

Českým firmám by pomohlo euro, říká šéf Brisk Tábor Mojmír Čapka

9. 8. 2017 | Zdroj: BusinessInfo.cz

Společnost, která je evropskou dvojkou ve výrobě zapalovacích svíček, otevřela před časem výrobní závod v Rusku. Svoje produkty dodává firma do celkem 77 zemí na pěti kontinentech

Když v roce 1935 vznikla v Táboře firma Brita, zabývající se výrobou zapalovacích svíček se slídkovou a později s keramickou izolací, položila tak základy více než osmdesátileté tradice. Po druhé světové válce působila například pod názvy PAL nebo Jiskra, v roce 1992 se pak zrodila současná společnost Brisk Tábor, která je právním nástupcem předchozího podniku.

Za tu dobu se technologie výroby zapalovacích svíček výrazně proměnila. „Vývoj v oblasti zapalovacích svíček je svázaný s vývojem automobilů. Současně s rostoucími požadavky na



nové materiály a výrobní technologie spojené s výrobou automobilů se zvětšují i požadavky na parametry zapalovacích svíček z hlediska využívání kvalitnějších materiálů, které tyto požadavky umožňují splnit - ať už se jedná o speciální slitiny na elektrody, nebo nové směsi na výrobu keramických izolátorů. I v technologii výroby došlo k posunu od převážně ruční práce po automatizované výrobní linky,“ říká Mojmír Čapka, předseda představenstva společnosti Brisk Tábor.

V posledních letech přitom zároveň neustále roste tlak odběratelů na kvalitu. „Co se týče technického zabezpečení kvality dodávek, tak směr je jednoznačný – omezit zbytkové riziko vad způsobených člověkem, a to automatizováním výroby a prováděním stoprocentní kontroly každého výrobního kroku,“ konstatuje Mojmír Čapka.

Vyloučení vlivu člověka má podle něj zatím svoje limity, které jsou spojeny s odbornou kvalifikací od fáze návrhu výrobku a výrobního zařízení až po fázi výroby dílců a údržby výrobní technologie. Zároveň se požadavky na kvalitu často dostávají na hranici realizovatelnosti. „Je skutečností, že některé technické požadavky na trvanlivost a přesnost mechanických nebo funkčních parametrů jsou patrně na hranici ekonomické únosnosti, ale na druhou stranu je zde při jejich dosažení prostor pro získání významných zakázek na úkor jiných výrobců, kteří požadované úrovně nedosáhnou,“ podotýká Mojmír Čapka.

Drtivou většinu produkce vyváží



V současnosti společnost exportuje 96 procent svojí celkové produkce a zapalovací svíčky značky Brisk je možno koupit v 77 zemích pěti kontinentů. Již nyní vyváží firma na strategicky nejvýznamnější trhy, tedy do celé Evropy, Ruska a bývalých zemí Společenství nezávislých států, ale také do Severní i Jižní Ameriky, Austrálie, zemí jihovýchodní Asie, jako je Indonésie, nebo Thajsko, do Severní Afriky i na Střední a Blízký Východ.

„V rámci těchto trhů chceme neustále budovat značku, obsáhnout všechny segmenty a tím trvale navyšovat náš tržní podíl na úkor našich největších konkurentů. Perspektivní je pro nás každý trh s velkým množstvím automobilů, motorek, udržovaných zahrad a cenovou úrovní, která je schopna generovat profit,“ zmiňuje Mojmir Čapka.

V roce 2016 otevřela společnost závod v Ruské federaci. I když vznikl po zavedení protiruských sankcí ze strany EU, o jeho zřízení bylo rozhodnuto již před jejich vyhlášením. „Lokalizace v Rusku byla součástí dlouhodobých investičních záměrů a strategie a vlastní sankce ji v podstatě neovlivnily. Je třeba si uvědomit, že pro autoprůmysl je a bude ruský trh jedním z největších v Evropě,“ říká Mojmir Čapka.

