jsou takové obavy reálné?

Známky ekonomické recese jsou na evropských i světových trzích patrné, ale krizi bych to nenazýval. Spíše útlumem. Samozřejmě to jako exportně orientovaný holding pociťujeme. Pro mě je ale důležité, abychom byli stabilní, abychom vydělané peníze vrátili zpět do našich firem a průběžně se měnili a přizpůsobovali trhům. To je důležité i pro stabilitu zaměstnanců a jejich jistoty.

Jak si tedy holding KOH-I-NOOR v roce 2019 vede?

Rok ukončíme s tržbami přes čtyři miliardy a v zisku. To lze říct s předstihem před účetními závěrkami. Útlum trhu pociťují nejvíce strojírenská divize a divize školních a kancelářských potřeb. Naopak další dvě divize, zdravotnická a energetická, mají velmi stabilní pozici s dobrým výhledem. Opět se tak potvrzuje, jak bylo důležité rozhodnutí vybudovat kolem slavné značky KOH-I-NOOR byznys opřený o více podnikatelských noh. Podnikání je o vzrůstech i pádech a kdo si to neuvědomuje, prohrává.

Jak na takový vývoj reagujete?

Tlak trhu je silný a reagovat se musí. Důležité je ale mít jasnou ekonomickou vizi a v ní uvažovat dlouhodoběji. My hodně investujeme do automatizace a robotizace. Dokonce i v tužkárenství, kde to není až tak obvyklé.

Ale je to cesta jak si udržet konkurenceschopnost. Pak to jsou výrobní inovace a top kvalita, kterou je zákazník ochoten zaplatit. U tužek jde třeba o umělecký sortiment. Ale platí to i o zdravotnictví, prodeji stlačeného plynu nebo strojírenství.

V něm je ale pokles asi nejvíc patrný.

Je za tím především pokles produkce automobilů, což přirozeně dopadá i na dodavatele. V divizi Machinery jsme šli v roce 2019 s dodávkami dolů asi o pětinu, ale na rozdíl od malých dodavatelů z útlumu vyjdeme posílení. O tom jsem přesvědčen. Zpomalení

nás nerozhodí. Už Napoleon říkal, že vítězství je na straně poslední zálohy, a já to po něm rád opakuji.

Je těžké udržet v Čechách výrobu ikonických tužek?

Je to těžké. Náklady v Česku rostou a konkurence v zahraničí se lepší.

Ale je to třeba rozdělit na dva druhy – první jsou pastelky a tužky pro školáky. Ty se budou prodávat a vyrábět vždy, děti se musí naučit kreslit a vychovat si motoriku. V tom jim žádný tablet nepomůže. Ale je tu velká konkurence. My proto do budoucna sázíme na umělecký sortiment, tedy ty nejlepší potřeby pro malování a kreslení. V suchých křídách jsme jedničkou ve světě, za uměleckým sortimentem je také velký vývoj a pochopitelně mají přidanou hodnotu v naší více než 200 let tradiční značce KOH-I-NOOR. To je cesta, abychom přežili s výrobou v Česku.

Trochu v ústraní je divize KIN Hotels. Jak ta si vede?

Skončí v mírném zisku. Zatím zahrnuje hotely v Třeboni a ve Frymburku na Lipně, ale to hlavní přijde. Divize investovala přibližně 200 milionů korun do celkové rekonstrukce Sporthotelu Olympia na Zadově, který leží v nadmořské výšce 1110 metrů. Chceme z něho udělat perlu této části Šumavy. Jde o dlouhodobý projekt, který odstartujeme zřejmě v únoru. Těším se na to, služby jsou úplně jiný druh podnikání.

Co holding ještě čeká?

Toho by bylo, v každé divizi se něco děje. Jednu věc ale zmíním. I v této době sledujeme vhodné akvizice a jednu takovou oznámíme počátkem roku 2020. Získáme 52 procent v inovativní společnosti, působící mimo automobilový průmysl. S jejími vlastníky už došlo k dohodě. Technicky a technologicky to naši strojírenskou divizi, pod níž bude tato akvizice spadat, opět posílí.



Vlastislav Bříza

Holding investoval do modernizace výroby také letos desítky milionů

Na 50 milionů korun investoval v roce 2019 holding KOH-I-NOOR do nákupu výrobních technologií. Investice směřovaly zejména do divize školních a kancelářských potřeb či do zdravotnické výroby.

Ing. Bohumil Kuba
vedoucí investic

Proti minulým letům, kdy se do strojírenské divize pořizovaly špičkové, a tedy i nákladné technologie, toho v ní bylo letos méně. Odpovídá to i korekci obchodní a investiční strategie divize. Výrobní investice ve společnosti KOH-I-NOOR HARDTMUTH mířily na více míst. Závod Obaly uvedl do provozu lepičku krabiček od švýcarské

firmy Bobst, a získal tak velmi produktivní zařízení, jedno z nejlepších na trhu. Výrazně se tím omezilo ruční lepení a zvýšila kvalita produkce. Balicí linka pastelových tužek zvýšila výkon Tužkárny a rozšířila využití o nové sortimenty profilů či aplikaci ořezávátka. Pořízena byla také automatická linka na mramorování tužek a UV LED tiskárna. I zde bylo důvodem posílení výrobních kapacit. Nový Rheometr, který měří vulkanizační křivku gumárenské směsi a je nezbytným laboratorním přístrojem

pro vývoj nových gumárenských směsí, využívá Gumárna. Na Tuhárně zase sušárna tuh studené preparace rozšířila kapacity na sušení školní pastelové tuhy. Ta je z nové směsi a vyhovuje novým limitům těžkých kovů. Sušárnu lze využít i pro jiný typ zakázek. Logarex pořídil novou rovinnou CNC brusku, která doplnila už loni zakoupený drátořezný stroj. Pokračuje tak obnova strojního parku, posilující konkurenční schopnost závodu a jeho technické možnosti při výrobě

strojních součástí. Automatizace k vstřikovacím lisu v jimramovském závodě společnosti GAMA GROUP pak představuje vstupní investici, která zahajuje proces postupného rozšíření automatizace výroby plastových výlisků se zapojením robotů. Ke snížení podílu lidské práce při montáži hadicových systémů také přispěla smotkovačka hadiček od italského výrobce. Vstřikovací stroj 80t zase rozšířil kapacity výroby plastových výlisků v čistých prostorách.

