

Bez vizí a motivovaných zaměstnanců nelze dosáhnout úspěchu

BŘETISLAV LAPISZ

Ostrava – Historie společnosti se datuje do roku 1997, kdy její zakladatel Miloslav Cváček přišel s myšlenkou nabídnout tradičním českým podnikům poradenskou službu v oblasti marketingu a zahraničního obchodu.

V současnosti už zaměstnává jeho společnost ve třech výrobních závodech v Jistebníku, Štítně u Opavy a Bravanticích více než 170 pracovníků a roční obrát skupiny ISMM dosahuje zhruba 250 milionů korun. Firma sídlí v Ostravě-Mariánských Horách. Miloslava Cváčka jsme se v rozhovoru zeptali nejen na počátky jeho podnikání, ale i na to, jak se firma, původně zaměřená na poradenství a marketing, postupně přeměnila ve výrobce zemědělské techniky. Zakladatel a majitel firmy zároveň prozradil, jaké má plány a vize do dalších let.

Jak a kdy jste se vůbec k podnikání dostal?

Počátkem devadesátých let jsem pracoval v manažerských pozicích, nejprve jsem dělal vedoucího marketingu na osobních vozidlech v Tatře Kopřivnice, pak jsem tři roky působil na pozici ředitele marketingu v podniku Romo ve Fulneku.

Jako manažer jsem měl za sebou velmi slušné výsledky a postupně ve mně uzrála myšlenka založit poradenskou firmu. V roce 1997 jsem začal podnikat v oblasti marketingu a poradenských služeb, zpočátku jsme byli ve firmě tři společníci. Začátky nebyly jednoduché, byli jsme začínající firma bez referencí. Po nějaké době jsme inovovali zacílení našich služeb, produkty marketingu jsme začali nabízet i pro oblast zahraničního obchodu a exportního marketingu. Zpočátku jsme nabízeli poradenství tuzemským firmám. Po čase jsem si ale řekl, že je čas na změnu. Uměl jsem dobře německy, měl jsem tam řadu kontaktů a ty jsem využil. Začal jsem spolupracovat s německými firmami. Pomáhal jsem zajišťovat byznys německým, rakouským a švýcarským firmám, které chtěly podnikat a obchodovat u nás. Naše společnost se tak postupem let přeměnila z poradenské na obchodně zprostředkovatelskou. Začali jsme pro zahraniční partnery budovat strukturu dodavatelů z ČR.

Prosadit se na trzích ve vyspělě



MILOSLAV CVÁČEK. Foto: Deník/Radim Šlezinger

Evropě ale většinou nebývá až tak snadné...

Významným mezníkem bylo v roce 2000 navázání spolupráce s největší rakouskou firmou pro výrobu zemědělských strojů, společností Pöttinger. Stali jsme se dodavatelem pro její dceřinou firmu v Německu. Ukázalo se, že model této spolupráce má smysl, začali jsme dodávat komponenty pro zemědělské stroje a dostali jsme se díky tomu k byznysu se špičkovými firmami v EU.

Pro naši firmu byl dalším klíčovým milníkem rok 2007, kdy jsme přestali dělat obchod a plně se zaměřili na výrobu. V březnu 2007 jsem koupil zkrachovalý výrobní areál v Jistebníku a začal jsem budovat moderní strojírenskou fabriku. Do té doby měla firma pět zaměstnanců. V roce 2007 jsem začal přibírat nové lidi i do dělnických profesí: svářeče, pracovníky přípravy a zámečníky. V současnosti zaměstnáváme 170 lidí ve třech závodech. Takže její rozvoj pokračuje rychlým tempem.

Jak se vám toho podařilo dosáhnout?

Našimi zákazníky jsou výhradně zahraniční odběratelé. Z Top 10 světových firem v oblasti výroby zemědělské techniky obsluhujeme šest firem. Jde o společnosti z kategorie výroby zemědělských strojů, například výrobci pluhů, kultivátorů, secích strojů. Sedmdesát procent obrátu tvoří právě dodávky pro ně, zbytek pak tvoří dodávky pro automobilový průmysl. Jde o různé aplikace na nákladní vozy z oblasti manipulační techniky. Například mohou zmínit jeřáby, hydraulické plošiny.

