

Pavol Šperka:

„Je to dobrý pocit robiť niečo pre zlepšenie životného prostredia“

Rok 1989 znamenal pre Slovensko jeden z najvýznamnejších obrátov v novodobej histórii. Skromná krajina s 5 miliónmi obyvateľov sa vydala na cestu trhovej ekonomiky s jej všetkými kladmi a zápormi. Mnohým slovenským podnikom priniesla náročný proces reštrukturalizácie a prispôbovania sa novým podmienkam. Tieto zmeny neobišli ani firmy pôsobiace v oblasti automatizácie. Jednou z tých spoločností, ktorá sa s odvahou rozhodla čeliť nástrahám nových spoločenských pomerov bola aj firma Vonsch z Brezna. O minulosti, prítomnosti, ale aj budúcnosti sme sa porozprávali s jedným z jej majiteľov Ing. Pavlom Šperkom.

V tomto roku oslavujete pätnásť rokov existencie. Začínať v nových podmienkach po páde predchádzajúceho režimu určite nebolo jednoduché, ale vaša firma sa postupne vypracovala na významného výrobcu a dodávateľa frekvenčných meničov na Slovensku aj v Čechách. Všetky tie roky mali svoj charakteristický priebeh. Ako by ste zhodnotili svoje pôsobenie počas tohto obdobia? Bol to správny krok začať podnikáť v tomto segmente produktov? Keby ste mohli, zmenili by ste niečo pri spätnom pohľade do minulosti?

Skutočne, začiatky boli ťažké. Ľudia ešte štrngali na námestiach kľúčikmi a my sme sa už začali zaujímať o obchodné a právne podmienky pre začatie podnikania v elektrotechnike. V januári 1990 sme s kolegom ako živnostníci položili základy novej firme. To, že sme sa rozhodli ísť týmto smerom, vyplývalo z nášho presvedčenia, že máme technické vedomosti, ktoré by mohli pri správnej aplikácii viesť k výrobe regulátorov na asynchrónne motory. Ešte pred založením firmy sme s kolegom mali v tejto oblasti 13 patentov a tisíce myšlienok, ale až nežná revolúcia nám dala možnosť zrealizovať ich naplno a po svojom.

Skôr ako sme vykryštalizovali výrobný program, snažili sme sa zistiť, aké sú trendy svetovej techniky. Naša prvá „legálna cesta“ do zahraničia mierila do rakúskej Viedne na výstavu výkonovej elektroniky. Tu sme sa zároveň skontaktovali s významnými výrobcami výkonových súčiastok a riadiacich obvodov. Keďže náš zámer bol jasný – vyrábať a predávať výrobky v oblasti regulácie asynchrónnych motorov, postupne sa nám z uvedených poznatkov začal črtáť náš výrobný program zameraný špeciálne na frekvenčné meniče a softštartéry. Technické riešenie sme mali v hlavách, ostalo nám vyriešiť praktické problémy: financie a správne sa rozhodnúť, aká súčiastková základňa by sa v budúcich výrobkoch aplikovala. Tretí a najzložitejší problém bol, ako sa presadiť s novým slovenským výrobkom v období, keď nastal boom západného tovaru a najmä techniky. Trvalo aspoň 2 roky, kým sme vďaka poskytovaniu výrobkov na odskúšanie presvedčili zákazníkov a získali u nich dôveru.

Ďalším míľnikom boli roky 1993 – 1995. Po osamostatnení Slovenskej republiky sme museli, vzhľadom na vysokú špecializovanosť výroby, podstúpiť legislatívny proces preverenia kvality.

Zahraničná konkurencia mala z tohto hľadiska výhodu v tom, že im stačilo výrobok prihlásiť a mohli ho uviesť na trh. Okrem bežných skúšok Technickej inšpekcie, Inšpektorátu bezpečnosti práce a skúšok elektrotechnikov, podstúpili sme aj certifikačný proces. Tak ako iné slovenské začínajúce firmy, časovo a finančne nás to zaťažovalo. Boli to veľmi tvrdé roky, ale v konečnom dôsledku to prinieslo budúcnosti svoje ovocie.

Po roku 1995 začalo obdobie stabilizácie. My inžinieri elektrotechnici sme si nikdy nemysleli, že raz budeme manažovať firmu, ktorá sa zaoberá vývojom, výrobou, servisom a predajom špecializovaných prístrojov, ako sú frekvenčné meniče a softštartéry, s nemalým počtom zamestnancov. So silnejúcou konkurenciou sme sa len utvrdili v skutočnosti, že našou najväčšou prednosťou je kvalita výrobku. Vo viere, že kvalita sa predáva sama, sme sa začali zaujímať o také systémy riadenia, ktoré by priniesli zvýšenie a udržanie kvality výrobkov a služieb. Po vyše ročnej príprave sme v roku 1998 získali certifikát ISO 9001 na vývoj, výrobu, servis a predaj. Aj toto bol príspevok k tomu, aby naša spoločnosť dospela do štádia rozvoja a po rokoch driny sa začali prejavovať prvé úspechy. Medzi iným to boli rôzne ocenenia za technické riešenia výrobkov. Ale najväčším ocenením pre našu firmu je dlhodobý spokojný zákazník.

Asi od roku 2003 sme sa začali pripravovať na vstup do EÚ po technickej a legislatívnej stránke. Vstup do EÚ s nami nezaľomcoval, aj keď konkurenčný tlak silnie a my musíme byť spoločnosťou na európskej úrovni.

