

# ZAPALOVACÍ SVÍČKY Z JIHU ČECH DOBÝVAJÍ CELÝ SVĚT

PhDr. Iva Ruskovská

V letošním roce oslaví tábořský Brisk osmdesát dva let své existence.

Již od svého vzniku měla firma světové ambice. Na veletrhu Automechanika 2016 ve Frankfurtu je opět potvrdila. O zapalovací svíčky z jihočeského Tábora je velký zájem.

„Aktuálně vyvážíme do více než 70 zemí a každý rok nám přibývají nová teritoria.

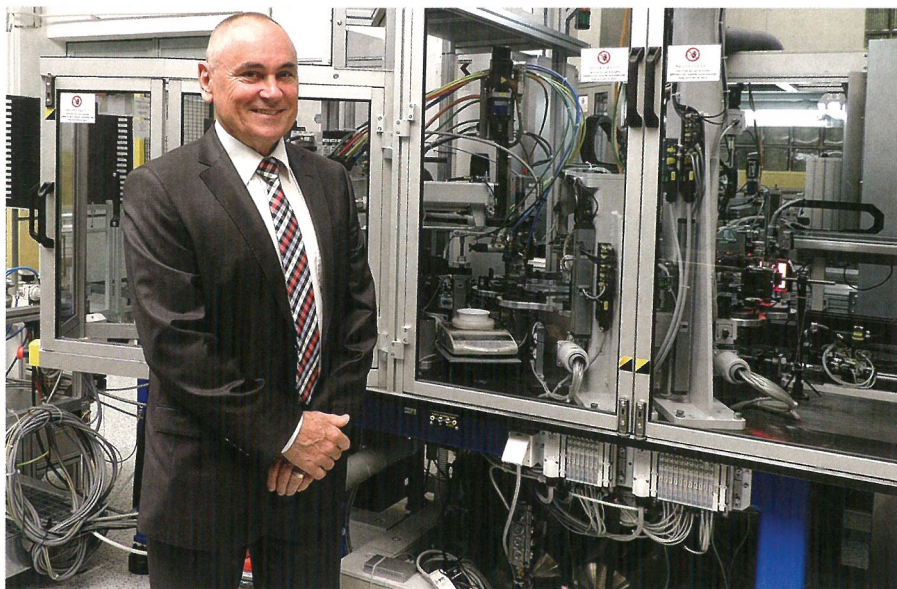
Loni to byl například Mauricius, Zimbabwe a Malajsie. Nyní očekáváme první objednávky z Indonésie a Thajska,“ říká majitel společnosti Brisk Ing. Mojmir Čapka.

Rozhovor | [www.mmspektrum.com/170309](http://www.mmspektrum.com/170309)**MM:** Jaké je vaše postavení v globálním srovnání?

**Ing. Čapka:** Patříme mezi tři výrobce zapalovacích svíček v Evropě a řadíme se k šesti světovým výrobcům. Ročně vyrábíme kolem 50 milionů zapalovacích svíček a až 4,5 milionu automobilových snímačů. Kromě těchto dvou hlavních výrobních programů dodáváme technickou keramiku a zapalovací elektrody. Naše zákaznické portfolio je s ohledem na rizika ztráty jednoho segmentu nebo zákazníka a s ohledem na profitabilitu strategicky rozděleno na dodávky zapalovacích svíček, zapalovacích elektrod a snímačů do OEM (dodávky do prvovýrob přímo na pás) a do IAM (trh náhradní spotřeby).

**MM:** V letošním roce slavíte 82 let od vzniku společnosti. Jaké jsou významné milníky v historii podniku? Jakých úspěchů si nejvíce ceníte?

**Ing. Čapka:** Začátek výroby zapalovacích svíček v Táboře v roce 1935 a privatizace v roce 1992. Následovaly dodávky do automobilky Škoda Auto v roce 1994 a získání ocenění VW Leading Edge – nejlepšího dodavatele koncernu VW. Nejlepším strategickým rozhodnutím byl začátek vývoje a výroby automobilových snímačů před 22 lety a rozpracování exportní obchodní politiky. Měli jsme na čem stavět, protože zde byl dobrý základ ve výrobě diagnostických přístrojů. Obchod se nejdříve orientoval na Rusko. Následně začal nárůst i celosvětového exportu. Náš záměr nepustit ruský trh, a naopak nadále expandovat jsme úspěšně potvrdili v roce 2016. Otevřeli jsme nový závod OOO Brisk Rus v Togliatti, které je centrem automobilového průmyslu. Je to zásadní projekt s investicí kolem 5 milionů eur v rámci budoucí spolupráce s naším dlouholetým zákazníkem. Jedná se o firmu Avto-vas, která je součástí aliance třetího největšího výrobce automobilů na světě Renault Nissan. Tímto se nám otvírá cesta k novým globálním