Spolupráce s ČOV pokračuje až do olympiády v Paříži 2024

Jan Kubát
tiskový mluvčí

Spolupráce společnosti KOH-I-NOOR HARDTMUTH s Českým olympijským výborem, která začala už v roce 2015, potrvá nejméně do roku 2024, kdy se v Paříži koná letní olympiáda. Představitelé obou institucí, generální ředitel Vlastislav Bříza a předseda Jiří Kejval, to na jaře 2019 stvrdili v novém dodatku smlouvy. Značka KOH-I-NOOR HARDTMUTH tak provází výtvarné práce školáků, určené českým olympionikům. Vidět je i na školních bězích v rámci Olympijského dne, během Olympijských

festivalů nebo při Olympiádě dětí a mládeže. Děti na školách také plní špačkoš, nádobu z recyklovaného materiálu, vypsanými nebo zlamanými zbytky tužek a pastelů. Zdá se, že zbytky tak dostávají nové využití. Z posbíraných „špačků“, v prvním roce jich bylo téměř 30 kg, totiž klienti sociálně terapeutického centra STROOM v Dubu u Prachatic slepují umělecká díla. Prvním z nich byla populární gorila, dominující výloze prodejny KOH-I-NOOR HARDTMUTH v pražské Vodičkově ulici. Další díla budou postupně dražena ve prospěch České olympijské nadace, podporující sportovce od 6 do 18 let.



Jiří Kejval, Andrea Sestini Hlaváčková a Vlastislav Bříza



Petr Nárožný



Karel Gott a posádka Aeropartner

Byli u nás ...

Na návštěvu do sídla společnosti KOH-I-NOOR HARDTMUTH v letošním roce zavítala celá řada známých osobností. V Českých Budějovicích jsme přivítali herce Petra Nárožného, ministra průmyslu a obchodu Karla Havlíčka, food novinářku Ditu Pecháčkovou s manželem Markem Prchalem i další významné hosty. Letoun OK-KIN ke svému cestování využil mistr Karel Gott, který svojí srdečností potěšil celý palubní personál a s radostí zapózoval i pro společné fotografie s posádkou. Naše luxusní dárkové kazety se zase podívaly až do Bílého domu, kam je při své návštěvě přivezl premiér Babiš jako dárek pro vnoučata prezidenta USA, Donalda Trumpa.

Třeboň láká návštěvníky všech generací

V České republice byste jen těžko hledali vhodnější lokalitu pro aktivní zábavu a relaxaci než město Třeboň. Díky historickému zázemí i malebnému prostředí jihočeských rybníků se z něj stala opravdová mekka pro ty, kteří touží strávit příjemné dny odpočíváním od všedních starostí. Není proto divu, že díky tomuto trendu roste zájem o místní lázeňství a s ním spojené ubytování. To nahrává do karet našemu hotelovému a restauračnímu komplexu, vhodně situovanému mezi vyhlášenými lázněmi Aurora a samotným městem Třeboň. Zvyšování počtu návštěvníků můžeme očekávat i v roce 2020.

V první řadě bychom ovšem chtěli touto cestou nabídnout volné kapacity zaměstnancům holdingu KOH-I-NOOR a umožnit jim využití připraveného zázemí za zvýhodněných podmínek, konkrétně od září do října 2020. Bližší informace získáte na personálním oddělení (kontakt na konci sloupku). Za zmínku stojí také zdravotnický provoz ambulancí, který je nedílnou součástí hotelového zařízení. Intenzivně ho využívají nejen obyvatelé města Třeboň, ale všichni lidé z dané spádové oblasti. Od nich dostáváme řadu pozitivních reakcí, chválí si zejména velké parkoviště, moderní ordinace poskytující špičkovou zdravotnickou péči i možnost komfortního bezbariérového přístupu.

Možnost rekreace pro zaměstnance

Zaměstnanci holdingu KOH-I-NOOR mají možnost celoročně využívat firemní rekreační objekt v Rokytnici nad Jizerou v západních Krkonoších. K dispozici jsou čtyři dvoulůžkové pokoje pro celkem osm osob. Po předchozí rezervaci ho mohou spolu se zaměstnanci využívat i jejich rodinní příslušníci. Cena činí 200 Kč za osobu a noc.

Kontakt:

Vendula Blažková
personální oddělení

✉ blazkova@koh-i-noor.cz
☎ +420 389 000 480

Moderní technika zefektivňuje výrobu

Ing. Karel Bednařík
výrobní manažer

Společnost KOH-I-NOOR HARDTMUTH uvedla v květnu do trvalého provozu automatickou linku na máčení tužek Magic. Unikátní technologie mramorování tužek tak nahradila náročnou ruční práci. Robotické pracoviště tedy zajišťuje efektivnější výrobu při úspoře obsluhy.

V závodě Tužkárna je v provozu nová balicí linka pastelky školního sortimentu od italské firmy Tinarelli. Zcela nahradila již značně vyhovující linku. Stroj, obsluhou nazývaný Italka, balí nejen pastelky profilu OK 7, ale i profilu TR 7 a TR 9, které se dosud balily ručně, čímž doplňuje práci pěti lidí. Novinkou je též automatická instalace ořezávátka na klopou EUR závěsu. Linka od září, kdy byla zprovozněna, splňuje očekávání – zvýšil se výkon i efektivita balení.

