

MAVA-lisovna – rodinná strojírenská firma s tradicí a technologickou budoucností

Byť má společnost **MAVA-lisovna s.r.o.** z Fryštáku v názvu lisování, tuhle činnost už provozuje pouze okrajově. Jejím hlavním zaměřením je výroba sofistikovaných komponent na nejmodernějších strojích. Ke stolu spolu s námi zasedli majitel společnosti Vladimír Valášek (VV) a technický a výrobní ředitel Zdeněk Janáč (ZJ).



Jaké byly začátky vaší firmy?

VV: Vyučil jsem se nástrojařem ve Zlíně, později jsem vystudoval průmyslovou školu a pracoval v konstrukci lisovacího nářadí. Na začátku devadesátých let jsem začal podnikat na živnostenský list a v roce 1993 jsem se spojil se společníkem Oldřichem Matulou, rovněž vyučeným nástrojařem. Tak vznikla MAVA-lisovna. V roce 1994 jsme přišli do průmyslového areálu ve Fryštáku, do té nejmenší budovy a začali jsme lisovat a vyrábět nástroje pro lisování. Za dva roky jsme se transformovali na společnost s ručením omezeným. Zakázky i zaměstnanci přibývali, v té době jsme vyráběli hlavně součástky pro výtahy, ale také obuvnické klenky a jiné komponenty.

V roce 2000 jsme tento areál koupili, co se nám nehodilo, jsme rozprodali a zbytek kompletně revitalizovali. V roce 2004 jsme získali certifikáty ČSN ISO 9001 a ČSN ISO 14001. V roce 2008 jsme postavili výrobní halu, kam jsme začali instalovat nové CNC technologie a postupně se tak vzdalovat od lisování. My tedy lisujeme pořád, ale už to není podstatná část naší výroby. Za třicet let podnikání došlo ve výrobě k obrovskému zrychlení a dynamice, v roce 1994 jsem dostal jednu objednávku za týden, dnes přijde deset dvacet za den. V loňském roce jsem od společníka odkoupil jeho podíl, podnik tak má jen jednoho vlastníka. Nyní jsme rodinná firma, pracuje zde devět rodinných příslušníků včetně mě, manželky, dcer, zeťů, synovců...

Čím se v současné době zabýváte?

VV: Smyslem našeho podnikání je propojování původních technologií s novými, s IT, robotizací či automatizací, to je naše přidaná hodnota. Naše generace a generace našich dětí to ještě dokážou, ale další generace už staré technologie znát nebudou a mnohé obory pak zaniknou. Důsledkem bude, že strojařina z České republiky odejde. Vezměte si jen úbytek těžkého průmyslu u nás – když zničíte těžký průmysl, začne pomalu chřadnout i ten lehčí, nebudete mít kde nakoupit materiál, nebudou technologie, nebudou mozky, které to umějí udělat. S tím je úzce spojen i nedostatečný zájem o učební obory a střední průmyslové školy.

Díky kombinaci moderní a staré technologie může vzniknout unikátní výrobek, ale musí u toho být někdo, kdo má zkušenosti jak se starou, tak s novou technologií a umí nad tím přemýšlet. Když k nové technologii postavíte pracovníka, který vyšel ze školy, žádný výrobek nevymyslí. Proč jsme v roce 2008, když byla krize, začali vyrábět panty? Protože jsem viděl, že je mezera na trhu. Nemyslím obyčejné panty, těch je všude plno, my děláme speciální a je mi jedno, jestli v sérii padesáti, sta nebo tisíce kusů. Je to unikátní výrobek a chceme, aby zákazník dostal, co potřebuje.

ZJ: Každá krize přináší nějakou příležitost. Objevili jsme nové výrobky, nové zákazníky a přišly nové technologie. Rok 2009 považuju za důležitý milník, to jsme do firmy pořídili první laserový řezací stroj. CNC laserové ohýbací a obráběcí stroje v propojení s řídicím systémem poskytují další možnosti. Tím se úplně převrátil charakter výroby a její dynamika, změnilo se prostředí, v jakém jsme do té doby pracovali, a změnil se i typ našich zákazníků, kteří začali poptávat výrobky, jež jsme do té doby nevyráběli.



Jaké jsou vaše konkurenční výhody oproti jiným firmám?

ZJ: Snažíme se našim zákazníkům nabízet komplexní dodávky, to znamená, že u nás zhotoveného výrobku kooperativně dodáme povrchové a tepelné úpravy a následně i drobné montáže. Další konkurenční výhodou je, že v rámci vývoje se zákazník velice úzce spolupracujeme, snažíme se jim vycházet vstříc a uplatňovat naše zkušenosti hlavně při výrobě prototypů. Oni velmi kladně reagují na to, že jsme schopni dodat prototypy ve velmi krátkém čase – je to díky moderním technologiím, které máme a které dokonale ovládáme, i díky spolupracovníkům, které jsme si vyškolili. Důležité je také zmínit, že pravidelně obnovujeme strojový park, pracujeme s nejlepšími a nejmodernějšími technologiemi, které jsou na trhu, máme digitalizovanou výrobu a dál se rozvíjíme. A konečně jako nespornou konkurenční výhodu vidím to, že standardně držíme skladem velké množství materiálu, takže jsme schopni velice rychle reagovat.

