

REPORTÁŽE

Z PRŮMYSLU

Ing. Pavel Lazar, MBA

Generální ředitel společnosti

Tawesco s.r.o.

„Společně mezi nejlepší.“

Business

OK DESIGN, s.r.o.

nabízí především osobní přístup

Průmysl

YASKAWA Czech s.r.o.

bude investovat v Evropě

Ekonomika

TP Consulting s.r.o.

dodá společností odborníky

TAWESCO S.R.O. SE ZA ŠEST LET DOSTALO DO POZICE STRATEGICKÉHO PARTNERA A PŘEDNÍHO DODAVATELE NEJEN PRO SVĚTOVÉ AUTOMOBILKY A ROSTE I CESTOU AKVIZIC



TAWESCO

PROMET GROUP

Kopřivnická společnost Tawesco s.r.o. je součástí koncernu PROMET GROUP. Právě vstup tohoto akcionáře v roce 2011 znamenal zásadní obrat ve směřování společnosti. Ovšem začátky nebyly jednoduché, firma nebyla v roce 2011 právě v nejlepším stavu. O tom, jak těžké bylo ji postavit na nohy, jsme si povídali s ředitelem Pavlem Lazarem.

Řekněte nám něco o historii vaší společnosti.

Náš podnik se v roce 1995 vyčlenil ze závodu Tatra v Kopřivnici. Napřed jsme byli jen nářaďovna, postupem času se přidala i svařovna a lisovna. V roce 2011 jsme se stali součástí společnosti PROMET GROUP. Z historického hlediska tak patří Tatra stále mezi naše největší zákazníky.

Jaké další odběratele kromě Tatry máte?

Tawesco dodává výlisky a svařence do karoserií všech modelových řad škodovky. Vyrábíme prototypová a sériová lisovací nářadí, která se používají ve ŠKODĚ AUTO. Obhospodařujeme v tomto celý jejich vozový park. Našimi zákazníky je kromě Škodovky a Tatrovky také John Deere. Očekáváme vůči němu nárůst prodejí. Připravujeme převod výroby z Německa do Tawesca a budeme výrobcem rámu kombajnů firmy John Deere. Obsluhujeme několik závodů John Deere po celém světě. Máme i další zákazníky jako Volkswagen, Audi, Lamborghini, Bentley... Třeba společnost MATADOR je naším přímým konkurentem a současně zákazníkem a docela dobře to funguje. Společnost Inalfa je další náš odběratel, který působí v segmentu panoramatických střech. Pro Iveco vyrábíme svařovací přípravky pro výrobu postranic autobusů. Pro Porsche jsme zase vyráběli díly pro odnímatelnou střechu. Dalším odběratelem je známý výrobce osvětlovacích systémů Varroc. Zkrátka máme mnoho odběratelů, kteří využívají naše know-how a technologie.

Jaký význam měl pro vás nákup obřího lisu?

Nákup lisu byl pro naši společnost zásadním krokem. Zatím je ve zkušebním provozu. Lis má tonáž 2 500 tun, je jeden ze dvou největších v České republice. I v Evropě je takto velkých lisů jen několik. My se zaměřujeme na výrobu velkých lisovacích nářadí. Takto velká lisovací nářadí mají hmotnost desítky tun. Pro představu největší lisovací nářadí, které jsme zde vyráběli, bylo pro vůz Bentley a mělo hmotnost 53 tun. Museli jsme k tomu za pochodu instalovat nové jeřáby a právě i tento lis. Je od firmy Dieffenbacher a je to špička v této technologii. Kapacita tohoto lisu je již plně vyprodána jak pro naši potřebu, tak pro potřebu externích firem. Takže nákup se určitě vyplatil.



**Roční obrat
společnosti:
1,5 miliard
korun**



Jaká je vaše konkurenční výhoda oproti ostatním firmám?

Tawesco je výjimečné, protože podnikáme ve třech různých segmentech – výrobě nářadí, svařování a lisování. Nejsme tudíž závislí jen na segmentu automotive. Dnes není běžné, že si vyrábíte tvářecí nástroje a současně i výlisky. Naše spojení nářadovny, lisovny a svařovny je v tomto výhodou. Dnes se každý chce specializovat. Nejsme jen výrobní závod, my výrobky také vyvíjíme a konstruueme. Každé lisovací nářadí je jedinečné, více sad nástrojů se běžně nevyrábí. Stejně tak každý výlisek se při výrobě chová jedinečně, což je právě to cenné know-how, znát tyto věci.

Jaké nové kontrakty jste v poslední době uzavřeli, nebo se chystáte uzavřít?

Loňský rok se nesl ve znamení získání nových kontraktů pro firmu Audi. Nedávno jsme tu měli přejímku nářadí pro lisování přední kapoty pro vozidlo Lamborghini. V prosinci jsme završili novou akvizici a koupili jsme stoprocentní podíl ve společnosti STECOMTRA. Je to svařovna, která svařuje části návěsů. Má 150 zaměstnanců a obrát 500 milionů. Ve svařování se nám tak podpoří obrát. Zkrátka rosteme uvnitř i navenek. V loňském roce jsme dosáhli obrátu přes 1,5 miliard. Od období 2011 byla do firmy investována téměř jedna miliarda korun.