V závodě Gumárna začíná v prosinci instalace nového tahacího kalandru na technickou a stěrací pryž od čínské firmy Bei Hong Machinery. Nahradí 60 let starý stroj, který už nezaručuje jistotu dodávek technické pryže externím odběratelům ani výrobu barevných stěracích pryží, zejména tvárlivé pryže.

Závod Obaly a tiskárna má od léta nový lepicí stroj, umožňující čtyřbodové lepení kartonů. Tím se zvýšila možnost lepení tvarově náročnějších obalů určených zejména na export.

V závodě Tužkárna se technicky řeší manipulátor zakládání paletky do máčecího stroje, automatické tupování prkének do linky surové tužky nebo možnost spojení hrotícího a okrajovacího stroje. K realizaci by mělo dojít v roce 2020.

Díky všem těmto inovacím bude možné realizovat řadu plánovaných výrobků KOH-I-NOOR HARDTMUTH, mezi které patří zejména rozšiřující se portfolio zákaznických oblíbených kolekcí Creative či první zástupci zbrusu nové kolekce Hidden Diamond, která představuje výstavní skříň vyjimečných řemeslných schopností, které KOH-I-NOOR HARDTMUTH díky své tradici a dovednostem zaměstnanců umí nabídnout.

Prvním počinem jsou luxusní Versatilly. Jejich kvalita zpracování a použití ušlechtilých a pečlivě vybraných dřevin naplní podstatu spojení „skrytý diamant“. Tedy jistého očekávání, momentu překvapení a radosti ze zcela neopakovatelného dárku.

V zahraničí boduje umělecký sortiment

V nabídce KOH-I-NOOR HARDTMUTH najdete téměř 1400 produktů uměleckého zaměření, od pastelky, tuhy, kříd, uhlí přes mechanické tužky až po tuše a umělecké barvy. Zákazníci v osmi desítkách zemí oceňují kvalitu, sytost barev a světlostalost.

Ing. Jana Korčáková
manažerka exportu

Svědčí o tom růst prodeje uměleckého sortimentu, který už představuje 32,7 procenta z celkového obrátu. K němu přispívají i země zaplavené levným školním zbožím, kde lidé stále víc hledají kvalitní výrobky. Například do Vietnamu se v roce 2019 prodalo meziročně o 2,5 milionu Kč uměleckých grafitových tužek víc, v Číně stoupl celkový obrát o 20,3 procenta.

Pozitivní trendy lze ale zaznamenat i na vyspělých trzích. V USA se ve spolupráci s oddělením kvality podařilo u renomované laboratoře Bureau Veritas znovuoobnovit certifikaci pro kompletní řadu uměleckých pastelky Polycolor a Mondeluz. Díky tomu se mohou tyto výrobky ve Spojených státech pyšnit označením AP, tedy známkou vysoké umělecké kvality.

Ta garantuje, že jsou splněna i kritéria zdravotní nezávadnosti. Nyní se testují umělecké křídly a grafitové tuhy a tužky. Oproti umělecké řadě v zahraničí stagnuje prodej kancelářského vybavení a produktů pro děti, kde zákazníci často sahají po levnější a méně kvalitní variantě z Číny nebo si usnadňují nákup přes e-shopy. On-line prodej však provází i zvýšená poptávka po luxusnějším, dárkovém zboží,

a proto KOH-I-NOOR HARDTMUTH chystá nové výrobky ve speciálních luxusních edicích a zapisuje se do povědomí renomovaným prodejcem. Dceřiné společnosti KOH-I-NOOR HARDTMUTH Italia se v roce 2019 podařilo proniknout do vánoční nabídky tradičního maloobchodního řetězce Esselunga s dřevěnou kreslířskou kazetou 8895 s výrobky pro suchou kresbu. Celková zakázka čítá 5 tisíc kazet.

Rozhovor

„Výroba se modernizovala a automatizovala, kvalita se stala prioritou.“

Jana Jančová, vedoucí technické kontroly závodu Tužkárna KOH-I-NOOR HARDTMUTH, poprvé podnikovou branou prošla v roce 1969. A chodí tudy dodnes.

Jaké ty roky s Koh-i-noorem jsou?

Pro mě je Koh-i-noor téměř druhým domovem. Za ta léta si k němu vytvořte silné pouto.

Co vás do podniku přivedlo?

Vlastně náhoda. Domluvily jsme se s kamarádkou na základce a nastoupily do učení. Tehdy to byl obor tužkařka. Už jako holka jsem totiž obdivovala tužky a pastelky.

Co bylo potom?

Po vyučení jsem nastoupila na „surovou tužku“ jako seřizovačka klíčících strojů. A když se potom objevila nabídka studovat večerně chemicko-technologickou průmyslovku, souhlasila jsem. Chemie mi nebyla cizí. Dnes vím, že jsem udělala dobře. Vzdělání vás posune dál, dá vám nové možnosti.

Co jste tedy dělala?

Byla jsem převedena do závodní laboratoře, kde jsem hlídala složení kotelní vody a podílela se na vývoji kosmetických tužek. Ale po pěti letech jsem šla dál.

Kam to bylo?

Do učňovského střediska. Bylo to jedno z mých nejdelsích pracovních období v Koh-i-nooru. Vedla jsem ho, a přitom si doplnila vzdělání na Pedagogické fakultě. Nakonec z toho bylo osmnáct let, až do roku 1997. Musím dodat, těch nejkrásnějších.

Koho jste učili?