Firma exportuje své výrobky do 15 zemí EU.

V minulých dnech jste zahájili zkušební provoz nové práškové lakovny ve svém závodě ve Štítně u Opavy. V čem je tento provoz pro vás důležitý?

Prášková lakovna patří mezi největší a nejmodernější zařízení svého druhu v ČR. Celková investice činila přes 50 milionů korun a byla částečně financována i z podpůrných programů Rozvoj zdrojů EU. Výjimečnost je dána jednak rozměry, kdy lze práškově lakovat i díly maximální velikosti 3x3x7 metrů o hmotnosti až tři tuny, jednak využitím nanotechnologie v procesu povrchové přípravy a současně možností nanášet dvě vrstvy prášku při jednom zavěšení dílů. Nová lakovna umožní výhledově vznik zhruba dvou desítek pracovních míst a ve spojení s dalším rozvojem strojírenské části závodu až padesát nových pracovních míst. Lakovnou byl uzavřen celý technologický proces nutný pro naši výrobu. Veškeré procesy jsme schopni řešit ve vlastní režii, nejsme na nikom závislí. Nakupujeme jen plechy a jiný hutní materiál, a další práce už provádíme sami. Na konci je finální produkt, který si u nás zahraniční partner objednal.

Firma, která začínala s nulovým kapitálem, bez zahraničního investora, rozvíjí se a přibírá nové lidi a modernizuje výroby. To zní skoro až idylicky...

Toho, že se mi podařilo vybudovat společnost od nuly až do dnešní podoby, si moc cením. Opravdu jsem začínal bez kapitálu, bez privatizace, jen na základě vizí a myšlenek

a permanentní práce. Je to takový rozdíl, jako když si někdo dům sám postaví od základů, a někdo si jej koupí nebo pořídí na hypotéku. Zároveň ale musím dodat, že to vše by se nezdařilo bez mých zaměstnanců. Tvrdím, že bez motivovaných zaměstnanců nelze dosáhnout úspěchu. Když se pracovníci ztotožní s cíli firmy a jsou schopni za nimi jít, to dává firmě potřebný impulz a šanci být úspěšná na trhu.

Jaké máte plány do budoucna. Plánujete další rozvoj?

Podnikatel se bez plánů na rozvoj své firmy nemůže obejít. Dnes si dokážu představit, že v horizontu několika let bude mít ISMM čtyři až šest dalších závodů v logisticky rozumné vzdálenosti, které budou synergicky vyrábět další produkty. Další výzva je určitě otázka obrábění našich výrobků, zatím v této oblasti velké kapacity nemáme. V horizontu měsíců máme v plánu i pořízení robotického pracoviště – celá Evropa se orientuje na svařování roboty, takže bychom neradi zůstali pozadu. Když to zestručním, u toho, co potřebujeme pro výrobu a musíme to zatím nakupovat, se průběžně zamýšlíme, jestli se nevyplatí pořídit technologie a obsluhovat tyto prvovýrobní procesy sami.

Když hovoříme o plánech, rád bych ještě zmínil Hotel Gong ve Štramberku, který ISMM koupila letos v lednu. Je to investice mimo náš hlavní obor podnikání. Je to ale hotel s tradicí a rád bych jej znovu „nastartoval“ s novými lidmi a novými vizemi.

I v podnikání platí, že dobré jméno si člověk musí budovat dlouho, ale ztratit je může rychle...

Celou dobu jsem stavěl svůj byznys na určitých principech. Šel jsem svou cestou, nechodil jsem leštit klyky, jsem absolutně nezávislý na komkoliv. Platí to také u získávání zakázek. Chci je, ale postupuji při tom čestně a férově, nikdy jsem nezaplatil bokem ani korunu. A také nejsem nikomu zavázán. V globálním byznysu rozhoduje za normálních okolností cena, kvalita a dodací termíny a také bezvadná komunikace se zákazníkem. A když jste v těchto kritériích dobří a spolehliví, máte šanci se prosadit. Tím jsem se řídil dříve a nebudu na tom měnit nic ani v budoucnu.