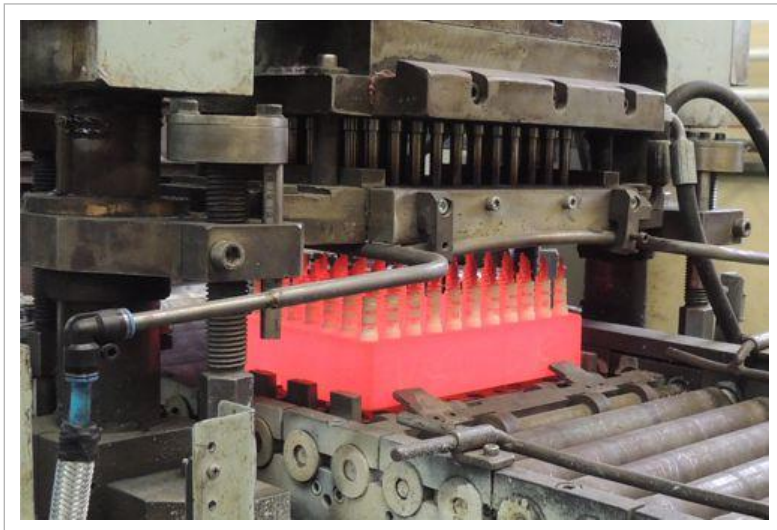
Pro evropské podniky však podle něj sankce přinesly ztrátu pozic na tamním trhu. „Sankce z hlediska EU pomohly především poznání ruské strany, že neustálý dovoz výrobků vede do ekonomické závislosti a to je z pohledu ruské strany cesta do záhuby,“ vysvětluje Mojmir Čapka.

„Ruskou stranou byla proto přijata opatření k tomu, aby se postupně jejich národní hospodářství dostalo do ekonomičtější samostatnosti, dovoz se orientoval více na Čínu a USA a tím se v podstatě sankce obrátily proti EU. Je to ztráta trhu, která se nedá dohnat zpět, protože dodavatelé z EU byli již nahrazeni dodávkami z východu, tedy z Číny a USA,“ popisuje Mojmir Čapka dlouhodobé dopady sankcí.

V oblasti autoprůmyslu podle něj došlo na ruském trhu k důležitému přesunu. Poté, co rozhodující podíl v tradiční firmě AvtoVaz koupil Renault, bylo jednou z podmínek transakce i zajištění většího objemu dodávek dílů vyráběných v Rusku. „Navíc lokalizace u automobilky je z hlediska logistických dodávek výhodná. Na základě těchto podmínek začal Brisk Tábor zvažovat lokalizaci výroby zapalovacích svíček přímo na teritoriu Togliatti, fakticky zhruba 4 kilometry od výrobní linky,“ popisuje Mojmir Čapka.

Od letadla po motorovou pilu

Zapalovací svíčky z Tábora se ale zdaleka nepoužívají jen v automobilech. Osazují se také do motorek, skútrů, vodních skútrů, lodních a leteckých motorů. Výborných výsledků přitom dosahují svíčky z Brisku v závodních disciplínách motorsportu – od motokár, přes motokros, superbiky až po auta. Objevují se i v malé zahradní technice, to znamená sekačkách, křovinořezech a motorových pilách. Právě tato oblast tvoří po automobilech druhý největší obrat firmy. Největším zákazníkem Brisku v tomto segmentu je společnost Husqvarna, které z Tábora dodávají přímo na její výrobní linky i zásoby náhradních dílů do Švédska, USA, Číny.



Kromě svíček se společnost zaměřuje i na další výrobky. Druhou nejvýznamnější oblastí jejího podnikání je výroba snímačů pro automobilový průmysl. „Zaměřujeme se především na výrobu snímačů rotačního pohybu a polohy pro agregáty a podvozky vozidel. Ročně těchto snímačů vyrobíme více než 5 milionů kusů především pro koncern VW. Nicméně spolupracujeme i s dalšími velkými výrobci osobních a nákladních automobilů,“ konstatuje Mojmír Čapka. Za loňský rok tato výroba tvořila téměř 39 procent obratu společnosti a předseda představenstva věří, že tento segment bude dále růst.

Další rozvoj firmy se přitom neobejde bez stabilní základny zaměstnanců. Její zajištění je v době, kdy v tuzemsku chybějí především absolventi technických oborů, velmi náročné. Pomáhá tomu i navyšování mezd, které loni u zaměstnanců Brisku dosáhlo v průměru 12 procent.

