KOMA MAGAZÍN

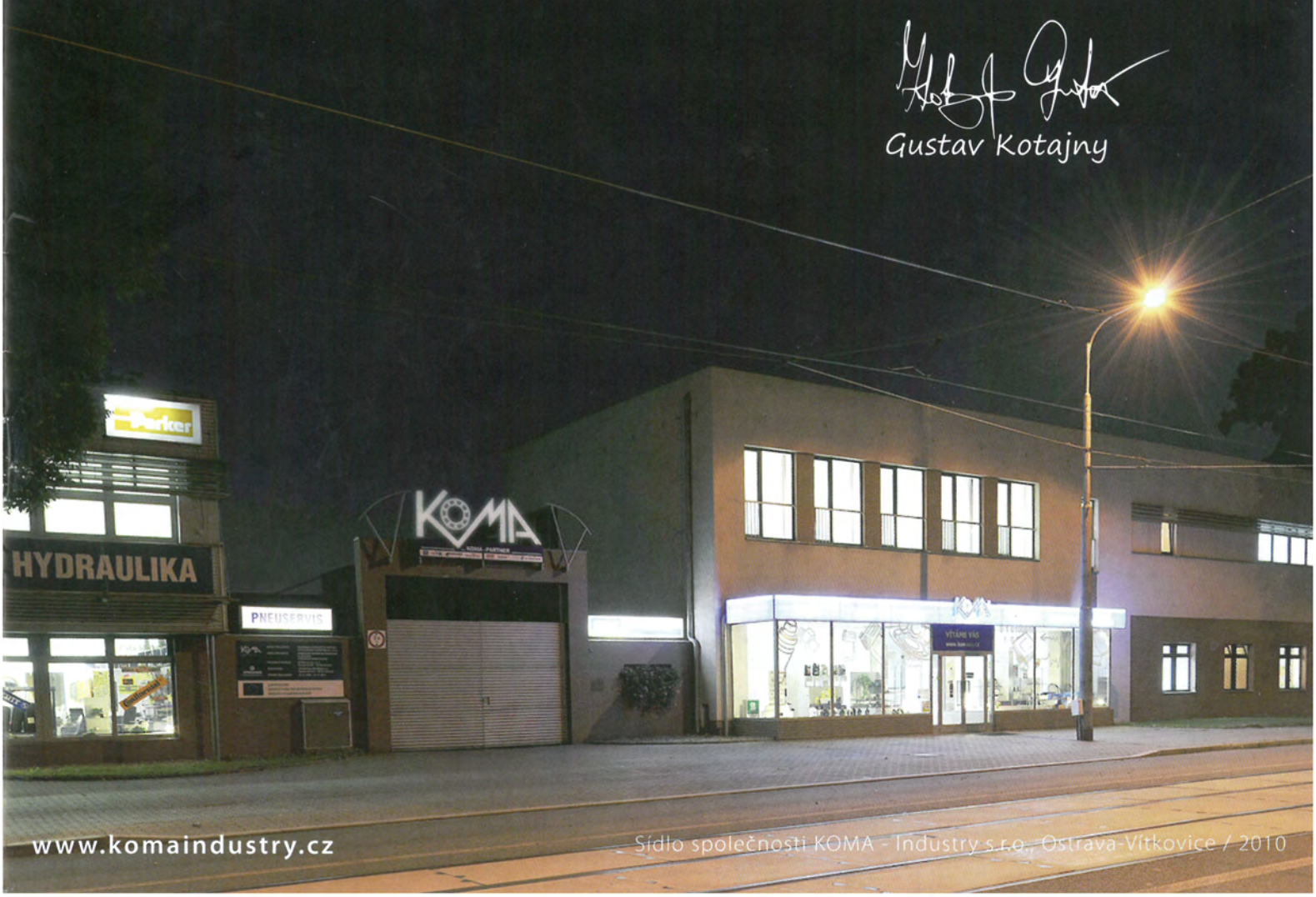
1. vydání / 1. ročník / listopad 2010

Časopis nejen pro zaměstnance společnosti KOMA - Industry

1995 2010 KOMA® KOMA - Industry

Podstatné je nezůstat na místě, mít vizi a obklopit se schopnými lidmi.

