

Trenčianskemu vývojárovi predávať stroje nestačilo

Bost SK musel na krízu reagovať prepúšťaním, najmä však využil šancu pomôcť si peniazmi z eurofondov

MARTIN JESNÝ

Pokiaľ prežijeme, v septembri nám bude hej. Toto konštatovanie šéfa firmy neznie úplne ako vízia prudkého podnikateľského rastu. No v prípade Trenčana Vladimíra Bielika a jeho spoločnosti Bost SK to rozhodne nie je výraz bezradnosti. Biznis bývalého vývojára z trenčianskej strojárne TOS, ktorý pôvodne začal predávať obrábacie stroje, za dvadsať rokov narástol o výrobu aj vývoj. Dostal sa až k budovaniu vlastnej značky strojov. Teraz už V. Bielik zveril operatívne riadenie vo svojej firme členom rodiny. Sám si nechal na starosti najmä vízie. Ale stále je, ako sám hovorí, „možno jediný generálny riaditeľ s vodičákom na vysokozdvížny vozík“.

K TECHNIKE AJ ZRUČNOSTI

Bývalý pracovník vývoja trenčianskej pobočky tradičného československého výrobcu obrábacích strojov TOS založil svoju firmu skoro po zmene režimu – v septembri 1990. Začal s predajom kovoobrábacích strojov viacerých svetových značiek. Bost zariadenia dodával, inštaloval a od obchodných partnerov dostal aj poverenia na servis. Potom prišiel prvý výrobný pokus. Firme sa podarilo so súhlasom strojárov, ktorých zastupovala, doplniť servisné dodávky originálnych náhradných dielcov vlastnou výrobou. Mohla tak podstatne skrátiť dodacie lehoty (TREND 32/2005). V roku 2005 rozbehol Bost SK aj vlastnú výrobu – samostatných brán. Vtedy tiež po prvý raz rásť s asistenciou peňazí z fondov Európskej únie. Boli na nákup moderných strojárskejších technológií. Na nich firma vyrába okrem súčiastok na stroje a brány aj špeciálne obrobky pre rôzne strojárske firmy. O strojárstve premýšľal V. Bielik od začiatku podnikania aj za rámec predaja strojov. Vedel, že aby firmy mali z moderných strojov úžitok, musia mať pre ne kvalifikovanú obsluhu. Jeho firma rozbehla vlastné centrum Bost Academy na rekvalifikáciu kovoobrábačov z tradičných strojov na moderné, riadené počítačom.

Ďalší krok smeroval na skutočnú akademickú pôdu. Vznikla spolupráca s Trenčianskou univerzitou Alexandra Dubčeka. Firma ponúka študentom dvoch fakúlt nový, praktický rozmer štúdia. V. Bielik už vtedy avizoval aj spoločné výskumno-vývojové aktivity. Vznikla spoločnosť Bost – TnU, na Slovensku nevídaný spoločný podnik firmy a univerzity. „Vďaka spolupráci s Bostom majú naši študenti možnosť vyskúšať si prácu na moderných zariadeniach,“ komentuje spoluprácu rektor Trenčianskej univerzity Ivan Kneppo. Tento rok na nej nastupujú študenti na nový študijný program, ktorý vznikol zo spoločných aktivít vysokoškolských učiteľov a technológov Bostu.

VYUŽITÉ HLAVY

Vstup firmy Bost SK na akademickú pôdu nebol samoučelný. V. Bielikovi sa podarilo dostať nové poznatky z výskumu a firemného vývoja do podoby výrobku. Po rokoch, keď stroje predával, vyvinul vlastné zariadenia a už vyše dva roky má jeho firma na trhu rad obrábacích strojov s vlastnou značkou (TREND 10/2010). „Vyžiadal si to trh. Časť zákazníkov si pýtala riešenia výrobných líní, aké sa iba zo strojov, ktoré sme predávali, skladali ťažko,“ hovorí V. Bielik. Po tom, čo Bost SK vyvinul vlastný výrobok, našiel preň nákladovo výhodného taiwanského výrobcu. Tak vznikla efektívna kombinácia sofistikovaných produktov vyrábaných s nižšími nákladmi. Kritériá pre tohto kontraktného – a dozorovaného – výrobcu stanovili pomerne prísne. Žiadali kvalitu v technických parametroch, ale napríklad aj určili pomerne nízky limit na fluktuáciu zamestnancov. „Keď ľudia ostávajú vo firme dlhšie, pracujú aj vďaka skúsenostiam kvalitne,“ hovorí V. Bielik. Spolupráca funguje. Dva roky sa obrábacie stroje so značkou Bost Advanced Precision inštalovali v rámci pilotných projektov a skúšobnej výroby u klientov Bostu. Dnes ich obchodníci Bostu píšú na prvé miesto medzi značkami, ktoré firma ponúka. Že prenos nových poznatkov do priemyselnej praxe znamená vyššiu pridanú hodnotu, dokázali čísla Bostu v roku 2008. Firma mala vo výsledovke vyššiu pridanú hodnotu než

tržby z vlastnej produkcie – práve pre vysoký podiel tvorivých riešení v príprave nových produktov a riešenia projektov nových líní. Z inovácií a riešení tak utržila viac než z vlastných výrobkov.