Jednalo se o dvouletý učební obor Výrobce kancelářských potřeb, určený pro děvčata s praktickou výukou na závodě Tuhárna a Tužkárna. Dále to byly individuální učební obory pro chlapce, například Mechanik opravář, Nástrojař nebo Elektrikář. Učňovské středisko tak reagovalo na poptávku závodu. Bohužel od roku 1995 došlo k výrazné změně v celé struktuře školství a strojírenské učební obory byly omezeny nebo zanikly. Žáci byli připravováni převážně v sektoru ekonomika, obchod nebo služby. Nebylo to šťastné rozhodnutí, neboť učni si budovali vztah k firmě, a zároveň to byl pro firmu hlavní a nejceněnější zdroj pracovních sil.

Pak jste se stala mistrovou v leštírce a máčírce ...

... to bylo na místě, kde dnes stojí Lidl. Mistrovala jsem až šedesáti pracovníkům. Po roce 1989 to ještě s pracovní kázní nebylo ideální, všechno bylo podstatně volnější. Měnit se to začalo až s nástupem nového majitele. Pan generální zavedl pořádek a na firmě to začalo být hned vidět. Navíc výroba se modernizovala a automatizovala a kvalita se stala prioritou.

Ale to už z vás mluví kontrolorka, což?

Ano, v této funkci už pracuji šestnáct let. Vyrobit kvalitní tužku nebo pastelku je technologicky náročné. Pro představu: jedná se o 20 až 60 technologických operací. Záleží na tom, zda jde o jednoduchou školní tužku, nebo profesionální umělecký sortiment. Potom ale prvotřídní tužku obdivují po celém světě.

Co si za tím množstvím technologických operací představit?

Jedná se o chemicko-technologické procesy, které na sebe navazují. Začíná to nesčetným množstvím přípravy tuh podle receptur, které jsou grafitové a pastelové, tuhy, uhlí, křídly a pastely. Potom následuje spousta výrobních postupů do zhotovení konečného tuhařského výrobku. Tuhy, určené pro výrobu hotové grafitové nebo pastelové tužky, přechází na závod Tužkárna, kde se vyrábí široký tužkárenský sortiment. A to je opět mnoho dalších technologických pracovních postupů.

Co kontrolujete?

Protože lze říct, že závod Tužkárna je hlavní a výchozí, tak všechno při vstupu, výstupu, balení a expedici. Už z toho je zřejmé, že o kontrolu kvality se musí starat víc lidí, nejen tři referentky technické kontroly. Jsou to mistři jednotlivých dílen, technologové, vedoucí Tužkárny, manažer výroby a samozřejmě dělníci. S těmi zkušenými není problém, zatímco s těmi, co jsou ve firmě krátce a zapracovávají se, to bývá horší.

Co ještě může kvalitu ovlivnit?

Dodatečně třeba i skladování nebo doprava. Tedy i dávno potom, co tužka opustila továrnu. Stačí, když jsou výrobky vystaveny vysoké vlhkosti, nadměrnému teplu či nešetrnému zacházení. Nerozhoduje se ovšem pouze na Tužkárně, ale také v dalších závodech, které nám dodávají jejich komponenty. Ať již jde o závody Tuhárna, Obaly, Dřevovýroba nebo Gumárna.

Co když zjistíte, že není všechno, jak má být?

Neodpovídá-li výrobek požadované kvalitě, vrací se na dílnu a neshoda se řeší u konkrétního pracovníka vyvozením osobní odpovědnosti. Chápu, že ne všechno se musí podařit, co ale naprosto netoleruji, je lajdáctví. Můžete mít moderní stroje, roboty, ale bude-li je obsluhovat člověk s lajdáckým přístupem k práci, hned to poznáte.



Jana Jančová

Oborový veletrh K 2019 představil další trendy

Po tříleté pauze se v německém Düsseldorfu v druhé polovině října opět konal prestižní mezinárodní odborný veletrh K 2019. Ten představuje prvotřídní a největší platformu novinek z oboru zpracování plastů. Účastnilo se ho přes 3 000 firem z 63 zemí.

Petr Červenka
obchodní ředitel

Ve společné expozici agentury CzechTrade se spolu s dalšími 16 českými firmami představila také společnost KOH-I-NOOR MACHINERY. Podobný model zvolila v roce 2016, v mezidobí let 2017 a 2018 pak vystavovala na veletrhu Falkuma ve Friedrichshafenu.

KOH-I-NOOR MACHINERY v Düsseldorfu zastupovali pracovníci centrálního obchodu divize Petr Červenka a Ing. Kateřina Blašková, kteří absolvovali na 40 obchodních schůzek. Zákazníci měli často na firmu reference, byli připraveni, a proto vedli cílenou diskusi nebo se zajímali o kontakt s firmou v centrální Evropě, u níž se mohou spolehnout na tradici a zkušenosti. Mezi návštěvníky expozice byli zástupci významných

firem s globální působností jako například Meraxis-Rehau, Kautex, Magna, Valeo nebo Flextronics.

Ekologické a plastikařské výzvy

Hlavním tématem byla ekologie, snažila se o maximální odbouratelnost plastového odpadu, použití recyklátů, biopolymerů nebo výroba kompozitních materiálů. Firmy, které dokážou taková řešení nabízet, mohou získat v budoucnu velkou výhodu. Pozice KOH-I-NOOR MACHINERY se postupně mění pod tlakem velmi agresivní konkurence. Aby ji na trhu uhládila a upevňovala, musí se snažit proniknout do nových segmentů plastikařské výroby, která bude tech-

nicky nebo technologicky ještě náročnější. Do vizuálních děl z interiéru i exteriéru, složitějších plastových výlisků se zalisovanými kovovými i jinými segmenty nebo více-kavítových forem.