Gustav Kotajny



www.komaindustry.cz

Sídlo společnosti KOMA - Industry s.r.o., Ostrava-Vítkovice / 2010

Blahopřání k 15. výročí firmy KOMA

Společnost KOMA je již od svého založení partnerem společnosti SKF Ložiska, a.s. Skutečnost, že společnost KOMA - Industry dnes patří k nejvýznamnějším autorizovaným distributorům značky SKF v ČR je obecně známá. Rád bych se ovšem zmínil o skutečnostech, které společnost KOMA - Industry z mého pohledu významně odlišují.

Jedná o značný důraz na rozvoj dlouhodobých vazeb s klíčovými zákazníky, tedy Key Account Management. Díky tomu je zejména na Ostravsku, ale také v jiných regionech, společnost KOMA - Industry důležitým partnerem pro řadu významných průmyslových podniků.

Velmi důležitá je také schopnost nabídnout zákazníkovi širokou paletu průmyslových výrobků, ale také služeb. V oblasti systematického rozvoje servisních aktivit pro segment průmyslových zákazníků je společnost KOMA - Industry velmi inovativní. Dokladem toho je neustále se rozšiřující sortiment služeb samotných a s tím související stále početnější tým kvalitních, servisních profesionálů.

Výše uvedené skutečnosti jsou důležitými prvky pro komplexní a na míru šitou nabídku zejména větším průmyslovým podnikům. Tato strategie umožňuje společnosti KOMA - Industry poskytnout zákazníkům vysokou přidanou hodnotu a zabezpečit vyšší spolehlivost a produktivitu výrobního zařízení. V tom vidím současně mnoho synergie se strategií koncernu SKF.

Je mi ctí, že mohu pogratulovat všem ve společnosti KOMA - Industry k 15-tému výročí od založení a současně popřát všechno nejlepší do dalších let.

Radek Socha
Regional Director Czech & Slovak Republic
SKF Ložiska, a.s.

Výjimečné firmy stojí na výjimečných lidech…

Už jsem se několikrát přesvědčil, že výjimečné firmy stojí na výjimečných lidech. Společnost KOMA - Industry je jednou z nich. Je radost spolupracovat právě s takovými firmami, protože taková vzájemná spolupráce je vždy obohacující, smysluplná a hlavně přináší dlouhodobé výsledky pro obě strany.

Společnost PARKER sice nestála přímo u začátku podnikání pan Gustava Kotajneho a jeho týmu, ale dnes - jako by se stalo. Myslím, že jsme ve společnosti KOMA - Industry našli

Editorial

Vážení čtenáři,

dostáváte do rukou první číslo firemního časopisu, který vydává společnost KOMA - Industry u příležitosti 15. výročí vzniku firmy.

Časopis KOMA MAGAZÍN budeme vydávat jako čtvrtletník a bude zaměřen na dění uvnitř firmy, ale budeme také prezentovat výsledky naší činnosti ve vztahu k obchodním partnerům.

Věříme, že pojetí časopisu bude po obsahové i formální stránce přitažlivé a bude pro vás zdrojem kvalitních a užitečných informací o naší společnosti.

obchodního partnera, který je cílevědomý, velmi schopný, umí strategicky a dlouhodobě plánovat i krátkodobě realizovat své plány. Průmyslové obory a zvláště realizace technologií a projektů v oblasti „Motion Control - řízení pohybu" v těžkém průmyslu vyžadují vynikající technické a technologické znalosti. Uspokojit zákazníka je možné pouze skvělou vnitřní organizací a řízením firmy. Jsem přesvědčen, že se obojí daří. Přeji společnosti KOMA - Industry radost a smysl z dlouhodobého budování firmy. To je ten správný klíč také k budoucímu úspěchu společnosti.

