

Metalkov chrání konstrukce před korozi již 30 let

Milan Kašík

Rodinná firma Metalkov Vlašim, založená v listopadu 1990 úspěšně působí na průmyslových trzích již 30 let, a od svého založení se specializuje na povrchové antikorozi úpravy. Podnikatelskou stabilitou a hlavně seriózním přístupem k zákazníkům si vydobyla pevné místo v segmentu nadrozměrných konstrukcí a dílců. I ve Vlašimi se ale v současnosti musejí vypořádávat s poklesem zakázek v důsledku pandemie covid-19, kdy průmyslová výroba klesá u nás i v zahraničí. Jak se to v životě firmy projevuje a jak krizi překonat, o tom jsem hovořil s obchodním a marketingovým ředitelem firmy, Ing. Evženem Reitschlägerem mladším (obr. 1).

Asi jste si pane řediteli 30 let na trhu povrchových úprav a návazných činností představovali jinak?

Ano, bezpochyby. V první řadě bych si dovolil poděkovat všem našim zaměstnancům, věrným zákazníkům a odborným publicistům. Ti všichni se ohromným dílem podíleli na našem rozvoji a ekonomické stabilitě. Chtěli jsme proto u příležitosti výročí připravit společenskou akci, zejména pro naše zaměstnance a zákazníky. Bohužel nám to letos není dopřáno. Stále ale věřím, že když to nestihneme v letošním roce, tak v tom příštím ano.

Nedá mi, abyste nepřipomněl okamžik před 30 lety, kdy jste do tak náročného průmyslového odvětví vstoupili?

Nevím, zda jsem ten, kdo by měl připomínat počátky naší rodinné firmy, protože u jejího zrodu vlastně stály rodiče a zejména otec. Byla to kombinace potřeby uživit rodiny a obrovská chuť se realizovat. Nedílnou součástí tohoto snu ale byla tvrdá práce. Tu odvedli všichni – můj otcem a celou rodinou počínaje, jeho všemi kolegy a spolupracovníky konče. Domnívám se, že zlomový byl rok 1995, kdy se otec rozhodl koupit areál bývalé chátrající cihelny a rok poté se pustil do výstavby první haly. Tehdy převažovala chuť něco dokázat a vybudovat, než nějaké velké manažerské zkušenosti. Možná právě ta chuť byla a je hnacím motorem téměř po tři desítky let. A hlavně houževnatost jít za svým cílem. Do dnes si velmi barvitě vybavuji, jak jsem jel původně na svou první týdenní pracovní cestu do Spojených arabských emirátů. Z týdne se nakonec vyklubaly tři

a půl měsíce, které jsem strávil na velké stavbě v tamější poušti. Zde jsem získal své první opravdové pracovní a manažerské zkušenosti, které mě přesvědčily připojit se ve firmě k otci a začít se podílet na jejím vlastním rozvoji.

Otec od začátku věděl, že pokud chce uspět, musí vycházet z korektního přístupu k zákazníkům z hlediska kvality, ceny a osobního přístupu. Proto stanovil pro firmu marketingový slogan „Serióznost se dlouhodobě vyplácí“. Jsme rádi, že jsme se za těch třicet let existence naší rodinné firmy tomuto zákaznickému přístupu nezpronevěřili, v čemž nás utvrzuje zájem a spokojenost našich a zahraničních zákazníků. Tím, že tři čtvrtiny naší produkce tvoří exportní aktivity, jsme se postupně prosadili a prosazujeme i na vyspělých globálních trzích. Na-



Obr. 1 - Ing. Evžen Reitschläger, ml.

víc máme nejmodernější technologie pro ochranu životního prostředí, a jak můžete vidět, lesy kolem výrobního areálu hýjí všemi podzimními barvami. Abychom přesvědčovali činy a ne slovy, tak se staráme dnes již téměř o třicetihlavé stádo daňků, v areálu firmy jsme vybudovali chovný rybník, a to vše především jako hmatatelný důkaz péče o kvalitu životního prostředí. Na tom si vedle podnikatelské serióznosti také hodně zakládáme.

Jakými technologiemi, výrobními kapacitami a prostory disponujete?

Od svého založení se specializujeme na povrchové úpravy ocelových konstrukcí tryskáním a metalizací. Stavbou průmyslové haly, lakovny a tryskacího boxu v roce 1997 jsme rozšířili činnost o možnost lakování velkých dílců. K dalšímu rozšíření výrobních prostor došlo v letech 2003 až 2005 stavbou nové haly, portálových jeřábů a další lakovny včetně sušících prostor. V roce 2015 byla dokončena největší investice v historii firmy – vybudování spalovny plyných emisí vznikajících při lakování a stavba velkoprostorové lakovny včetně vytěkáčů a expedičního zázemí. V nových zastřešených prostorách o rozloze 3 300 m² jsou instalovány mycí box, kabina pro tryskání korundem, kabina pro metalizaci a portálové jeřáby o nosnosti 20 tun. V současnosti podnik využívá areál o výměře cca 80 000 m², z toho 7 000 m² zastřešených výrobních prostor. Současné technologické zázemí a prostorové vybavení nám tak umožňují povrchově upravovat i nadrozměrné dílce a konstrukce, limitované v podstatě pouze přepravními možnostmi. V tom je naše konkurenční přidaná hodnota.

Zmínil jste se o vysokém exportním potenciálu firmy, tady asi budou ekonomické ztráty největší?