Veletrh také ukázal, že firmy se velmi intenzivně snaží vnášet do svých produktů inovativní a nekonvenční řešení. Zde bude nutné výrazně pracovat s interními zdroji, neboť prostřednictvím inovativních přístupů konkurence svůj tlak ještě umocňuje.

V neposlední řadě se celým veletrhem nesl jistý technologický posun spojený s výraznými úsporami energií. To bylo nejvíc patrné především u výrobců lisů, kteří prezentovali své novinky na poli elektrických lisů přinášejících zhruba 70% úsporu energií oproti konvenčním hydraulickým strojům. Dalším efektem jsou úspory časů cyklu. Letošní ročník tedy potvrdil, že má-li se firma dál technicky rozvíjet, musí se podobných akcí účastnit. Srovnávání se světovou konkurencí je totiž velmi užitečné.

Jako firma dospíváme

Petr Tobiáš
vedoucí závodu LPS

Dnešní svět se stále zrychluje a kdo nechytne tempo, nemá šanci na úspěch. Jako firma jsme před lety zaspali a doufali, že se svezeme s dobou, poslední roky nám však daly rychlé vystřízlivění. Bylo nutné zatnout zuby, protože pomyslný vlak na nikoho nečeká a druhý nepřijede. Náročný evropský i světový trh to rozhodně nikomu neusnadní. Ještě před pár lety platilo, že malý dodavatel s portfoliem lokálních nástrojářů může být konkurencí a dokáže hravě obstát, tento trend je pryč. Finální zákazníci vyžadují stále modernější řešení a dodavatelé se jim musí přizpůsobit.

A to nejen v automotive, kde vidíte progres na každém rohu. Na přelomu tisíciletí se dalo konkurovat klimatizací, vyhřívanými sedačkami a líbivým designem. Ale dnes? Kdo nemá ve výbavě dotykový panel, kompletní propojení s chytrým telefonem, 3D grafiku, LED technologii a nepůsobí ekologicky, ten nemá šanci na úspěch. Vlivem tohoto boje dostává spotřebitel za své peníze sice značnou dávku komfortu, ovšem z hlediska dodavatele je situace čím dál více kritická, když tento segment představuje typický příklad centového byznysu.

V čem tedy dospíváme? Nespoléháme se na to, že nás holding podrží v dobách nastupující krize, to by bylo krátkozraké a sobecké řešení. Chceme se sami ukázat a být inspirací pro ostatní. Díky prověřeným nástrojárnám z Číny se nám daří zlepšovat konkurenceschopnost při zachování vysokých standardů. Čína už dnes není synonymem kopie nevalné kvality, ale technologickým lídrem. Vysokou technologickou úroveň podporuje i inovace v oblasti automatizace zálskové výroby, kdy za použití robotizovaného pracoviště redukuje lidskou práci na manipulaci s prázdnými a plnými obaly. Pokud spojíme vysokou technologickou úroveň, měsíce práce, zajištění spolehlivých dodavatelů, postupné zavádění automatizace ve výrobě, a to vše zastřešené silným holdingem, dostáváme úspěch. Dovolím si vypůjčit inspirativní rčení: „Spolu jsme silnější.“

Rozhovor

„Práce na obchodním oddělení není stereotypní a umožňuje postupný rozvoj.“



Štěpánka Šiklová

Štěpánka Šiklová pracuje ve společnosti KOH-I-NOOR MACHINERY pět let jako projektová vedoucí na obchodním oddělení KOH-I-NOOR Ponas. Na starosti má kalkulace cen plastových děl, komplexních montážních a automatických stanic, aktualizace cen na základě změn v sériové produkci a tvorbu podkladů pro roční cenová jednání se všemi zákazníky. Také se stará o spolupráci s firmou Schneider Electric, jedním z nejvýznamnějších zákazníků mimo oblast automotive, pro kterou je hlavní kontaktní osobou za KOH-I-NOOR MACHINERY.

Cílem je rychlé zpracování poptávek, získání jakéhokoliv feedbacku na naši nabídku, který je podkladem pro další jednání, a pak i získání nového byznysu.

Co vám udělalo největší radost v práci i v osobním životě?

V práci jsem se pokoušela nastavit se zákazníky jednotná pravidla aktualizací cenů, aby se předcházelo zbytečným komplikacím a ceny se plynule aplikovaly. Již dlouhodobě komunikuji se zákazníkem Schneider Electric, který je specifický, časově náročný a je potřeba mu věnovat patřičnou péči. Proto jsem ráda, že na jeho projektech spolupracuji s kolegyní Lenkou Brennan, se kterou tvoříme super tým. A také mě baví a naplňuje účast na jednáních, telekonferencích a veletrzích.

A pokud jde o popracovní život?

V osobním životě mi udělalo radost pořízení nového bytu. Také mě těší, že jsem se v létě i zimě dostala na do-

volenou a měla čas na sport i relax. A nedávno jsem se zaregistrovala do poličské amatérské badmintonové ligy. To beru jako výzvu, protože i ti amatéři jsou dost dobří.

Jaké to je, pracovat v Machinery?

Mezi méně příjemné záležitosti na mé pozici patří vyjednávání cenových navýšení, protože i nám rostou náklady – ceny granulátu, strojové sazby nebo mzdové náklady. Právní zákazníci jsou stále náročnější a projektový vedoucí je musí prezentovat napříč jednotlivými odděleními. Naopak jsem ráda, že práce na obchodním oddělení není stereotypní a umožňuje postupný rozvoj a růst. Díky telekonferencím, jednáním a komunikaci se zákazníky, často v cizím jazyce, získáváme větší jistotu v projevu a v sami sebe.

Čemu věnujete nejvíč času?