To, či bolo správne začať podnikáť v tomto segmente produktov, má jednoznačnú odpoveď áno. Išlo o našu srdcovú záležitosť, ktorej sme sa s kolegom a neskôr aj tímom ďalších odborníkov venovali mnoho rokov. Argumentom, prečo áno, je tiež charakter výrobku, ktorý prináša úspory energie a tým prispieva k ekologizácii priemyslu a energetiky. Je to dobrý pocit robiť niečo pre zlepšenie životného prostredia. Myslím si, že platí vyjadrenie „najčistejšia energia je tá, ktorú netreba vyrobiť.“ Okrem toho, k ekologickému životnému prostrediu neprispievame len samotnou výrobou, ale aj my sa riadime filozofiou využívania ekologických komponentov a spĺňaním ekologických kritérií.

Čo by som zmenil? Keby sme mali vtedy tie skúsenosti ako teraz, určite by som ich využil. Vo vývoji, výrobe a servise frekvenčných meničov a softštartérov sme boli vždy doma, v obchodovaní sme mohli postupovať sebavedomejšie.

Ako sa zmenilo zmýšľanie zákazníkov v poslednom období z hľadiska používaných technológií? Vyskytlo sa niečo, čo si vyslovene žiadali?

Predtým zaujímala zákazníkov najmä cena, dnes je to technické riešenie a jeho komplexnosť, a najmä perspektívna spoľahlivosť. Slovom, kým predtým zaujímali zákazníkov momentálna cena a momentálne riešenia, teraz sú to nákladová efektívnosť z dlhodobého hľadiska a trvácne technické riešenia. A to našej firme vyhovuje, pretože to je zároveň naša silná stránka. Takisto pribúda zákazníkov, ktorí si vyslovene žiadajú špeciálnu službu, napríklad úpravu softvéru alebo hardvérových obvodov meniča. Možno to nie je pravidlom na trhu, ale keďže sme vývojová a výrobná firma a vieme pružne reagovať na požiadavky zákazníka, pocítili sme tento trend. My nielen predávame, ale aj vyvíjame a vyrábame, teda naším produktom nie je len výrobok ako taký, ale do výrobného programu by sme mohli pokojne zaradiť aj technické riešenia.

Nezáleží na tom, či spotrebná alebo výkonová elektronika, vývoj smeruje stále dopredu. Akým smerom sa bude podľa Vás uberať výkonová elektronika v budúcnosti? Spolupracujete pri vývoji so zákazníkmi alebo zástupcami akademicko-kej obce?

Trendy vo vývoji výkonovej elektroniky ako vo všetkých odvetviach sú miniaturizácia súčiastok pri súčasnom zvyšovaní ich spoľahlivosti, ekologické materiály a limity. Špeciálne požiadavky sú na spôsob chladenia súčiastok, znižovanie tepelnej

náročnosti, znižovanie emisií pri spínaní týchto súčiastok. Vďaka spolupráci so zákazníkmi získavame aj my veľmi cenné informácie pri zvyšovaní spoľahlivosti výrobkov, najmä v najzložitejších aplikáciách, ako sú žeriavy, dopravné systémy, lisy, CNC stroje. V oblasti vývoja spolupracujeme s FEI STU Bratislava a Fakultou elektrotechniky v Košiciach, ale podporujeme aj mnohé odborné školy na Slovensku a v Čechách.

Potenciálny zákazník si vždy vyberá na základe istých kritérií, ktoré musí výrobok spĺňať. Ako to je vo vašom prípade, ktoré kritériá sa vyskytujú najčastejšie?

Najdôležitejšie kritériá, ktoré musí výrobok spĺňať, sú spoľahlivosť, kompatibilita s prijatými normami EÚ, kvalitná technická dokumentácia, servisné služby, technická podpora a cena výrobku.

Prenikanie Ethernetu do prevádzkovej úrovne sa začína stávať čoraz častejším javom. Aj vy máte v ponuke tento modul. Ako to prijímajú zákazníci?

Pre nás je Ethernet cesta k zákazníkovi. Používame naše moduly hlavne na zabezpečenie vzdialeného prístupu k meničom cez internet priamo z nášho servisného strediska. Vzdialenou diagnostikou a asistenciou pri nastavovaní meniča urýchlíme a často aj ušetríme nejednu servisnú zásahu.

Slovensko je od 1. mája 2004 členom EÚ. Myslíte, že sa môžete so svojimi produktmi uplatniť aj na trhoch ostatných členských štátov. Čím sa môžete podľa Vás presadiť?

Všetkým slovenským firmám sa lepšie vstupuje na trhy, ktoré sú v podobnej situácii ako SR, teda do krajín prístupných do EÚ 1. mája minulého roka. Na trhu ČR pôsobíme už od roku 1992, ale naše pôsobenie sa zosilňuje najmä vďaka vzťahom, polohe či prakticky neexistujúcej rečovej bariére. V pôvodnej pätnástke EÚ sú stále legislatívne prekážky, ktoré v plnom rozsahu neumožňujú umiestniť výrobky na trh, ale, samozrejme, je tam aj dlhodobá prosperujúca konkurencia. Čím sa môžeme presadiť? Presne tým, čím aj na Slovensku a v Čechách, komplexnými riešeniami šitými na mieru požiadaviek každého zákazníka.

Čisto z Vášho osobného pohľadu, majú pôvodom slovenské firmy podnikajúce na poli automatizácie perspektívu v jednotnom európskom priestore?

Myslím, že áno. Pozrite sa na nás.

Ďakujeme za rozhovor.



Ing. Pavol Šperka

**Branislav Bložon
Anton Gérer**