

# Elektroniku z Uherského Hradiště používá i Boeing

Tradice holdingu Mesit sahá až do poloviny minulého století. Dnes firma vyvíjí špičkové elektronické systémy pro letectví a mezi její klienty patří světové armády a významné nadnárodní koncerny.

Foto: Mesit



použití. Umíme přenášet technické zkušenosti mezi obory, z čehož profitují všichni naši zákazníci. Pro všechny zmíněné obory jsme museli vybudovat vývojová pracoviště s odpovídajícími laboratořemi a celým technickým zázemím," popisuje Jaroslav Hovorka.

## EVROPA, AFRIKA I STŘEDNÍ VÝCHOD

Dalším důležitým krokem, který firma musela po roce 1989 uskutečnit, byla výrazná exportní orientace. K uskutečnění prvního většího zahraničního obchodu vedly podle Jaroslava Hovorky mnohé pracovní cesty, a to téměř po celém světě. „Pravidelně se účastníme zahraničních výstav, především z oblastí obranné a letecké techniky. Také intenzivně vyhledáváme nové obchodní příležitosti a aktivně komunikujeme s již existujícími odběrateli, abychom perfektně znali jejich potřeby, které jim následně pomáháme řešit. Často využíváme oficiální výstavy MPO a účasti na výstavách organizovaných prostřednictvím CzechTradu, těch jsme za ta léta navštívili opravdu celou řadu,“ vysvětluje ředitel.

Export je dnes pro společnost mimořádně důležitý. Jeho význam stále roste a firmě se daří objem vyvezeného zboží zvyšovat. Mesit v sou-

**Testování vojenské náhlavní soupravy, které hrají v exportu firmy významnou roli, v akustické komoře.**

**V** roce 1952 vznikl v Uherském Hradišti podnik Aeropal jako pobočka závodu Aeropal Modřany. Cílem bylo přemístění výroby leteckých přístrojů a elektroniky mimo Prahu. Firma se ovšem v roce 1969 osamostatnila a pod názvem Mesit, tedy Měřicí a signalizační technika, začala vyrábět leteckou přístrojovou a komunikační techniku.

Nová éra podniku přišla po kolapsu komunistické totality v roce 1989. Firma byla privatizována a musela se přizpůsobit novým podmínkám tržní ekonomiky. „Od roku 1989 ušel Mesit dlouhou cestu, a to jednoznačně směrem dopředu,“ říká Jaroslav Hovorka, ředitel a jednatel firmy Mesit asd, která byla založena v roce

1994 jako dceřiná společnost Mesit holdingu. Postupně začala vznikat koncernová struktura. V roce 1993 byl založen Mesit aerotrade, Mesit foundry a následovaly další. Pod akciovou společností Mesit holding dnes patří jedenáct dceřinek, včetně střední průmyslové školy s elektrotechnickými a strojírenskými obory, v nichž pracuje přibližně tisíc lidí.

Firma byla vždy úzce spjata s výrobky pro letectví, tedy s oborem, který vyžaduje vysoké know-how, preciznost, pořádek a praktické zkušenosti. „Během minulých let se nám podařilo kromě rozvoje tohoto oboru diverzifikovat celé naše portfolio. Dnes se firma zabývá elektronickými systémy pro letectví, obranu a speciální průmyslové

## ARMÁDY I GENERAL DYNAMICS

Společnost se může pochlubit skvělými referencemi. Kromě řady armád je koncovým uživatelem jejích výrobků například firma Boeing, zbrojovka General Dynamics nebo strojírenský koncern ABB. Mesit také dodává náhradní díly pro cvičné letouny L-39 Albatros, kterých v mnoha zemích stále létají stovky, náhradní díly vyrábí i pro bitevníky L-159 z Aera Vodochody.

Foto: Mesit



Foto: Mesit



## Musím ocenit velmi korektní přístup a jednání všech našich obchodních partnerů v Africe a jejich technickou odbornost a znalost.

**Ředitel a jednatel firmy Mesit asd Jaroslav Hovorka zdůrazňuje význam výzkumu a vývoje pro úspěch na náročných trzích.**

„pak snažíme poskytnout zákazníkům takovou technickou podporu, aby ve výsledku byl nejvíce spokojen uživatel našich řešení. To otevírá další trhy a možnosti,“ dodává.