Bezesporu kalkulacím, cenovým rozkladům a plnění požadavků Schneider Electric.

Když vás tak poslouchám, jak vlastně vyhovět přáním zákazníků?

Obecně je potřeba věnovat všem patřičnou péči a společně budovat úspěšnou spolupráci. Velice přínosné jsou i osobní jednání a návštěvy. Každý zákazník má jiné a specifické požadavky, lpí na plnění termínů a vyžaduje kvalitní služby.

Jak jste se vlastně do firmy dostala?

Byl to asi osud. V létě 2014 jsem dokončila studium, měla poslední prázdniny a říkala si, že je na čase si začít hledat práci. Zrovna jsem vedla letní dětský tábor, když mi volal přítel, že firma v Poličce hledá na obchodní oddělení někoho s angličtinou. Souhlasila jsem a on poslal můj životopis na personální. Pak přišla dvě kola výběrového řízení a nástup do prvního zaměstnání. V životě by mě nenapadlo, že jednou proniknu do tajů nástrojařiny a plastikařiny. Ale vidíte, je tomu tak.

Nové požadavky na výrobce zdravotnických prostředků

Hana Mašlaňová
představitelka vedení pro jakost

V květnu 2017 bylo v úředním věstníku Evropské unie uveřejněno finální znění dvou nařízení EU, které nově regulují sektor zdravotnických prostředků. Jedná se o nařízení 2017/745, které reguluje obecné zdravotnické prostředky (ZP) a nařízení 2017/746, které reguluje zdravotnické prostředky in vitro. První z nařízení začne platit od 26. 5. 2020, druhé od 26. 5. 2022 a jsou – na rozdíl od předchozích směrnic – bezprostředně právně závazná a neumožňují implementaci na národní úrovni.

Nařízení mění zejména požadavky na technickou dokumentaci, posuzování shody, provádění klinického hodnocení a sledování výrobků po jejich uvedení na trh, vyžaduje jmenování osoby zodpovědné za dodržování právních předpisů, zavedení systému pro následné klinické sledování po uvedení výrobku na trh. Dojde rovněž k přetvoření evropské databáze ZP EUDAMED, do které se budou povinně registrovat výrobci, zplnomocnění zástupci a jednotlivé výrobky. Zavádí se i systém jedinečné identifikace zdravotnických prostředků (UDI).

Splnění všech požadavků před uvedením nových nebo modifikovaných výrobků na trh, nebo při recertifikaci stávajících výrobků, bude časově, personálně a finančně náročné.

Plnění nezbytných požadavků budou, stejně jako dosud, kontrolovat notifikované osoby. Ty musí podstoupit náročnou akreditaci, aby byly zařazeny do mezinárodní databáze NANDO. To jim umožní posuzovat shodu zdravotnických prostředků s požadavky nařízení. Pro výrobce to bude znamenat problémy s hledáním takové akreditované notifikované osoby, neboť jejich počet výrazně klesne. Lze očekávat i výrazné zvýšení ceny za dozorové a recertifikační audity. A také prodloužení auditů, nutnost komunikovat v cizím jazyce a důsledně kontrolovat všechny legislativní požadavky.

Nová nařízení tedy tvoří jasnější, ale také přísnější rámec celého sektoru zdravotnických prostředků. Pacientům, zdravotnickému personálu i spotřebitelům mají přinést vyšší bezpečnost a potvrzenou klinickou účinnost. Současně s tím se však čeká zvýšení cen mnohých zdravotnických prostředků právě kvůli výraznému růstu nákladů, které plnění nové legislativy budou provázet.

Automatizace závodu Jimramov

Závod Jimramov úspěšně praktikuje automatizace výrobních operací v prostorách s třídou čistoty ISO 8 již mnoho let. Díky tomu značně klesá pracnost, zvyšuje se produktivita práce a nahrazují se v regionu chybějící pracovní síly.

Michal Krejčí
mechanik závodu

V současné době jde především o automaty na výrobu infuzních, transfuzních souprav a spojovacích hadiček. Dále automatická sekání hadiček s odvíječi nebo poloautomaty Ergoline pro montáž speciálních hadicových systémů jednorázových zdravotnických pro-

středků.

V roce 2019 se zavedl automat na smotkování hadiček tvořený z odvíječe hadiček, sekání hadiček na nastavenou délku a smotkování, včetně fixace papírovou fixační páskou. Smotky využíváme pro další montáže hadicových systémů. Automatizace vedle financí uspořila i dva pracovníky.

V tomto roce začala i automatizace lisovny. Robotizované pracoviště před-

stavuje uskupení technologických zařízení, která autonomně automaticky vykonávají daný výrobní proces. Pracoviště ovládají řídicí systémy stroje a robota, jejichž vzájemná koordinace je zabezpečena rozhraním EUROMAP 67. V tomto případě se jedná o kombinaci vstřikovacího stroje s tříosým lineárním manipulátorem, který odebírá propichovací trny z 12násobné formy a odkládá výlisky do přepravek. Investice uspořila tři

pracovníky, návratnost se očekává do dvou let.

V roce 2020 by v lisovně mělo přibýt další robotizované pracoviště na odebrání výlisků z 12násobné formy na kapací komůrky. Jeho součástí bude i kamerová kontrola kvality. Kontrolovat se bude napálený materiál na transparentním výrobku, přetoky a nedolitě kusy. Ukládání bude probíhat do zásobníku s přeprávkami bez zásahu obsluhy.