Přeji firmě KOMA k jejímu výročí, aby si udržela svůj vynikající tým, chuť podnikat, bojovat o zákazníky a zkoušet nové věci. A aby si pravidelně našla čas slavit svá výročí. Protože to svědčí o jediném. Když je co slavit, je vidět, že firma jde stále vstříc svému cíli a také si dokáže vážit svých zaměstnanců, obchodních partnerů a spolupracovníků.

Hodně štěstí do dalších let podnikání přeje

Michael Grunfest
Regional General Manager Parker

Společnost KOMA - Industry je aktivním členem Národního strojírenského klastru, který sdružuje 55 společností z celé ČR s tržbami cca 41 mld. Kč a počtem zaměstnanců 21 tisíc. Mezi hlavní aktivity Národního strojírenského klastru patří dodavatelské řetězce, nákupní aliance a marketing. Společnost KOMA - Industry se aktivně zapojuje do těchto aktivit, a to zejména do pořádání workshopů, účasti v dodavatelských řetězcích a marketingové činnosti. Příkladem podílu na marketingové činnosti je účast společnosti KOMA - Industry na MSV v Brně, kde se, spolu s dalšími členy klastru, podílela na společném stánku klastru, což mělo nesporný přínos jak pro propagaci společnosti KOMA - Industry, tak i Národního strojírenského klastru. Velmi dobrá je komunikace s vedením společnosti, zejména panem Gustavem Kotajnym a panem Adolfem Kauerem, se kterými se výborně spolupracuje. Národní strojírenský klastr si může jen přát více takových aktivních členů klastru, protože platí, že klastr má takovou úroveň, jakou úroveň mají jeho členové.

Proto přeji společnosti KOMA - Industry k významnému 15. výročí činnosti společnosti hodně úspěchů v dalších letech, vedení společnosti hodně zdraví, inovativních nápadů a prozíravých rozhodnutí.

Ing. Lubomír Gogela
manažer Národního strojírenského klastru

Těšíme se na další spolupráci

Žádná huť, Třinecké železárny nevyjímaje, se neobejde bez prakticky absolutní a dlouhodobé spolehlivosti svých technologických zařízení. Tato výrobní zařízení musí navíc vyhovovat specifickým nárokům nepřetržitého hutního provozu, kde se pracuje nejen při vysokých teplotách, ale i při zvýšené prašnosti a enormním namáhání především strojních součástí. Důkladně si proto vybíráme své dodavatele, kteří dokážou nejen naše náročné požadavky dlouhodobě uspokojovat, ale také nabízet odpovídající servis. Myslím, že mohu za sebe i své kolegy z našich provozů vysokých pecí, oceláren, koksovny i válcoven včetně dalších výrobních společností se skupiny Třineckých železáren - Moravia Steel, poděkovat firmě KOMA - Industry za produkty i služby, které nám dlouhodobě poskytuje.

Vážíme si fungujícího partnerství s vaší firmou, oceňujeme profesionalitu vašich lidí i kvalitu a spolehlivost vašich výrobků i servisních služeb. Přejeme Vám u příležitosti půlkulatého jubilea vaší firmy hodně dalších úspěchů a těšíme se na další kvalitní spolupráci.

Ing. Česlav Marek
výrobní ředitel Třineckých železáren, a.s.

Vážení čtenáři časopisu KOMA MAGAZÍN. Jsem nesmírně rád, že mohu využít prvního vydání vašeho časopisu k tomu, abych popřál firmě KOMA k „15" narozeninám.