Skokově rostoucí ceny materiálu znamenaly pro spoustu firem další krizové období. Jak se vám je podařilo zvládnout?

VV: Musíte nakupovat v době, kdy je slušná cena, a musíte obrovsky předvídat, proto máme tak velký sklad. Já jsem předvídal, že ceny vyrostou, a nakoupili jsme s předstihem. V tom nejhorším roce jsme zvýšili zisk a dostali jsme se do takové efektivity, o jaké se mi nikdy v životě nezdálo. Člověk musí z nevýhody udělat výhodu, z propadu udělat zisk. Podnikat znamená, že činíte kroky, které vám umožní překonat veškeré překážky, jež vám přijdou do cesty.

Proč se říká, že Česká republika je montovna Evropy?

VV: Proč je tady tolik montoven? Protože to někdo chce a dokáže to zaplatit. Ve Francii už takové firmy nemají, v Německu ubývají, proto musejí dojít sem a pokračují ještě dál, do Rumunska, do Turecka... Svým způsobem jsme v tomto segmentu i my, ale je to nevyhnutelné. Pokud mají vzniknout nové strojírenské firmy, musejí nějak začít. Živnostník nebude hned vyrábět nové stroje nebo atomovou elektrárnu, musí

začít u komponent. My dnes pracujeme pro široké spektrum průmyslových oborů, naše výrobky jsou součástí autobusových dílů, vlaků, pracovních strojů, strojů pro automobilový průmysl, nákladních i osobních automobilů, v menší míře dodáváme do zemědělství, energetiky, obuvnictví, potravinářství, zdravotnictví... Ve finálním produktu pak naše součástky putují do celého světa.

Nabízíme i finální výrobky, které jsme sami vyvinuli, ale jsou součástí velkých celků. Jako malá firma musíme hledat segmenty, kde je volné místo a kde nás někdo osloví. Naposledy jsme takto pomáhali vyrobit komponenty pro vyhledávání potápěčů ztracených v moři. Každý, kdo potřebuje něco vyrobit, má u nás otevřené dveře a může to být jakýkoliv segment nebo jakkoli speciální výrobek – dělali jsme formy pro zmrzlinové stroje, vyráběli jsme školní tabule, speciální panty jsem už zmiňoval a jsme připraveni splnit našim zákazníkům všechny požadavky z oboru strojírenské výroby.

MAVA se pyšní nejmodernějšími technologiemi. Jak vnímáte inovace?

VV: Paradoxně nejvíc inovací zaznamenáváme v každodenním výrobním cyklu. Tady je nejvíc příležitostí k nalézání ideálních technologických postupů propojením výrobních kroků jednotným softwarem a napojením do IT systému a ani lidé zde nehrají zanedbatelnou roli. Nemyslím si, že inovace je to, že koupím nějakého robota, protože ten robot bude za rok starý. My čekáme, až se u vhodné technologie objeví na trhu technologický skok, pak teprve kupujeme. U robotů bude technologický skok, až budou dostupní s běžnou rukou, ne jenom s kleštěmi, chapadly nebo přísavkami. Oni už existují, ale nejsou běžně dostupní. Robotizaci se zabýváme minimálně pět let, měli jsme vytipovány i konkrétní stroje, ale zatím vyčkáváme. Možná je to otázka dvou let, a kdo bude připravený, využije technologického skoku a pořídí si ty věci ve správný čas, získá technologickou výhodu.

Jaké máte vize do budoucnosti?

VV: Cíl naší firmy je dostat se mezi sto až dvě stě nejlepších rodinných firem v České republice. Chceme toho docílit přidáním nových oborů podnikání, nových segmentů se zaměřením na udržitelnost výroby, technologický pokrok a finanční rozvoj. Budoucnost vnímám velice pozitivně, spatřuji příležitosti na trhu nejen v jiných oborech, ale i v propojování oborů. Těsně před covidem jsem viděl příležitost ke snížení nákladů v tom, že začneme prodávat celý segment věcí, které sami potřebujeme – přípravky, nástroje, měřidla, brusivo... K tomu jsme přidali i to, co nepotřebujeme, a jeden z členů rodiny následně založil sesterskou firmu Vtools, která to vše od náradí přes pracovní prostředky až po jeřáby prodává přes e-shop. A začalo to tím, že jsem chtěl ušetřit na závitnicích a vrtácích. Další propojení oborů bude možná v oblasti gastronomie nebo kultury. Letos jsme také zvýšili výkon střešní fotovoltaické elektrárny na osmdesát kilowattů, čímž se snížily náklady na odběr elektrické energie o třicet procent. Stále mě baví nalézat nové cesty a nové příležitosti a věřím, že to bude bavit i ty, co přijdou po nás. ■