Mojmir Čapka se vyučil strojním zámečnickem, absolvoval střední průmyslovou školu strojní a Vysokou školu ekonomickou v Praze. Od poloviny 80. let působil na Ministerstvu všeobecného strojírenství. V roce 1992 začal soukromě podnikat, o tři roky později se stal spoluvlastníkem a předsedou představenstva společnosti Brisk Tábor. V současné době je jediným akcionářem. Je členem představenstva Sdružení automobilového průmyslu. Je ženatý, má syna a dceru, kteří působí ve firmě, šest vnoučat a na sedmém se těší.

projektům v rámci celé aliance. Linka má roční kapacitu 5 milionů kusů zapalovacích svíček různých typů. V návaznosti na další požadavky automobilek můžeme zvýšit kapacitu o další výrobní linku na 9 až 10 milionů kusů ročně. Stabilitu firmy potvrzuje celá řada ocenění, které opakovaně firma Brisk získává.

**MM:** Boom v automobilovém průmyslu se pravděpodobně odráží i ve vašich hospodářských výsledcích. Jaký byl rok 2016?

**Ing. Čapka:** Vzhledem k teritoriálnímu rozložení našich odběratelů a charakteru dodávek určených přímo na montážní linky automobilek a současně dodávek určených pro náhradní díly je náš odbyt dlouhodobě stabilizován. Po-

chopitelně zvýšení prodeje automobilů v posledních letech přináší i naší firmě dynamický růst. Celkové prodeje naší společnosti vyjádřené počtem prodaných kusů představují nárůst téměř 110 procent oproti předcházejícímu roku. Že jsou snímače velmi perspektivní obor i do budoucna, ukazují i výsledky, neboť během posledních pěti let vzrostly prodeje o 300 procent.

Vzhledem k těmto ekonomickým výsledkům jsme vytvořené prostředky během roku směřovali nejen do nových investic a inovací, ale také do nárůstu průměrných výdělků. Ty meziročně vzrostly o 13 procent.

**MM:** Byla od počátku vzniku společnosti v roce 1935 vaší doménou vždy výroba zapalovacích svíček? Je tomu tak i nadále?

**Ing. Čapka:** Zapalovací svíčky byly a jsou naším hlavním produktem. Za dobu existence firmy se konstrukce a použité materiály na jejich výrobu měnily v souladu s vývojem spalovacích motorů a současnou modernizací a automatizací jejich výroby. Nicméně Brisk se vždy snažil diferencovat výrobní portfolio. Souběžně s výrobou zapalovacích svíček neustále probíhala výroba dílců z technické keramiky pro různá průmyslová odvětví – například svařovacích hubic, otěrvzdorných vodiček příze, nosičů ohříváčů, zapalovacích elektrod pro kotle atd.

V minulosti se Brisk zabýval také výrobou diagnostických přístrojů pod ochrannou značkou Paltest, určených pro seřizování a diagnostiku spalovacích motorů vozidel. V souladu s rozvojem elektroniky v motorových vozidlech byl tento obor od roku 1995 nahrazen oborem no-



vým, který je zaměřen na vývoj a dodávky snímačů otáček a polohy pro agregáty vozidel. Tyto klíčové výrobky pro funkci a zajištění požadovaných výkonnostních a emisních parametrů moderních spalovacích motorů jsou dodávány přímo na montážní linky automobilových výrobců.

**MM:** V automobilovém průmyslu se zavádějí nové technologie, jako například hybridní auta, elektromobily a již dost často užívané LPG. Jste na tyto novinky připraveni?

**Ing. Čapka:** Ano, jsme. Současné skandály ohledně emisí vozidel rozhýbaly diskuze na téma alternativní paliva a pohony. V oboru zapalovacích svíček jsme připraveni na použití alternativních paliv v podobě LPG a CNG. Náš vývoj začal již před 20 lety, kdy firma vyvinula zapalovací svíčku pro nákladní vozy Avia, které přestavovaly dieselové motory na motory pro LPG. Brzy nato jsme jako první uvedli ucelenou řadu zapalovacích svíček Brisk Silver speciálně určených pro motory na LPG a CNG. Základem je použití stříbrné střední elektrody, vhodné pro náročné podmínky ve spalovacím prostoru při užití tohoto druhu paliva na bázi plynu.

