

„Rád bych svou lásku ke golfu promítl do našeho výrobního programu,“ přiznává ředitel společnosti Elmet Karel Kotera. Prototypy golfových vozíků z Přelouče si brzy vyzkouší hráči v Jihoafrické republice a poté i v klubech v Kazachstánu a Kyrgyzstánu



Karel Kotera:

S CZECHTRADE DO RÁJE GOLFISTŮ

„KDYŽ JSEM JAKO PATNÁCTILETÝ TEENAGER NEPŘÍLIŠ NADŠENĚ NATÍRAL VRATA TOVÁRNY, KTEROU V ROCE 1991 ZALOŽIL MŮJ DĚDEČEK, ANI VE SNU BY MĚ NENAPADLO, ŽE SE DO NÍ O DESET LET POZDĚJI VRÁTÍM JAKO ZAMĚSTNANEC,“ USMÍVÁ SE TRICETILETÝ KAREL KOTERA, ŘEDITEL RODINNÉ SPOLEČNOSTI ELMET.

Z NOUZE CTNOST

Takových případů bylo po roce osmdesát devět na Pardubicku, v kraji se silnou tradicí elektrotechnického průmyslu, víc. „Když mi zlikvidovali Teslu, musím si založit svou,“ říkával prý Lumír Kysela, bývalý vývojový pracovník elektrotechnického podniku Tesla Přelouč. Spolu s bývalými tesláckými kolegy z konstrukce a vývoje navázal na mnohaletou tradici v oboru a začal podnikat.

Asi po patnácti letech společníky vyplatil a vytvořil rodinný podnik. Právě sem se – nejprve do výroby – před pěti lety vrátil po vysokoškolských studiích hotelnictví jeho vnuk Karel. „Nebylo to vůbec snadné. Nevěděl jsem, do čeho jdu. Ale hodně jsem se naučil během praxe na různých pozicích, zejména

v oddělení technické kontroly a pak jako zástupce ředitele. Naštěstí na to pořád ještě nejsem úplně sám. Dědeček, který se postupně stahuje z řídicích procesů společnosti, mi poradí vždy, když potřebuji,“ přiznává.

AŽ NA TO BUDEME MÍT

Během praxe se mladému Koterovi dostala pod kůži i finanční kázeň, charakteristická pro řadu českých rodinných firem, jejichž zakladatelé začínali v devadesátých letech od nuly a vždy operovali pouze s vlastním kapitálem. „Dobré platební morálce, úvěrové zdrženlivosti a výhradám k dotacím do podnikání jsem se naučil od dědy, který dbal na to, aby i nemovitosti a vybavení fabriky bylo z vlastních zdrojů,“ dodává ředitel.



Roboty začínají nahrazovat nedostatek lidských rukou



V kovovýrobě

Firma se výrobně a vývojově specializuje na zakázkovou produkci, případně v reakci na přání zákazníků na sériovou výrobu. Oborově pak na elektrovýrobu, kovovýrobu, ekologické vytápění, zdravotní a laboratorní techniku. Jenomže v kraji s téměř stoletou tradicí elektrotechnického oboru, v němž před třiceti lety vyrůstaly firmy a firmičky s podobnou náplní jako houby po dešti, se elektrotechniků v posledních letech nedostává.

„Mzdovými nabídkami a dalšími benefity nemůžeme konkurovat silnějším subjektům v naší lokalitě. Proto jsme loni významně zainvestovali do kovovýroby zřízením dvou robotických pracovišť. Zatím jsme nakoupili roboty na ohýbání plechů a zalisování prvků, ale rádi bychom jimi vybavili i některá další pracoviště. Jsme jako v kleštích. Tlak na cenu ze strany našich odběratelů sílí a průběžně se zdražují také energie a další vstupní náklady. Pro nás je však ekonomičtější zapojit nové technologie než přesunovat výrobu do lokalit s levnější pracovní silou,“ vysvětluje rozhodnutí investovat do robotů Karel Kotera.

K MLÁDÍ PATŘÍ ODVAHA

„Mám za sebou zaběhnutou rodinnou firmu se stabilizovaným systémem zákazníků, ale uvědomuji si, že o její budoucnosti nakonec rozhodne, zda se nám vedle strategických oborů, jimiž jsou elektro a kovovýroba, podaří prosadit na trzích s vlastním produktem. Proto jsme přijali nabídku jednoho z našich bývalých zákazníků na odprodej projektu vývoje a výroby golfového

vozíku,“ svěřuje se Karel Kotera, který je sám zapáleným golfistou.

Asi devadesát procent materiálu, komponentů a prací na prototypu vozíku pochází od tuzemských firem. Baterie, motory a převodovky s vysokou zárukou kvality nakupují ve Švýcarsku a Německu. Golfový vozík z Elmetu nabízí spolehlivost, bezporuchový provoz a komfortní ovládání. Podle Karla Kotery však česká golfová klientela na tuzemské značky zatím neslyší a dává přednost zahraničním, byť mnohem dražším výrobkům. S přesvědčením, že každé zboží má někde svého kupce, vyrazil manažer na loňský červnový meeting point agentury CzechTrade.

„Rozhlédl jsem se po rozlehlé místnosti, kde ředitelé zahraničních kanceláří agentury CzechTrade konzultovali se zástupci českých firem potenciální exportní příležitosti. Vytipoval jsem si šest teritorií. Pro náš produkt jsem považoval za nejatraktivnější Jihoafrickou republiku, která je považována za jednu z golfových velmocí.

S Petrem Haramulem, ředitelem zahraniční kanceláře CzechTrade v Johannesburgu a také nadšeným golfistou, jsme našli společnou řeč. Dohodli jsme se na cíleném průzkumu jihoafrického trhu a marketingovém postupu. Elmet poskytne dva prototypy vozíků na vybraná golfová hřiště s žádostí o zákaznická hodnocení. S nimi se pak pan Haramul pokusí vyhledat na tamějším trhu distributory a prodejny golfového příslušenství. Nepodléháme přehnaným ambicím, zpočátku by nám stačilo prodat každý měsíc jeden vozík,“ říká Karel

Elmet spol. s r. o.

Přeloučskou společnost založil v roce 1991 Lumír Kysela s týmem vývojových a konstrukčních pracovníků v oboru elektroniky z bývalého národního podniku Tesla. Navázali tak na tradici výroby radiokomunikační a zabezpečovací elektroniky a elektrotechniky. Od roku 2006 je rodinným podnikem. V současné době v něm zastává pozici ředitele Ing. Karel Kotera, příslušník třetí generace Kyselových. Vývoj a výroba se zaměřuje na speciální kusové zakázky, případně na větší sériovou výrobu podle přání zákazníků. Produktové portfolio zahrnuje čtyři hlavní obory: elektrovýrobu, kovovýrobu, ekologické vytápění, zdravotní a laboratorní techniku. Mezi hlavní odběratele se řadí především společnosti Iveco, Karosa Vysoké Mýto, ABB, AGI, Strässer, Siemens, Linet a další. Společnost zaměstnává 120 pracovníků a její loňský obrat činil asi 120 milionů korun.

Kotera, který si současně vytipoval ještě dvě exportní teritoria. Zákaznický potenciál se podle něj skrývá také v některých zemích bývalého Sovětského svazu, jako jsou Kazachstán a Kyrgyzstán. ■

TEXT: VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: ARCHIV ELMETU



Ženy tvoří v Elmetu důležitou část týmu i ve výrobě