PRIDRAHÍ ĽUDIA

Celkové tržby Bostu sa už začali počítať v stovkách miliónov vtedajších korún, keď na konci roku 2008 prišla kríza. Expanzívne plány strojárov boli v okamihu preč. „V novembri sa predaje prepádli zhruba o 80 percent,“ spomína V. Bielik. Musel reagovať a firmu zúžiť. S odstupom času priznáva, že mohol postupovať aj razantnejšie. V najlepších časoch mal Bost SK skoro stovku zamestnancov, po rezoch menej ako sedemdesiat. No v rozvoji firmy mu kríza nezabránila. Vynašiel sa aj v čase, keď mnohé podniky nemohli na nové projekty ani pomyslieť. „Ešte viac sme sa zamerali na eurofondy,“ hovorí takmer tónom, akoby išlo o nový biznis. Vzápätí však dodáva, že to bolo pragmatické rozhodnutie, ktoré prinieslo spoločnosti v ťažkých časoch peniaze na uskutočnenie jeho nápadov. O dotácie sa uchádzal najmä s projektmi z oblasti inovácií. Išlo hlavne o vývoj a zavádzanie moderných technológií do výrobných praxí. „Máme za skriňu projektov a horu práce za tým,“ hovorí. Debate o tom, ako uspieť so žiadosťou o podporu u politizovaných štátnych úradov a agentúr, sa nevyhýba. Z dôrazňuje, že aj s úradmi musia byť vzťahy pri najmenej slušné. Ale vyslovene hľadať ich priazeň, ako hovorí, nemusel. „Skôr úradníci občas ocenili projekt, pri ktorom sa mohli spoľahnúť na zaujímavý obsah,“ dodáva. „Naučili sme sa, čo chcú na úradoch v projektoch čítať,“ poznamenáva V. Bielik. Nie náhodou mierila jeho pozornosť najmä na projektové výzvy v oblasti vývoja a inovácií. V nich sa mu podarilo uspieť aj po boku firiem, ktorých vlastníci sú považovaní za sponzorov exvládneho Smeru-SD (TREND 49/2008).

RIEŠENIA NA PREDAJ

Jadrom inovatívnych projektov Bostu je vývoj moderných obrábacích centier. Podľa V. Bielika od nich strojárske firmy očakáva-



FOTO - KATARINA SMIKOVA

jú oveľa viac než len opracovanie kovu. Žiadajú mnohé nové funkcie, ktoré musia zvyšovať ich variabilitu, ale aj udržiavať vysokú kvalitu. Príkladom je metrológia, teda previeranie rozmerových parametrov priamo na výrobnom zariadení. Druhou oblasťou, v ktorej vidí V. Bielik možnosti zlepšovať procesy v strojárskej výrobe, je robotizácia a automatizácia zariadení. Bost je dnes podľa neho jednou z najväčších firiem, ktoré sa venujú technologickým riešeniam pre vkladanie materiálu do obrábacích strojov a manipuláciu s obrobkami. „Cielom už dávno nie je len predat a nainštalovať stroj. Skôr musíme vytvoriť riešenie, zložiť z obrábacích centier a manipulačnej techniky linku a naučiť ľudí správne, presne a efektívne ju používať,“ opisuje V. Bielik. Technika podľa neho mení ekonomické názory v priemysle aj v oblastiach, v ktorých sa donedávna hovorilo len o mzdových nákladoch. „Ich vplyv sa však znižuje. Pri niektorých činnostiach po istej hranici už s parametrami ľudskej práce nejde veľmi hýbať. No stroj môže mať dva razy vyššiu účinnosť ako človek,“ hovorí z V. Bielika dlhoročná prax v ladení procesov vo výrobe. V tejto oblasti

čítajú obchodné príležitosti. „Práve cez moderné technológie máme nakontrahované projekty na najbližšie dva roky za zhruba 20 miliónov eur,“ hovorí. Už v tomto roku by, ako hovorí, mohol ísť s tržbami nad úroveň roku 2008, keď utržil zhruba pol druhu milióna eur z vlastnej výroby a tri razy toľko z predaja. O výsledkoch z roku 2009 pre prudký pokles nechce rozprávať.

STROJÁRSKY NETWORKING

Bost je typická rodinná firma. Manželka V. Bielika šéfuje financiám, dcéra má na starosti riadenie kvality a syn už prebral operatívne riadenie podniku. „Ja sa môžem venovať stratégií a hľadaniu nových možností podnikania,“ hovorí V. Bielik. Nápad, ktoré uskutočňuje v ostatnom roku, už jeho firmu prerástli. Vnani bol hlavným tvorcom vzniku Exportnej aliancie strojárskejších technológií. Združenia firiem z odvetvia, ktorých výrobky a riešenia sa u zákazníkov dopĺňajú. Cieľ je pomáhať spoločne sa presadiť na zahraničných trhoch. Presne v duchu zásad jedného z najmodernejších trendov firemného riadenia ostatných rokov – networkingu – má aliancia pomôcť členom prekonať limity veľkosti podnikov v niektorých odbornostiach, no napríklad aj v marketingu a reklame. Príkladom je koordinácia firiem v účasti na tendroch u zákazníkov, ktorým spoločne skladajú ponuky. O budúcnosti aliancie uvažuje V. Bielik podobne ako o plánoch svojej firmy – hľadá možnosti zosieťovania aj v oblastiach, ako je výskum a vývoj nových zariadení. Popri koordinácii obchodných aktivít má už aliancia aj sekciu špecializovanú na spoluprácu vo všetkých oblastiach. Prijala i mimotrenčianskych členov, napríklad žilinskú poradenskú firmu IPA, čo je slovenská pobočka nemeckého Fraunhofer Institut. Spoluprácu s investičnou agentúrou SARIO chce V. Bielik využiť v rámci ďalšieho medzinárodného projektu. Jeho cieľom má byť premiestnenie niektorých nemeckých strojárskejších firiem na Slovensko. Bost SK môže podľa svojho šéfa projektu pomôcť poradenstvom na výrobnú spoluprácu. „Poznáme každý závod na Slovensku, zvládame sťahovanie strojov aj ich nastavovanie aj inštaláciu,“ konštatuje V. Bielik. © TREND