Mesit při výstavě Airshow v Maroku také využil asistenční služby CzechTrade. Podle slov ředitele to pro firmu znamenalo zásadní přínos. „Pokud chcete uspět v takto vzdálené destinaci, využít pomoci a znalosti pracovníků agentury je prakticky nezbytné. Kdybychom to dělali sami, byla by pro nás organizace výstavy na dálku nesmírně komplikovaná a bez znalosti místních podmínek téměř nemožná. Navíc nám tato aktivita docela určitě pomohla při propagaci naší firmy a produktů,“ oceňuje služby agentury CzechTrade Jaroslav Hovorka.

Vloni se Mesit stal součástí zbrojařského koncernu Omnipol. Jaroslav Hovorka očekává, že to firmě pomůže, zejména pokud jde o exportní aktivity. „Přínos koncernu Omnipol spatřuji v další podpoře naší snahy kontinuálně zvyšovat podíl vývozu, navyšovat celkové tržby společnosti a také v rozvoji a obecně posilování obchodu,“ říká ředitel. „Využití kontaktní databáze silné obchodní společnosti, sdružení výstavních a propagačních aktivit a tím větší zviditelnění na trhu nám otevírá nové možnosti,“ uzavírá. ✕

**Při výstavě Airshow v Maroku Mesit využil asistenční služby agentury CzechTrade.**

**Martin Zika**

časnosti vyvází do více než třiceti zemí, nejvýznamnějším teritoriem je Evropa, hned po ní severní Afrika. Následuje Střední východ a jižní Asie. „Díky zahraničním zakázkám na africkém kontinentu vzrostl náš export v roce 2017 dokonce o 200 procent,“ zdůrazňuje Jaroslav Hovorka. „Vyvážíme především produkty obranné techniky, tyto naše výrobky a služby nacházejí uplatnění na náročných trzích,“ vysvětluje.

Zahraniční úspěch s výrobky obranné techniky nepochybně o něčem vypovídá. „Vždy je klíčová technická úroveň, kvalita provedení a vysoká spolehlivost těchto produktů. Komunikační systém musí fungovat za všech okolností, protože uživateli poskytuje možnost rychlého a správného rozhodování,“ vysvětluje Jaroslav Hovorka.

### V DALEKÝCH ZEMÍCH JE PODPORA NEZBYTNÁ

Africké trhy jsou pořád tak trochu exotikou, byť už je dnes podle řady odborníků zřejmé, že právě jim bude patřit budoucnost. Mesit dokázal v posledních letech významně zabodovat například v Maroku. A jak říká jeho ředitel, firma si toho velmi váží a snaží se v zemi rozvíjet další obchodní aktivity. Kromě Maroka působí také v JAR a dalších zemích.

„Musím ocenit velmi korektní přístup a jednání všech našich obchodních partnerů v Africe a jejich technickou odbornost a znalost. Pro nás je vždy příjemným zjištěním, že naši zákazníci dovedou profesionálně komunikovat na technické úrovni a specifikovat svá očekávání, což obor taktické komunikace vyžaduje,“ vysvětluje Jaroslav Hovorka. „My se

### ZÁSADNÍ JE VÝZKUM A VÝVOJ

- ✕ Jedním z nejdůležitějších článků v celém produkčním řetězci koncernu Mesit je oddělení výzkumu a vývoje. Jak říká ředitel Jaroslav Hovorka, právě díky vývojovým inženýrům je firma schopna obstát v tak náročném konkurenčním prostředí.
- ✕ Příkladem špičkových inovativních produktů např. v oblasti obranné techniky jsou rádiové systémy. Dále náhlavní hovorové soupravy pro posádky bojových vozidel. Novinkou je systém pro hlasité oslovení okolí bojových vozidel. Jeho hlavním cílem je zmírňovat eskalaci násilí a předcházet konfliktům, což je podle slov ředitele při dnešním charakteru vedení vojenských operací velmi ceněno.
- ✕ Díky vývoji bezpečného softwaru dle požadavků předpisu RTCA/DO-178 má firma úspěch také například se systémy pro měření a plnění množství paliva. Ty umožňují nastavovat požadované množství paliva pro plnění do jednotlivých nádrží, poskytují informace o aktuálním stavu plnění a řídí jeho průběh.