

JAK ZÍSKAT FAVORITA

Hana Janišová

Výroba ocelových konstrukcí do pěti tun. To je náplní práce asi 10 lidí, kteří společně tvoří firmu Ing. Petr Hořejš. Zaměřuje se na malé výrobní dodávky převážně pro rakouské firmy nebo jejich české pobočky. Aby však malá česká firma obstála v konkurenci, potřebuje nejen šikovné lidi, ale i stroje vynikajících vlastností. Zatím posledním přírůstkem do její stáje se tak stal laser Mazak Optiplex 3015 F2N. (Nejen) o tom, jak výběr takového stroje probíhá, jsme si povídali s Ing. Petrem Hořejšem, jednatelem firmy.

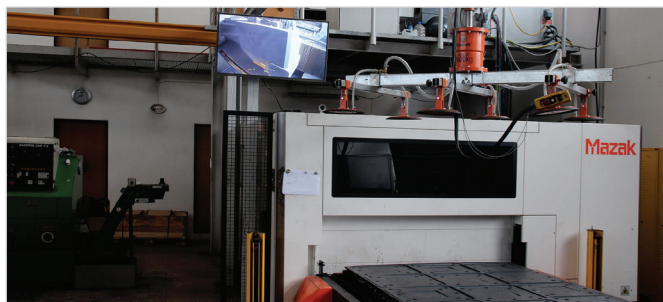
Rozhovor | www.mmspektrum.com/200432

MM: V čem vidíte výhody laseru Optiplex 3015 F2N?

P. Hořejš: Stroje od Mazaku pro nás v době, kdy jsme si pořizovali laser, nebyly novinkou. Vlastníme starší soustruh a frézku téže značky, se kterými jsme udělali dobrou zkušenost. Jedná se o robustní stroje s ověřenou a spolehlivou konstrukcí a v případě problémů dostupným servisem. To samé platí i o laseru, jsou tam vidět konstrukční prvky z obráběcích strojů. Třeba velmi tuhý rám, který odpustí i horší kvalitu podlahy. Výhodou je třeba velmi vysoká úroveň výbavy i v základní verzi. S od-



„V našem případě, opravdu malé firmy, nám vlastní dělení plechů umožňuje velmi rychle plnit požadavky zákazníka,“ říká Petr Hořejš. (Foto: Petr Hořejš)



Výhodou laseru Optiplex 3015 F2N je i velmi vysoká úroveň výbavy také v základní verzi. (Foto: Petr Hořejš)

MM: Vaše firma vznikla již v roce 1990. To jste ji zřejmě nemohl ještě založit vy sám...?

P. Hořejš: Přesně tak, naše firma byla založena mým otcem. On je sice absolventem humanitního gymnázia a vzděláním inženýr ekonomie, ale jeho táta byl kovář a předchozí generace také. Tak si v období celospolečenských změn na počátku 90. let otevřel zámečnictví. Já jsem v něm brigádničil už od dětství. Po studiu strojařiny ČVUT jsem si říkal, že do tříčítky načerpám nějaké zkušenosti a potom se tam vrátím. Nakonec jsem skoro 20 let pracoval jako vedoucí výroby ve strojírenských firmách. Takže k návratu na plný úvazek došlo až okolo mojí čtyřicítky.

MM: Co hraje největší roli ve chvíli, kdy se rozhodujete o pořízení nějakého významného kusu v rámci vybavení firmy?

P. Hořejš: Největší roli hraje dlouhodobá strategie. Většinou máme jasno, co bychom si chtěli pořídit, a velkou roli hrají peníze. Hlavním kritériem je však užitná hodnota. Při výběru nového stroje hraje kromě technických parametrů a ceny velkou roli reference stávajících uživatelů. Snažíme se inspirovat u úspěšných. Někjaké příklady hodné následování jsem poznal ještě jako zaměstnanec. Někdy jsou to jen drobnosti, jindy dost zásadní principy. Třeba strategie úspory místa, kdy vše, co je možné, je umístěno nad strojem.

MM: Proč jste se tedy rozhodl pořídit si laser právě značky Mazak?

P. Hořejš: Někdy v roce 2016 jsem požičoval nový laser pro svého tehdejšího zaměstnavatele a na veletrhu Euroblech jsem narazil na Mazak. Znal jsem tuto firmu jako výrobce obráběcích strojů a měl jsem s nimi dobrou zkušenost. Zaujaly mě technické parametry a také informace, jaké množství těchto strojů je instalováno v Asii.

Současně jsem v té době řešil nástupnictví v rodinné firmě a její další směřování. Nakonec jsme se s otcem rozhodli pro to, že se do firmy vrátím a pořídíme nový laser, a výhledově i ohraňovací lis, neboť nám tyto technologie chyběly.

A proč právě Mazak? Jedním z hlavních impulzů byla referenční návštěva ve firmě Baumruk v Plzni. Krom toho, že je to pěkně vedená firma a potkal jsem se tam s erudovanými pracovníky, jsem se tam na místě přesvědčil o kvalitách tohoto stroje.

MM: Vyplatí se tak velký stroj i v rámci objemu zakázek malé firmy? A vyplatil se již konkrétně vám?

P. Hořejš: Samozřejmě jsme zvažovali, zda se nám taková investice vyplatí. Zrovna v našem případě, opravdu malé firmy, nám vlastní dělení plechů umožňuje velmi rychle naplňovat požadavky zákazníka. Jsme schopni dodávat v krátkých termínech a reagovat na změny. A na rozdíl od jiných technologií jsem byl u laseru přesvědčený, že nemá cenu kupovat použitý stroj, protože zrovna v tomto segmentu jde vývoj poměrně rychle dopředu. Respektive že CO₂ je minulost a Fiber právě přítomnost.

stupem času můžu ocenit i spolehlivost s mým poruch.

MM: A když se dnes ohlédnete zpět, považujete své rozhodnutí za správné?

P. Hořejš: Ano, jsem spokojený. Pozitivní je třeba už to, že nastěhování a instalace jsou zajištěny od prodejce. Nebyl problém realizovat úpravy, jako třeba umístit chlazení a zdroj nad stroj společně s kompresory. Dále jsem byl velmi spokojený se zaškolením a následnou podporou při zavádění do výroby. Můžu také vyzdvihnout úroveň servisní podpory při řešení problémů a poruch, ať už na místě, nebo na dálku přes počítač, případně pomocí telefonu.

MM: Kam vy a vaše firma směřujete do budoucna? Hodláte kupříkladu do firmy zapojit i své děti, až budou v příslušném věku?

P. Hořejš: Nemám žádné převratné ambice. Současná velikost firmy mi vyhovuje. S dětmi samozřejmě do budoucna ve firmě počítám. Dceři je letos 11, uvidíme, zda bude mít chuť se trochu ušpinit. Loni se mi narodili dva kluci, ty zapojím určitě, ale ještě chvíli to asi potrvá.

MM: A máte v úmyslu časem pořídit další stroje?

P. Hořejš: Ano, mám v plánu pořídit dalšího Mazaka a posílit jím technologii obrábění, ale momentálně to ještě není úplně aktuální. ■