V oboru snímačů je situace ještě příznivější, protože se lze použít pro alternativní pohony a jejich potřeba ve vozidlech se nemění. Naopak roste, a to bez ohledu na způsob pohonu. Již dnes jsou naše snímače dodávány a používány v elektromobilech a hybridních vozidlech. Vývoj neustává, a proto i Brisk průběžně pracuje na nových typech snímačů, které budou nové trendy a s tím související nové požadavky splňovat. Zároveň se zvyšováním užitečných vlastností, funkcionality a komfortu vozidel roste potřeba snímačů pro další aplikace, které nám otevírají možnosti rozšíření uplatnění našich výrobků.

**MM:** Pro jaké typy motorů svíčky dodáváte? Mohu si u vás koupit zapalovací svíčky i do zahradního traktoru?

**Ing. Čapka:** V současné době zahrnuje náš výrobní sortiment kolem 800 různých typů zapalovacích svíček. Náš vývoj permanentně pracuje na nových typech tak, abychom udrželi krok s konkurencí a drželi krok s novými vývojovými trendy nových motorů. Naše svíčky se musejí konstruovat a používat materiály přizpůsobit novým požadavkům na životnost, zástavbovým rozměrům v motorech. Konkrétně jde o stále menší průměry závitů z M14 na M12 a M10 a úplně jiné režimy ve spalovacím prostoru. Největší část zapalovacích svíček jde však stále do aut pro standardní provoz. Na druhém místě je široký sortiment zapalovacích svíček i pro zahradní techniku (zahradní sekačky, křovinořezy, motorové pily). Naše speciální zapalovací svíčky díky jedinečné patentované konstrukci a použitým materiálům najdeme v závodních týmech pro auta, motocykly, motokáry, motorové čluny i čtyřkolky.

Výjimkou nejsou ani speciální svíčky pro letecké motory. V současné době pracujeme ve dvou projektech s tuzemskými i zahraničními firmami na vývoji nových typů pro rotační letecké motory a pro motory pro helikoptéry. Naším dlouholetým zákazníkem je firma LOM Praha, která je certifikovaná pro letecký provoz.



**Pohled do historie tábořského výrobce. První foto z roku 1940 přináší pohled na montáž izolátorů, další pak na kompletaci zapalovacích svíček – konkrétně lisování izolátorů do pouzdra (rok 1950). Poslední foto dokumentuje návštěvu závodu v roce 1963 Eliškou Junkovou a Louísem Chironem. Tento monacký pilot formule 1 byl jedním z nejlepších předválečných závodníků. Zúčastnil se mnoha významných závodů a reprezentoval nejslavnější automobilové značky – od Bugatti přes Mercedes a Delage až po Alfu Romeo.**

**MM:** Na podzim 2016 jste otevřeli v Rusku dceřinou společnost. Některým českým exportérům ruský trh láme vaz nebo jim přinejmenším způsobuje nemalé problémy. Vy máte zřejmě jiné zkušenosti...

**Ing. Čapka:** Na ruském trhu působíme více než dvacet let a přirozeným vyvrcholením tohoto dlouholetého obchodního vztahu je lokalizace výroby. Ta vzešla z dlouholeté spolupráce s přední ruskou automobilkou Avtovaz. Počátkem roku 2016 jsme otevřeli montážní linku na výrobu svíček a lokalizovali přímo ve městě Togliatti, kde Avtovaz sídlí. Slavnostního otevření závodu se zúčastnili ministři průmyslu obou zemí a další významní představitelé samarského regionu a vedení Avtovazu. Do konce roku zde bylo smontováno 1,6 milionu kusů svíček. V současné době se připravuje projekt na lokalizaci montážní linky pro snímače, o které má Avtovaz eminentní zájem.

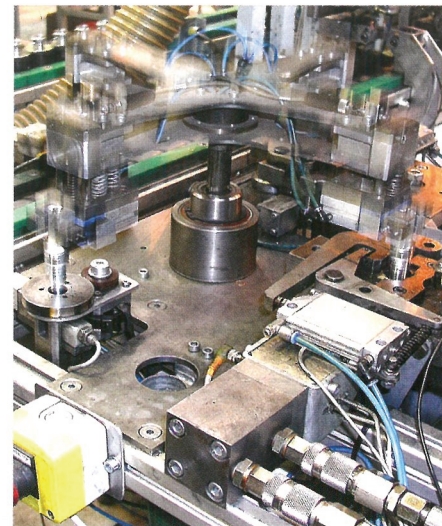
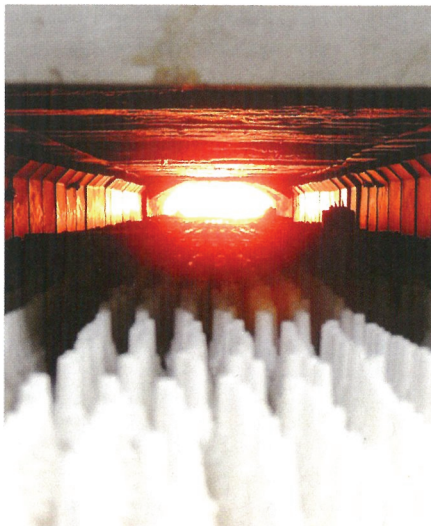
**MM:** V roce 2015 jste právě v Rusku představili nový typ zapalovací svíčky – co je to za typ? Je už ve výrobě a pro koho je určen? Proč právě v Rusku? Je to právě ta šetřící svíčka, o které se hodně hovoří?