Naše vzájemná spolupráce má již téměř desetiletou tradici. Začínali jsme tím, že KOMA byla jedním z mnoha našich drobných dodavatelů, až jsme se dopracovali do dnešního stavu, kdy se vaše firma propracovala až na pozici jednoho z největších dodavatelů, partnerů. Spolupracujeme spolu zejména v oblasti dodávek ložisek, hydraulických komponentů a hadic. Nesmírně si vážíme vaší spolupráce v oblasti technické podpory, odborných školení a poradenství. Každý další rok naší vzájemné spolupráce mne přesvědčuje o tom, že jste firmou spolehlivou a zdravou, že máte neustálý zájem o rozvoj našich dodavatelskoodběratelských vztahů a zároveň se snažíte vyjít vstříc našim náročným požadavkům a představám.

Dovolte mi proto, abych touto cestou vaší firmě poděkoval za dosavadní spolupráci a popřál jí, i všem jejím zaměstnancům, hodně úspěchů do dalších let.

Ing. Miroslav Šabart
místopředseda představenstva
a generální ředitel ŽĎAS, a.s.

Společně k dalším úspěšným výročím

„Máme co slavit. Je to však zejména vaše zásluha, vážení spolupracovníci a kolegové. Děkuji vám za to," vzkazuje pan Gustav Kotajny, jednatel a majitel firmy KOMA - Industry s.r.o.

Ing. Gustav Kotajny, jednatel společnosti KOMA - Industry s.r.o.

Narozeniny jsou jistě důvodem k oslavě, ale také k ohlédnutí za uplynulým obdobím. Společnost KOMA - Industry slaví v listopadu tohoto roku 15 let od svého vzniku a je nutno konstatovat, že z původně malé rodinné firmy je dnes společností nejen regionálního významu, ale společností, která obchoduje a spolupracuje s významnými firmami v celé České republice a také i v zahraničí. Ale připomeňme si, jaké byly začátky.

„S podnikáním jsem začal už před dvaceti lety, kdy jsem pracoval v oboru zámečnictví," říká pan Gustav Kotajny, jednatel a majitel společnosti. V květnu 1990 jsem získal první živnostenský list a zařadil jsem se tak mezi první podnikatelé v našem regionu. Zlomovým okamžikem v zahájeném podnikání byl rok 1992, kdy jsem byl pozván na odborný seminář a školení švédské nadnárodní firmy SKF. „Ani si už přesně neuvědomuji, jak odhalili můj technický talent, ale skutečností je, že jsem patřil mezi aktivní zlepšovatelé i v předchozím zaměstnání, a to v těžební společnosti OKD," vzpomíná. Do té doby se v rámci podnikatelské činnosti pan Gustav Kotajny spolu se čtyřmi dalšími kolegy zabýval výrobou jednoduchých strojních součástek pro náhradní díly dle vlastní výrobní dokumentace. V roce 1994 vybudoval obchodní středisko v Koňakově a zároveň zahájil činnost prvního školícího pracoviště v regionu pro produkty již zmíněné nadnárodní společnosti SKF.

„Mé podnikání začalo nabývat větších rozměrů a pochopitelně vyžadovalo systémový přístup při řešení dalších aktivit", komentuje vývoj pan Gustav Kotajny."

Významná změna nastala po pěti letech podnikání, tedy v roce 1995, kdy pan Gustav Kotajny své podnikání transformoval na obchodní společnost a začal používat obchodní jméno KOMA - Ložiska, s.r.o.. Tímto aktem byla oficiálně zahájena činnost firmy.

Je zřejmé, že pro další rozvoj firmy, bylo nutné přicházet s novými, progresivními myšlenkami, a ty pan Kotajny vždy měl. Jeho aktivita v oblasti bezskladového hospodářství našla velmi pozitivní odezvu v řadě významných firem regionu a jeho myšlenka dodávek náhradních dílů podle aktuálních požadavků a potřeb zákazníků bez vázaných finančních prostředků dané firmy přinesla očekávaný úspěch na regionálním průmyslovém trhu. Myšlenka byla také podpořena primárním výzkumem trhu v průmyslových firmách, který pan Gustav Kotajny realizoval a na základě aktuálních informací mohl začít realizovat svou progresivní myšlenku, která také vyžadovala další investice, a to pořízení skladu. Sklad byl vybudován v zakoupených budovách ve Vítkovicích na ulici Ruská, kde se v současné době nachází sídlo firmy.