Bohužel ano. Obsluhujeme téměř z osmdesáti procent zahraniční zákazníky, zejména z Německa, Itálie, Francie, Rakouska a dalších zemí (obr. 2). Vzhledem k tomu, že i je postihl covid-19, nemůžeme očekávat zázraky a myslet si, že nám se to vyhne. Když popojdeme kousek po areálu, tak vidíte téměř 150 kusů transportních vozíků pro obsluhu letištních terminálů našeho zahraničního partnera (obr. 3), připravené k transportu zákazníkovi. Ten si však již povrchově upravené výrobky nestihl odvézt. Oproti stejnému období loňského roku poklesla naše produkce téměř o 25 procent. Zejména nás to trápí u zákazníků, s nimiž spolupracujeme dlouhodobě. A bohužel i o tyto věrné zákazníky přicházíme, neboť i oni mají obdobné exportní a tím ekonomické problémy a naše služby nyní nemohou bohužel využít. Tyto vztahy jsme dlouho budovali a nyní jsme opět na začátku. Jak dlouho to bude trvat, než se situace změní, nechci věštit.

Jak se to projevuje z pohledu zaměstnanosti?

To ukáží následující měsíce. Samozřejmě bez obětavých zaměstnanců bychom nebyli tam, kde jsme. Proto bychom velmi neradi naše lidi propouštěli.

Nedávno jste se stal místopředsedou Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Jaký servis a pomoc firmám v této složité situaci poskytujete a nabízíte?

Vzhledem k tomu, že jsem strávil nějaký profesní čas v zahraničních destinacích, dívám se na export i širším záběrem České republiky. Proto mi jako mís-



Obr. 2 - Trubkový přepravník sypkých hmot pro belgickou elektrárnu Engie-Electrabel. Zakázka v objemu 600 tun oceli byla přepravovaná na 93 nákladních kamionech



Obr. 3 - Transportní vozíky pro obsluhu letištních terminálů, jejichž distribuci k zákazníkovi brání covid-19

topředsedovi představenstva asociace byla svěřena oblast exportu. AMSP ČR si vydobyla zcela prestižní postavení v podpoře a ochraně českých podniků a živnostníků. Snažíme se proto i po této linii pomáhat podnikatelům s orientací v takto těžkých časech. Navíc asociace předkládá vládě podněty, které alespoň skromným dílem přispívají k překonávání nelehké ekonomické situace našich podniků a živnostníků.

Kde spatřujete po skončení pandemie prostor pro další rozvoj vaší rodinné firmy a oboru povrchových úprav?

Aby se naše rodinná firma mohla dále úspěšně rozvíjet, co se produktivity týče a z hlediska prozazování se na náročnějších trzích, musí být naši zaměstnanci hlavně zdraví a v pohodě. Dále pak se zabýváme digitalizací výrobního procesu a případných možností nasazování robotů a automatizačních technologií ve smyslu Průmyslu 4.0. Nerad bych, aby to vyznělo, že investujeme pouze do strojů a počítačů. Naopak. Připravujeme velké investice do našich zaměstnanců. Domnívám se, že to je podmínkou nejen pro další rozvoj oboru a překonání krize, ale nutná součást procesu posouvání se vpřed. Pro oblast antikorozi ochrany nadrozměrných konstrukcí, což je naše tržní dominance, je to nezbytná strategie do dalších let, kterou si chceme udržet přízeň zákazníků na našich i na zahraničních trzích.

Dneska je mnoho rádců a generálů po boji, jak z koronavirové šlamastyky ven. Ale přesto se optám i vás, co radíte?

V této situaci je těžké někomu radit, když člověk sám pořádně neví, co ho čeká a co je vlastně správně a zda ta jeho rozhodnutí budou ve finále dobrá.

Domnívám se, že problém, kterému všichni čelíme, dříve či později odezní nebo se stane akceptovatelnou součástí našich životů. Ekonomické důsledky ale dolehnou na většinu z nás a proto bude důležité ve firemním i osobním životě přehodnotit životní potřeby, zbytnost a nezbytnost služeb či produktů, více si vážit zdraví a korektnosti. Když to řeknu méně vzletně, tak stát nohama na pevné zemi a používat selský rozum.

Rozhovor jsme začali výročím založení vaší rodinné firmy. Chcete tedy ještě něco vzkázat všem, kdo mají zásluhu na prosperitě firmy?

Jako v každé spořádané rodině se sluší u významného výročí, kterým nepochybně 30 let života rodinné firmy je, pozvat zaměstnance, obchodní partnery a všechny, kdo se na úspěšném podnikání v regionu podílejí, k prostřenému stolu. Je nám skutečně líto, že to nyní není možné a jak jsem se již zmínil, jakmile to situace dovolí, tak se doufám, ve zdraví a nad novými podnikatelskými výzvami sejdem. Jménem rodinné firmy Metalkov Vlašim proto přejeme ještě jednou u příležitosti 30 let naší firmy všem obchodním partnerům, spolupracovníkům a odborným novinářům u nás i v zahraničí, aby byli zdraví a podařilo se jim toto nelehké období přežít s co nejmenšími ztrátami.

U příležitosti uvedeného výročí jsme aktualizovali katalog našich služeb, referencí a nabídek v českém, německém a anglickém jazyce na webových stránkách www.metalkov.cz. V případě zájmu vám papírovou verzi v českém a německém jazyce také rádi zašleme. ■