**Ing. Čapka:** Zřejmě máte na mysli zapalovací svíčku EVO. Je to svým způsobem unikátní věc. Snažili jsme se nejenom majitelům nových aut, ale i těm, kteří mají starší vozy, poskytnout něco pro zlepšení studených i teplých startů, aby se snížila spotřeba paliva a také aby auto ožilo. Jde o první svíčku na světě se sériovým jiskřičkám, které má zlepšit rozplameňování. Navíc svíčka nemá kryté jiskřičky a chová se po celou dobu životnosti stejně jako na počátku. V Rusku jsme s tím začali proto, že je to pro nás nejnáročnější trh. Jsou zde tuhé a dlouhé zimy, ne vždy kvalitní palivo a řada dalších teritoriálních specifik. V roce 2016, po doplnění sortimentu pro turbomotory, jsme začali s dodávkami této unikátní svíčky do celé Evropy a v USA.

**MM:** Kolik procent činí vývoz, kdo je vašim největším odběratelem? Jaké máte exportní plány?

**Ing. Čapka:** Tábořská Brita, která vznikla v roce 1935, měla na tehdejší dobu velké světové ambice. Vyvázelo se do Rumunska, Švédska, Norska a Jugoslávie. V současné době je již dvě desítky let export jedním z hlavních pilířů úspěšné strategie Brisku, tvoří téměř 96 procent. Aktuálně vyvážíme do více než 70 zemí na všech pěti kontinentech světa. Kromě již velmi dobře fungujících a stabilních trhů USA, Jižní Ameriky, celé Evropy, Ruska a bývalých států Ruské federace, Středního východu (Írán, arabské státy), Austrálie, států severní a střední Afriky přibývají každý rok nová teritoria. Pro nás i velmi exotická. V loňském roce to byl například Mauricius a Zimbabwe. Úspěšně jsme začali prodávat do Malajsie. Nyní očekáváme





Takto vypadá současná výroba společnosti Brisk. Automatickou linku na výrobu snímačů přináší první záběr. Tunelová pec na vypalování keramiky izolátorů je patrna z druhého obrázku a třetí pak představuje automatickou linku na montáž svíček – vytváření jiskřičtěk.

první objednávky z Indonésie a Thajska. Mezinárodní výstava Automechanika Frankfurt 2016 potvrdila velký zájem z celého světa o zapalovací svíčky z Čech, které jsou zárukou kvality od evropského výrobce. Během letošního roku chceme zahájit jednání s jedním z největších čínských distributorů náhradních dílů, který upřednostňuje naše zapalovací svíčky před japonskými i čínskými výrobky. Vstoupit na čínský trh vyžaduje dokonalé smluvní zajištění, včetně ochrany značky, pojištění rizik i zajištění vymahatelnosti práva v případě soudních sporů.

**MM:** Jistě jste při takovém objemu výroby v tábořském regionu jedním z největších zaměstnavatelů? V současné době je nedostatek techniků, včetně dělnických profesí. Máte HR strategii, jak si kvalitní lidi udržet?

**Ing. Čapka:** Patříme mezi největší a nejstabilnější zaměstnavatele v regionu. Nyní zaměstnáváme 550 zaměstnanců v 70 profesích. Brisk je stále atraktivním zaměstnavatelem a vytváří velké profesní možnosti pro uplatnění nových zájemců o práci. Firma má silné vlastní kapacity technického rozvoje ve všech třech výrobních oborech, které se do značné míry prolínají. To předpokládá stále zdokonalování každého pracovníka. Firma podporuje trvalé vzdělávání, osobnostní a kariéerní růst. Naše oborová skladba je velmi atraktivní a znamená neustálý kontakt se světem motorů, automobilů, motocyklů atd., což přináší mnoha lidem trvalý zájem o nové trendy.