I přesto, že prosadit se na trhu s náhradními díly v rámci regionu bylo velmi těžké, pan Gustav Kotajny dále naplňoval svou vizi a vybudoval technickou kancelář, která byla při řešení konkrétních problémů zákazníků velmi významná a pomáhala jim řešit problémy s náhradními díly komplexně.

„Již od vzniku firmy jsem prosazoval filozofii, která již byla ve vyspělé Evropě známá a funkční, a to bezproblémový chod strojů a zařízení," pokračuje pan Gustav Kotajny ve svém vyprávění. „V úspěšných firmách ve vyspělé části Evropy se věnovali svému core businessu a náhradní díly a služby nakupovali, avšak u nás měl každý velký podnik nadbytečné množství zásob a často zbytečných náhradních dílů ve svých skladech a v nich mnoho vázaných finančních prostředků. Svůj další úspěch jsem postavil na rozvoji již zmíněné myšlenky a bylo potěšitelné, že mnoho ředitelů firem mi poděkovalo za úsporu jejich finančních prostředků".

Podnikání nepřináší vždy pouze úspěch a expanzi, ale přichází i období recese, která v období 90. let minulého století přinesla druhotnou platební neschopnost a situace byla velmi napjatá. Firma musela hledat další aktivity, kde by částečně eliminovala nedostatek finančních prostředků z realizovaných dodávek náhradních dílů, a tak podnikavý pan Gustav Kotajny své aktivity rozšířil o obchodování s ocelí, čímž překlenul toto těžké období na trhu s náhradními díly.

Nové výrobní prostory pro svařování, montáž a pro obrábění / 2010

Čas plynul a z původně malého živnostenského podnikání s přibývajícím počtem zaměstnanců, zvyšujícím se počtem zákazníků a novými požadavky na další stroje a zařízení se postupně stávala firma střední velikosti.

Požadavky zákazníků na kvalitu dodávek náhradních dílů a služby inspirovaly pana Gustava Kotajneho k vybudování diagnostického centra, které zabezpečí průběžné sledování stavu strojů a zařízení a umožní optimalizaci investic do oprav a údržby zákazníků. „Investoval jsem velké finanční prostředky k zakoupení termovizní kamery, ale i tato investice se vyplatila, jak se posléze ukázalo a důkazem toho je nejen získané ocenění Zlatý anděl, ale také následný rozvoj dalších aktivit v souvislosti s poskytovaným servisem našim zákazníkům, který vyústil ve vybudování konstrukčního a servisního střediska. V roce 2000 byla založena firma Koma Servis. V této době jsme také rozšířili firemní prostory ve Vítkovicích na ul. Ruská".

Společnost KOMA-Servis zpočátku řešila jednoduché opravy hydraulických dílů a válců, avšak s nástupem nových erudovaných zaměstnanců vzdělaných ve strojírenství se začal využívat potenciál průmyslového trhu v oblasti nejen servisní činnosti, ale také školících aktivit. Mnohé z těchto školících aktivit probíhaly ve spolupráci s VŠB-TU Ostrava.

„Mnoho manažerů, kteří dnes pracují na významných postech jsme proškolili v našem školícím středisku. Člověka to potěší, když se spolupodílí na jejich úspěchu," usmívá se jednatel firmy.