Rozhovor

„Vždy narazíte na něco, co neznáte. Musíte se pořád učit, hledat informace.“

Ing. Miroslav Libra do Gamy v Jimramově nastoupil už během studia na VUT Brno jako konstruktér. Psal se rok 2013 a bylo mu 24. Prošel výrobou, aby poznal, co se zde dělá, od té doby se drží své profese. Což znamená, že nepracuje na sériových projektech. „Jsou tu potřeba víceoborové přesahy, musíte zvládnout nakreslit vstřikovací formu, díly pro extruzi, montážní přípravky, navrhnout design prototypových produktů, grafiku pro marketing nebo technicky podpořit CNC měrové centrum,“ vysvětluje.

Jak to zvládáte?

Máme vlastní nástrojárnu, takže jsme schopni si většinu věcí následně vyrobit. Podílíme se na velmi zajímavých projektech, do nichž patří například patent na zabránění srážení krve v mimotělním oběhu, díly na složité oční operace nebo speciální nádrž pro odběry krve.

Kam se za těch pár let práce konstruktéra posunula?

Současné technologie jsou natolik specifické, že vždy narazíte na něco, co ještě neznáte. Musíte se pořád učit, hledat informace. Když jsem přišel,

většina věcí se kreslila v AutoCadu, tedy ve 2D, zatímco dnes ve 3D softwaru SolidWorks. Díky tomu jsme

schopni dělat kompletní konstrukční návrhy, výrobní výkresy nebo fotorealistické obrázky produktů již ve fázi

vývoje. Přitom lze využívat různé 3D knihovny, modelové analýzy, simulace, 3D tisk. To práci zefektivnilo.



Miroslav Libra

Současné technologie jsou specifické, když jsem přišel, většina věcí se kreslila ve 2D, zatímco dnes ve 3D softwaru.

V čem je to „kouzlo“ nápadu?

Je potřeba, aby design šel ve stejné linii s funkcí. Vidím, jak je těžké přicházet na trh s něčím novým. Důležité je neřídit se jen strojírenskými tabulkami a tím co vidíme kolem, ale snažit se do všeho vnést i něco svého, svůj nápad. Při každém detailu přemýšlet i o jeho funkci. Tak vznikají ty nejzajímavější nápady.

Na co jste nejvíc pyšný?

Jsem rád, za všechno, co se povede, když to ostatním usnadní práci, když to pomůže, když se to líbí.

V čem vidíte základ úspěchu?

Myslím, že je potřeba hlavně silný marketing a obchod, dobrá reklama. Pak prodáte všechno.

A co děláte, když nepracujete?

Hodně sportuji, většinu volna strávím na kole. Taky rád kreslím, mám velkou sbírku modelů sportovních aut. Zájmu mám dost, takže dělám, co mě zrovna baví. Určitě nemůžu zapomenout na přítelkyni Janu, co kdyby to náhodou četla. (s úsměvem)



Další čerpací stanice KRALUPOL je v Sušici

Ing. Roman Marsa
finanční kontrolor a plánovač

Druhá čerpací stanice pohonných hmot KRALUPOL, s prodejem benzínu a nafty, je od

jara 2019 v západočeské Sušici. Po jejím převzetí následovala rozsáhlá rekonstrukce objektu a použitých technologií. U nich šlo zejména o čištění a propojení komor nádrží PHM, výměnu výdejních pistolí na stojanech nebo nátěry. Stavební mo-

dernizace zahrnovala prodejnu, nový eko drén nebo renovaci atiky a výměnu osvětlení. Vznikla tak moderní čerpací stanice s přehledným interiérem a atraktivním shopem s nabídkou kávy či s terminálem Sazky. Otevřena je

ve všedních dnech od 5 do 22 hodin a o víkendu od 6 do 22 hodin. V nabídce stanice je jak autogas, tak i prodej propan-butanových láhví. Sílu značky KRALUPOL demonstruje přítomnost v téměř 2 000 prodejních místech po celé ČR.

Rozhovor

„Přiznám se, že jsem nečekal, že budu v jedné firmě tolik let.“

Ing. Jakub Hrnák je od roku 2007 finančním ředitelem společnosti KRALUPOL. Před tím v ní pět let pracoval jako hlavní účetní. Zažil příchod nadnárodní britské skupiny Royal Dutch Shell, po ní francouzského Rubisu a v roce 2012 českého holdingu KOH-I-NOOR, který firmě vrátil její původní název.

Jaké to je chodit bezmála dvě desítky let do stejné budovy, a přitom pracovat pro tři různé vlastníky?

Přiznám se, že jsem nečekal, že budu v jedné firmě tolik let. Spíše jsem počítal s tím, že časem budu hledat další pracovní výzvy. Ty ale přišly se změnami vlastníků. Což se týká i kolegů. Jen v roce 2019 slavili dvacet let ve firmě další čtyři, v roce 2020 jich bude patnáct. To stojí za uznání. Je to spousta práce a zkušeností.

Lišil se přístup majitelů?

Hlavně ve způsobu řízení. Třeba Shell měl pro všechny oblasti jako obchod, marketing, bezpečnost, distribuci nebo finance odborné ředitele na nadnárodní úrovni, kterým byli jednotliví ředitelé Kralupolu přímo podřízeni. Bylo to zajímavé už jen tím, jak Shell prosazoval své globální strategie. Naopak francouzský Rubis měl řídicí strukturu podstatně jednodušší, a proto bylo v jistém smyslu snazší prosazovat potřebné změny, zavádět nové produkty a investovat. Z těchto zkušeností dodnes těžíme.

A co současný vlastník KOH-I-NOOR holding?

Ten navázal na předchozí úspěšné roky, kdy došlo k výraznému růstu obchodního podílu v Česku. Hodně se investovalo do sítě vlastních čerpacích stanic LPG a svých prodejních míst PB lahví nebo do rozšíření kapacity skladu v Horce nad Moravou. A další stanice LPG se připravují. Také jsme v roce 2016 začali provozovat první klasickou čerpací stanici pohonných hmot pod značkou Shell a letos jsme otevřeli první značkovou čerpací stanici pohonných hmot KRALUPOL.