I přesto, že se technický rozvoj posouvá stále kupředu, neustále se rozvíjí průmysl, vznikají nové technologie a svět potřebuje stále více technických odborníků, náš tým zaměstnanců je poměrně stabilizovaný. Míra fluktuace se ve firmě pohybuje na úrovni 0,6 %. Naší prioritou je vytvářet zaměstnancům takové podmínky, aby u nás pracovali rádi a byli našimi partnery řadu let. V průměru u nás zaměstnanec pracuje

12 let. Máme tu však téměř 100 pracovníků, kteří tu pracují více jak 25 let.

Náš motivační program je poměrně pestrý. V letošním roce, díky dobrým hospodářským výsledkům, byly navýšeny mzdy zaměstnancům téměř o 13 procent. Cílem naší personální práce je především zajistit stabilitu a rozvoj stávajícího personálu. Máme také velký zájem o nové a zajímavé lidi, kteří přinesou do firmy inovativní myšlenky a postupy. I když je náš tým stabilní, stále mají u nás otevřené dveře ti lidé, kteří rádi pracují, přicházejí s novými nápady, jsou kreativní a jsou ochotni za firmu „bojovat“. Těm nabízíme práci v české, tradiční, stabilní a zároveň dynamicky se rozvíjející společnosti v tak atraktivním oboru, jakým je automotive.

**MM:** Bez testování svých produktů v extrémních podmínkách se neobejde žádná firma. Jak tento proces probíhá u vás?

**Ing. Čapka:** Vývoj svíček a snímačů se neobejde bez zkušebnictví. Naše produkty dostávají přidanou hodnotu až teprve po úspěšném provedení zátěžových a životnostních testů. Ve spolupráci s našimi zákazníky, kteří představují lídry v automobilovém průmyslu, zavádíme nové zkušební metody nebo aplikujeme náročnější zkoušky s ohledem na potřeby zákazníka. Trendem posledních let je zvyšování odolnosti, přesnosti a trvanlivosti komponent vozidla, což s sebou nese vyšší požadavky na vybavení zkušebních laboratoří a značné investice do technického vybavení. V našem případě jde o zátěžové zkoušky kombinací teploty, vlhkosti, vibrací nebo otáček, a to za jednoduchým účelem – simulovat v extrémních podmínkách dlouhodobý provoz skutečného vozidla.

Náročnější požadavky výrobců automobilů se totiž netýkají jen použitých materiálů pro zpracování do našich výrobků. Je to také o úrovni vybavenosti naší laboratoře, kde nesmí chybět teplotní šoková komora, vibrační stoly, klimatická

komora, popř. zařízení na životnostní zkoušky svíček při vysokém napětí až 45 kV, ale také moderní spalovací turbomotory, na kterých se provádějí validační zkoušky při vysokém zatížení celého systému v trvání více než 500 hodin nepřetržitého provozu. Žádný výrobek bez provedení životnostních testů se z fáze vývoje nemůže dostat do sériové výroby. Tím dáváme garanci zákazníkovi, a praxe to potvrzuje, že naše výrobky snadno překonají i celkovou životnost vozidla.

Kromě přesně stanovených postupů podle mezinárodních norem pro testování v laboratoři jsou pro náš vývojový tým zásadním přínosem výsledky testování u závodních týmů v těch nejnáročnějších provozních podmínkách na závodních okruzích. Naši technici jsou často v terénu a upravují speciální typy zapalovacích svíček podle konkrétních požadavků motorů za účelem zvýšení výkonu. Skvělé mezinárodní výsledky motokrosového týmu ADOS, Supermoto Pavel Kejmar, Joka Kart, Praga, týmů v USA, TM Racing či motorových člunů Formule R1000 jen potvrzují prvotřídní úroveň zapalovacích svíček Brisk. Je to vynikající reference a marketingová podpora pro naši značku.

**MM:** Dnes se často hovoří o problému generiční výměny. Zakladatelé a majitelé firem nemají komu dobře rozjetý byznys předat. Jak je to u vás?

**Ing. Čapka:** S manželkou si problém tohoto druhu nepřipouštíme. Firma je součástí našeho každodenního života. Dcera i syn mají potřebné vzdělání, jazykové znalosti a o firmu mají zájem. Oba považují za samozřejmost, že je třeba i do budoucna firmu udržet v dobré kondici. Mimochodem máme šest vnoučat a sedmé na cestě. Já osobně práci pro firmu považuji za zábavu. Pokud mi bude sloužit zdraví, není pro mne věk limitujícím faktorem.

**MM:** Děkuji vám za rozhovor. ■