„Postupem času jsem přehodnotil vizi společnosti a přijal jsem rozhodnutí, že KOMA by měla svou činnost rozvíjet dále na třech pilířích: TRADE pro strojírenství, dnes skutečně máme v regionu nejširší základnu náhradních dílů pro strojírenství. Nejenže firmám dodáváme náhradní díly, ale pomáháme řešit jejich problémy také konstrukčně a projekčně. Druhým pilířem je SERVIS, významně jsme posílili projekčně-technickou činnost. V důsledku toho se dnes již ucházíme o zakázky u velkých nadnárodních koncernů. A vzhledem k tomu, že jsem příznivec a fanda automobilů, začal jsem vnímat také situaci spojenou s nárůstem počtu aut ve městech a nedostatečným počtem parkovacích míst, což mě přivedlo k myšlence a posléze k realizaci projektu, který je třetím pilířem PARKING. Možná moje myšlenka do jisté míry předběhla dobu v podmínkách řešení parkovacích míst v ČR, ale faktem zůstává, že náš parkovací dům v Ostravě-Svinově již slouží několik let a máme v plánu stavět další," vysvětluje pilíře a perspektivy své firmy majitel Gustav Kotajny.

„K oslavě máme důvod" říká pan Gustav Kotajny u příležitosti 15. výročí založení své firmy. „Naše dosavadní výsledky lze posuzovat jako pozitivní a jsou zásluhou zejména všech zaměstnanců, kteří svou houževnatostí v každodenní práci, svou profesní erudicí, svými řídícími schopnostmi vytvářejí hodnotu firmy, se kterou jsme schopni obstát se ctí v náročném konkurenčním prostředí. Vám všem, vážení spolupracovníci a kolegové, děkuji. Někteří jste se mnou procházeli od nelehkých začátků, někteří se časem přidávali s vírou ve vyřčenou filozofii. Ujišťuji vás, že stejně tak i já věřím vaší práci, vaší profesionalitě a loajálnosti k firmě".

Vytvořili jsme ekonomicky fungující, silný a konkurenceschopný celek

„Spojil jsem svůj profesní život s firmou KOMA - Industry a již šest let jsem její součástí. A nelituji," tvrdí Ing. Adolf Kauer, výkonný ředitel firmy.

Ing. Adolf Kauer, výkonný ředitel společnosti KOMA - Industry s.r.o.

„Firma Koma - Ložiska vstoupila do mého života právě v roce svého založení, tedy v roce 1995, a to tak, že mě jako zaměstnance nákupu tehdejší Nové huti navštívil pan Gustav Kotajny s nabídkou produktů a služeb své firmy. Z pohledu tehdejší doby musím konstatovat, že firma KOMA - Ložiska byla progresivní nejen co se týká technické úrovně nabídky samotné, ale také svými postupně realizovanými myšlenkami v oblasti konsignačních skladů a dodávek materiálů v režimu bez skladových zásob. S postupem času jsem i já spojil svůj profesní život s touto firmou a již 6 let jsem její součástí.

Vývoj firmy KOMA - Ložiska byl na trhu ložisek dynamický a úspěšný natolik, že došlo postupně k dalšímu rozšiřování podnikatelských aktivit a byla vytvořena firma KOMA-Servis s vizí poskytování služeb v oblasti hydraulických systémů. S postupným rozvojem vnitřních firemních procesů, zvyšujícím se počtem zákazníků, nárůstem administrativy jsme začali rozvíjet myšlenku spojení dosud samostatně ekonomicky fungujících podnikatelských jednotek a vytvoření jednoho silného a konkurenceschopného celku. Tato myšlenka se naplnila právě v červenci tohoto roku, a to fúzí a vznikem firmy KOMA - Industry s.r.o. Je potěšitelné, že se tato fúze realizovala v období tržně a ekonomicky velmi napjatém a pevně věřím, že bude mít pozitivní dopad zejména ve vnímání firmy našimi obchodními partnery, a to jako firma kapitálově silnější a výkonnější s velmi moderním technickým vybavením, a také s velkým počtem zaměstnanců a obchodních partnerů.