To jsou vlastně cíle, o nichž noví majitelé mluvili už v roce 2012, kdy firmu přebírali.

Dodal bych ještě vysokou kvalitu LPG a spolehlivost dodávek. To je pro KRALUPOL klíčový rys. Proto prověřujeme kvalitu každého dodavatele, víme přesně, jaký plyn skladujeme a jaký dodáváme do prodejní sítě. Díky tomu jsou našimi partnery společnosti jako Benzina, Shell, Linde Gas nebo RobinOil.

Co pokládáte za největší úspěch?

Přestože firma vznikla před čtvrtstoletím doslova na zelené louce, tak se díky pracovitosti a nápadům vlastních lidí drží na špičce. Protože podnikáme v silně konkurenčním prostředí, je to o to cennější. V LPG díky inovacím a službám stále rosteme. Hledáme i jiné příležitosti, ať to jsou čerpací stanice PHM nebo technické plyny.

A mohu se zeptat na nejtěžší problém, který jste řešili?

Za složitý moment považuji změny ve vlastnické struktuře tuzemských rafí-

nerií v Kralupích a Litvínově v roce 2014, protože vedly k razantnímu snížení dostupnosti LPG v tuzemsku, a tak bylo třeba nalézt nové zdroje v zahraničí. Musím přiznat, že jsme na to nebyli dobře připraveni. Nalézt optimální model nebylo jednoduché, všechna řešení vedla ke zvýšeným nákladům. Bylo s tím spojeno hodně změn, které se dotkly úplně všech. A bylo to složité i v tom, že jsme už nepatřili k mezinárodní skupině a žádná zahraniční „sestra“ nemohla pomoci.

Na čem je vůbec vaše podnikání založeno? Na lidech, na nápadech, na patriotismu nebo něčem dalším?

Ano, je to o lidech, o vztazích se zákazníky, také o nápadech a zkušenostech. Už jsme se toho dotkli. Určitě hraje roli i patriotismus. KRALUPOL je stará obchodní značka spojená v meziválečném období s Kralupskou rafinerií. Od roku 1993 jsme KRALUPOL, přičemž zákazníci nás tak nazývali i v dobách, kdy jsme se jmenovali jinak.

Může být firma bez toho všeho vůbec úspěšná?

Jen stěží. Nemůžete být úspěšní bez spokojených zákazníků, stejně jako bez loajálních zaměstnanců. Svět se vyvíjí neočekávaně a dynamicky, zvláště jde-li o komodity jako je ropa a ropné produkty. Každý rok je jiný a nelze se připravit předem. Úspěšný je proto ten, kdo se umí rychle adaptovat na změnu.

Co poroste více, produkce nebo služby?

Rádi bychom, aby oboje. Dodáváme produkty, nabízíme řešení a aplikace. O kvalitě a spolehlivosti už byla řeč. A myslet musíme i na cenu pro-

duktů. Takže stále je co řešit.

Na co se tedy těšíte?

Největší radost bych měl, kdyby vláda usnadnila podnikání. Možná se to zvenku nezdá, ale administrativa roste, stejně jako moc úředníků. Povolení, souhlasy a dlouhé lhůty pro vyřízení, všemožné oznamovací a daňové povinnosti, kontroly celní správy a finančních úřadů nebo úřadů práce, to je oč tu běží.

A mimo práci?

Mám dvě vášně, jednou jsou hory a druhou včelaření. O obojím bych se dokázal bavit hodiny. Zdolávám čtyřtisícovky švýcarských Alp a letos zimuji osmero včelstev. Je to úžasný relax v tom náročném, někdy až zbesilém, pracovním programu.



Jakub Hrnák

Rok 2020 má přinést další růst prodeje

Ing. Roman Marsa
finanční kontrolor a plánovač

Co přinese rok 2020? Cílem je další růst, jehož základem je plynulý nákup produktů za dobrou cenu, v odpovídající kvalitě a v množství, vytvářejícím dostatečné zásoby. Z obchodního pohledu jsou nejdůležitější vlastní sítě a přímí zákazníci, klíčoví pro obchodní výsledky. Prodeje přes různé zprostředkovatele a velkoobchodníky jsou spíše doplňkovou aktivitou. V oblasti autogasu, tedy prodeje LPG pro pohon motorových vozidel, je hlavním cílem rozšíření sítě vlastních LPG čerpacích stanic. Většina z nich je u velkých řetězců s pohonnými hmotami jako je Benzina, EuroOil, Robin Oil nebo Shell. Nové vznikají vlastní výstavbou, aktuálně v Mostě, v roce 2020 pak v Českém Krumlově, Přerově a Plzni. Ve výjimečných případech jde o dlouhodobý pronájem či odkup. Vlastní komisionářská síť je klíčová rovněž pro prodej propanových a propan-butanových láhví. V roce 2020 mají přibýt další prodejní místa. V takové síti jsou tlakové láhve prodávány přímo pod značkou KRALUPOL. Většina těchto míst je u čerpacích stanic, v prodejní síti Jednota nebo u obchodů jako jsou stavebniny, hobby markety či obchody se smíšeným zbožím. Zvažuje se rozšíření spolupráce i s některými většími odběrateli.

U prodeje LPG do tlakových nádob, tzv. zásobníků, je záměrem získat další, zejména průmyslové zákazníky s využitím nových technologií. Lze tak oslovit širší portfolio klientů, než má konkurence s omezenou nabídkou. Zatímco čerpací stanice v Trutnově se časem výrazně zlepšila a dosahuje již téměř svého maxima, v Sušici je jedním z hlavních cílů roku 2020 zlepšení obchodních výsledků.