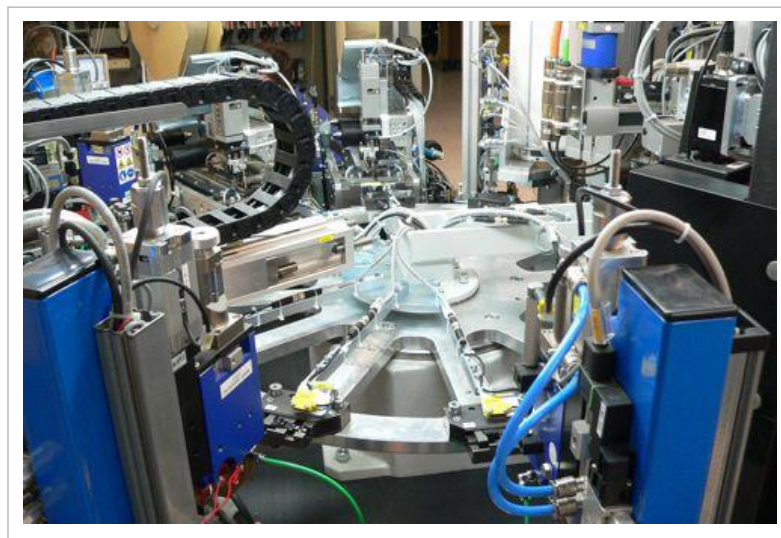
„Jde o průměrný výdělek, protože růst mezd je u nás závislý na výkonu každého jedince. Dávno jsme opustili trend plošného navyšování, naopak mzda každého jedince odráží jeho individuální výkonnost a je jen na něm, jak vysokou mzdu si každý měsíc odnese domů. Tento trend se nám osvědčil a spokojenost zaměstnanců s tímto systémem se projevuje i v nízké nežádoucí fluktuaci pracovníků, která je dlouhodobě na úrovni 0,6 procenta,“ vypočítává Mojmír Čapka.

Další výzvu pro firmu představují výrazné technologické změny, ke kterým bude stále více docházet ve výrobě automobilů. Především nástup elektromobilů a hybridů, ale i dalších alternativních paliv. „Ve výrobě zapalovacích svíček to představuje rozšíření výrobní řady o další svíčky vhodné pro alternativní paliva. Již dnes vyrábíme specializované zapalovací svíčky pro CNG a LPG se střední elektrodou ze slitiny s vysokým podílem stříbra. Do budoucna předpokládáme i vyšší rozšíření vodíku jako ekologicky čistého paliva pro automobily. V oblasti výroby snímačů to představuje další významnou oblast dodávek našich výrobků,“ zmiňuje Mojmír Čapka

Řízení společnosti, která je v oboru dvojkou v Evropě a mezi pěti největšími firmami na světě, představuje při současné tvrdé mezinárodní konkurenci pro vrcholového manažera velkou výzvu.

„V dnešním sofistikovaném automobilovém průmyslu je pro producenta nesmírně náročné udržet se ve světové konkurenci jako dodavatel komponentů do moderních automobilů. Znamená to průběžně sledovat vývoj v automotive, spolupracovat přímo s vývojovými pracovníky automobilek, investovat do technicko – výrobní základny a na prvním místě si udržet vysoce kvalifikované odborníky,“ popisuje Mojmir Čapka svůj recept na úspěch.

Evropské dotace ničí administrativa



Lídr, který dokáže v tak náročném prostředí obstát, se přitom neobejde bez řady vlastností. „Co se týče odbornosti a vzdělání je to záležitost, která se dá předpokládat, že bude samozřejmostí. Obecně se dá říci, že vrcholový manažer musí mít technicko – ekonomické znalosti, ale právě co se týče zejména majitelů firem, které dosahují na světovou úroveň v příslušných produktech, se jedná o vysokou odpovědnost, schopnost odhadovat trendy, podstoupit únosná rizika. Toto vychází ze životních zkušeností,“ pokračuje Mojmir Čapka.

Aby se tuzemským firmám dařilo i do budoucna, potřebovaly by vytvořit takové prostředí, které by neoslabovalo jejich pozici vůči zahraniční konkurenci. „Ze současného pohledu země závislé na exportu považuji za zásadní urychlený přechod na euro. Zvláště v době, kdy se hovoří o dvoustupňové Evropě, lze předpokládat, že přijetí eura je jedním ze základních podmínek,“ zdůrazňuje Mojmir Čapka.

K rozvoji podnikání v Česku by pomohly i další kroky. „V průběhu posledních let nejsou dostatečně čerpány finance z EU a administrativa s tím spojená neumožňuje urychlené čerpání těchto zdrojů i na projekty připravené, které jednoznačně splňují kritéria a díky těmto překážkám a nedostatkům jsou tyto zdroje z velké části nevyužity. V neposlední řadě je to i otázka nedostatku pracovních sil a dlouhé lhůty pro přidělení víz a zaměstnaneckých karet pro zahraniční pracovníky,“ uzavírá Mojmir Čapka.

Dalibor Dostál