

# Úspech slovenskej produkcie v zahraničí



Tibor Tekel

V priebehu posledných, približne 15 rokov, začalo na Slovensku podnikat mnoho šikovných ľudí v rôznych oblastiach, priemyselné odvetvia nevyvímajúc. O tom, že dobrá myšlienka, zodpovedný prístup, vytýčený cieľ a odhodlanosť realizovať ho, prinášajú svoje ovocie, a o tom, ako vzniká spolupráca čisto slovenskej rodinnej firmy s významným zahraničným partnerom, akým je firma Schneider Electric, nám porozprával Ing. Tibor Tekel, generálny riaditeľ firmy Esox, s. r. o., Liptovský Hrádok.



## Na začiatku...

Firma Esox, s. r. o., vznikla v roku 1993 z bývalej nástrojárne Tesly Liptovský Hrádok. Kapitál si museli vytvoriť sami, začínali s úvermi, lízingom, s prenajatými priestormi a zariadeniami a s vopred stanovenými cieľmi. Vtedy nemali žiadne špičkové technológie, začínali klasicky – s výkresmi kreslenými na rysovacích doskách, s pôvodnými zariadeniami. Profesionálne nadviazali na dovtedajšiu produkciu nástrojárne, teda na výrobu foriem na presné výlisky pre elektrotechnický priemysel, do priemyselnej automatizácie, mobilných telefónov apod.

## ... po desiatich rokoch

V súčasnosti je vybavenie firmy na lepšej úrovni než je priemerná európska úroveň. Všetky stroje sú z Čiech a zo zahraničia. Je to aj z dôvodu dodacej lehoty, ktorá v čase ich obstarávania bola na Slovensku podstatne dlhšia, pretože tieto stroje sa vyrábajú len na objednávku. Ich strojový park obsahuje elektroerozívne stroje,

rezacie stroje, trojdimenzionálnu meraciu techniku, CNC stroje, rovinnú brúsku, obrábacie centrá apod. Dnes už disponujú aj špeciálnym softvérom Unigraphics, pomocou ktorého sú schopní modelovať trojdimenzionálne produkty, vopred nasimulovať ich funkčnosť alebo zostrojiť výkresovú dokumentáciu. Majú zavedený aj systém kvality ISO 9001, podľa ktorého sa riadia a ktorý dopĺňajú svojimi internými smernicami. Popri tom sa snažia zaviesť si aj hlbší vlastný kvalitatívny systém.

## Prvé úspechy

Prvými zákazníkmi Esoxu boli malí dodávatelia pre zahraničné firmy, napr. Geba Nemecko, firma Freudenberg Mektec, ale i niektoré slovenské firmy. Po dvoch rokoch pôvodné zariadenia nástrojárne odkúpili. Postupne sa ich stratégia začala orientovať viac do zahraničia, keďže hromadná výroba na Slovensku v tom čase upadala. Vtedy sa začala črtať i spolupráca so svetoznámu firmou Schneider Electric. V tom čase mal Schneider Electric už zriadenú

kanceláriu v Prahe, ktorá sa zaoberala vyhľadávaním potenciálnych dodávateľov. Prvé kontaktné stretnutie s Esoxom sa uskutočnilo v roku 1996, po ktorom Schneider Electric zaradil Esox do svojho programu rozvíjajúcich sa dodávateľov. V tom čase nebol Esox ešte na takej úrovni, aby sa mohol stať dodávateľom pre Schneider Electric. Mal však stanovený cieľ a vybudovanú stratégiu, čo bolo jeho výhodou a v tom čase hralo pre Schneider Electric dôležitú úlohu. Samozrejme, spolupráca nezačala hneď. Počas dvoch rokov si priebežne „kontrolovali“, ako Esox postupuje pri napĺňaní svojich zámerov.

Esox patrí medzi piatich dôležitých dodávateľov Schneider Electric v oblasti foriem pre plastové výlisky v rámci Strednej Európy. A naopak, Schneider Electric patrí medzi šiestich hlavných odberateľov Esoxu. Z hľadiska veľkosti obratu je u nich na treťom mieste, popri firmách Molex, Freudenberg a pod. Spolupráca už trvá približne tri roky.

Esox spolupracuje s vývojovými strediskami Schneider Electric, ktoré robia nové produkty alebo obmieňajú existujúce produkty. Dostávajú od nich zadanie modelu v tvare trojdimenzionálnych elektronických dát. Na základe týchto údajov navrhujú koncept formy. V prípade, ak vidia problémy vo výrobe daného výlisku, spolupracujú na úprave, resp. zmenách výlisku. Esox teda zabezpečuje kompletne celý vývoj formy, a to od jej konštrukcie, cez vývoj, až po jej odskúšanie a zaradenie do sériovej produkcie.

O spokojnosti so slovenskou rodinnou výrobnou firmou svedčí aj v súčasnosti pripravovaný projekt spoločnosti Schneider Electric, do ktorého je zahrnutý i Esox, ako jeden z troch hlavných dodávateľov foriem pre výlisky. Ide o pokračovanie projektu spred dvoch rokov, projektu Kiwi 1. V apríli 2003 sa bude spúšťať druhá časť, projekt Kiwi 2. Ide o druhý veľkostný rad produktov pre priemyselnú automatizáciu – stykačov, automatických spojení a pod.

Pre spoločnosť Schneider Electric už Esox dodal okolo 40 – 50 foriem, pričom ročne vyrobí 50 – 60 kusov. Približne 70 % svojej produkcie vyváža a 30 % dodáva domácim odberateľom. V niektorých rokoch dokonca vyviezol 100 % svojej produkcie. Dnes však na Slovensko prichádzajú mnohé zahraničné firmy a rozbiehajú tu hromadnú výrobu svojich produktov, preto sa podiel domáceho odberu môže zvýšiť. Presné výlisky nachádzajú svoje miesto aj v automobilovom priemysle, na ktorý sa začína čiastočne orientovať i Esox ako subdodávateľ hlavných dodávateľov pre automobilových výrobcov. Výlisky z ich foriem sa nachádzajú napríklad vo VW Passat, v Škode Fabii a Octavii. Svoj program sa teda snažia rozširovať a obmieňať.

#### Plány a vízie Esoxu do budúcnosti

Esox má okolo 60 zamestnancov a ročný obrat približne 70 mil. Sk. V súčasnosti pôsobí ako malododávateľská firma, postupne sa však rozrastá a má v pláne rozširovať sa i naďalej. V budúcnosti by chcel dodávať okrem foriem pre výlisky aj samotné výlisky alebo jednoduché montážne podzostavy. Cieľom firmy je stať sa do dvoch rokov najväčším slovenským výrobcom technických výliskov. A čo pre to robí? Chystá sa postaviť vlastnú budovu, ktorá bude slúžiť ako lisovňa. Lisovňa predstavuje spoločný podnik s americkou firmou PMT. Od budúceho roka by sa mala teda začať aj produkcia výliskov pre Schneider Electric, no nielen pre nich. Esox postupne a neustále rastie a rád by sa dostal do skupiny strategických dodávateľov v oblasti plastových výliskov.

**Andrea Potančoková**

Zdroj obrázok: Esox, s. r. o.