Začátky v roce 2011 jistě nebyly lehké, firma nebyla v dobré kondici, jak jste ji vlastně dokázali během několika let postavit na nohy?

Máme za sebou 6 let kontinuálního standardizovaného vývoje. Dnes bojujeme proti velkým nadnárodním společnostem. Je to těžký boj, protože tyto firmy mají delší historii a měly od začátku odpovídající technologii. My jsme to všechno začali budovat až od roku 2011. Velké firmy mají většinou na všechno svůj kapitál, my jsme si ho museli nejprve vydělat. Dnes už jsme schopni realizovat investice a nákupy z vlastních zdrojů, nemusíme se vždy vydávat cestou úvěrů. I pro banky jsme dnes atraktivní klient, což dříve ne tak úplně platilo. Problém byl, že jsme dříve neměli lidem moc co nabídnout. My jsme měli sice velké znalosti v oboru, ale to nestačilo. Dnes nemáme problém nakoupit potřebné lidi zvenčí a zaplatit je adekvátními penězi. Vybudovali jsme manažerskou strukturu, jsme schopni si vychovávat nástupce. Všechno je to o lidech a o tom, jestli se vám je podaří udržet.

Jak jste na tom vlastně s náborem zaměstnanců?

Bez lidských zdrojů vůbec nic nejde a nejsme ve stádiu, kdy by automatizace nahrazovala člověka. Ve firmě máme 950 zaměstnanců, před rokem to bylo 750. Všichni mají stejné problémy se získáváním zaměstnanců, lidí je nedostatek. V roce 2015 to bylo vidět na technických pozicích, loni už to byly prakticky všechny pozice. Nezaměstnanost se v okolí pohybuje kolem 4,5 procent, takže není kde brát. Je nestandardně vysoká fluktuace zaměstnanců, ale to se netýká jen nás, tento problém mají všichni.

Odkud berete materiál pro výrobu?

Vstupní materiál nakupujeme mimo jiné třeba i v Asii, protože jsme správně předvíдали, že na evropském trhu bude materiálu nedostatek. Hledali jsme proto další zdroje. Jsme jedni z prvních, kteří si tam dovolili nakupovat. Máme zkušenost, že v Asii se využívají daleko modernější nástroje než v Evropě.

*Úplný název společnosti
dle obchodního rejstříku:
Tawesco s.r.o.*

*Sídlo:
Česká republika, Kopřivnice*

*Obor podnikání:
**Strojírenství (výroba nástrojů pro lisování,
výroba výlisků a svařenců)***

*Management:
Generální ředitel:
Ing. Pavel Lazar, MBA
Obchodní ředitel:
Mgr. Margita Rejchrtová, MBA
Ředitel nákupu:
Ing. Radek Szmek
Technický ředitel:
Ing. Martin Krupa*



Ing. Pavel Lazar, MBA

***Jaký poznatek jste si odnesl
z vaší práce?***

***Že každý úspěch je vyvážen neúspěchem, ale
z neúspěchů se člověk nesmí složit. Důležité je
poučit se z chyby a pokračovat dál.***

Je něco, co vám vaše práce vzala?

***Mám bohužel méně času na sport a regeneraci,
což mě mrzí, ale je to daň za práci, kterou dělám.***

Využíváte také nějaké manažerské řídicí systémy?

Ano, s českou firmou MINERVA jsme 1. ledna začali s implementací informačního systému QAD, což je americký produkt. Je ještě doplněn o další nástavby. Máme připravenou také nástavbu pro manažerské řízení firmy. Tento systém chceme dále vyvíjet a implementovat ho i do dalších závodů skupiny PROMET. Připravovali jsme se na to celý rok. Byly s tím samozřejmě určité těžkosti, než jsme se naučili ten systém ovládat a využít vše, co umožňuje. Ale učíme se to a věřím, že to zvládneme a pomůže nám to v rozvoji firmy. ■

*Pavel Lazar
Připravil Tomáš Chalupa*

SCHULER

Tawesco s.r.o.

Tawesco ve spolupráci s českou firmou MINERVA v lednu začaly s implementací informačního systému QAD. Tento systém chtějí dále vyvíjet a implementovat ho i do dalších závodů skupiny PROMET.



minerva
zaostřeno na průmysl



**PŘESNĚ PODLE
VAŠICH POTŘEB
OBOROVÉ ŘEŠENÍ
OD MINERVY ČR**



**Jen efektivní podnikové procesy
vedou k udržení se na trhu, zvýšení
konkurenceschopnosti a expanzi**



Pomáháme výrobním podnikům s optimalizací podnikových procesů:

- › prodej a nákup
- › logistika a skladování
- › plánování a řízení výroby
- › finance a manažerské rozhodování
- › údržba strojů a majetku
- › řízení lidských zdrojů
- › řízení vztahů se zákazníky



QAD
Our Passion. Your Advantage.

Informujte se jak zefektivnit oblasti Vašeho
informačního systému na marketing@minerva-is.cz

www.minerva-is.eu