KOMA je pro mě nejen název firmy, ke které jsem loajální, ale také jednotlivá písmena v názvu jsou pro mě asociací vlastností, se kterými by měl být ztotožněn každý zaměstnanec naší firmy. Konkrétně: K jako Kvalita: Každý zaměstnanec je spolutvůrcem kvality z pohledu obchodu, výroby a administrativy. O jako Odpovědnost: Plnění úkolů zaměstnanci musí být odpovědné, každý jednotlivec musí být odpovědný za své činy a výsledky své práce a také firma jako celek musí být společensky odpovědná. M jako Morálka: Od zaměstnanců očekáváme jednání v souladu s normami, pravidly a etikou, toto se snažíme uplatňovat i vůči zákazníkům a samozřejmě i uvnitř firmy v interních vztazích. A jako Aktivita, ambice: Každý zaměstnanec je v plnění svých úkolů aktivní, realizuje také aktivní vztahy vůči zákazníkům, a naše společná ambice je být ekonomicky stabilní a na trhu úspěšnou firmou.

Co se týká budoucnosti naší firmy, podle mne hodnota firmy spočívá mimo jiné v lidském kapitálu, což považuji za velmi významné. Jsem přesvědčen o tom, že naše firma má silnou stránku spojenou právě s tímto atributem, a je to jistě i díky tomu, že se snažíme naplňovat výše uvedené vlastnosti a patřit ke spolehlivým obchodním partnerům a významným zaměstnavatelům v našem regionu. Společnost KOMA bude pro mne i nadále představovat synonymum pro dobrou značku a kvalitu".

Ing. Adolf Kauer, výkonný ředitel

Začátky firmy KOMA v Koňakově, okres Český Těšín / 1990-1995

Důležitý je profesionální přístup k řešení problémů

„Motto naší divize je stálé a neměnné," říká Jozef Polčica, ředitel divize KOMA Trade.

Ing. Jozef Polčica, ředitel divize KOMA Trade

Obchod s komoditami strojírenského charakteru zabezpečuje ve společnosti divize KOMA Trade. Jejím rozhodujícím segmentem jsou ložiska a příslušenství, které stály na začátku při vzniku společnosti KOMA - Ložiska. Prodej ostatních komodit byl jen logickým krokem k doplnění obchodních činností firmy. Jaké jsou další komodity této divize, na to jsme se zeptali ředitele KOMA Trade pana Jozefa Polčicy. „Mezi další komodity patří těsnění, oleje a maziva, nářadí a nástroje, ocelové výrobky, pily a nástroje, dodávky hydraulických a pneumatických prvků a také pneuservis".

Ale cíle a priority divize zůstaly jistě stejné. Co považujete za prvořadé?

„Zejména rozvíjet úspěšně obchod s našimi strategickými obchodními partnery v oblasti našeho regionu. Mezi naše nejvýznamnější klienty patří OKD, ŽDAS a v oblasti hutí Arcelor Mittal, Evraz Vítkovice Steel, Třinecké železárny. Naším cílem je rozvoj a upevnění postavení společnosti na trhu. Snažíme se také co nejvíce rozšířit nabídku komplexních služeb pro naše zákazníky, udržet si a získávat další konstruktivní spolupráci se strategickými partnery".

Z toho vyplývá zřejmě i motto vaší divize...

„To zůstává stále stejné a neměnné. Řídíme se základními lidskými i pracovními hodnotami, které se často prolínají. Dodržujeme vůči klientům přesnost, čestnost, spolehlivost, důslednost a celkový profesionální přístup k řešení problémů. A to platí jak ve společnosti KOMA, tak u našich odběratelů a dodavatelů.

Divize KOMA Trade

KOMA Trade byla mezi prvními firmami, která nabídla zákazníkům dodávky zboží v režimu „Just in Time" a systém bezskladového hospodářství. V našem průmyslovém kraji pracuje spousta firem v nepřetržitém provozu, a proto byl před více než deseti lety byl v KOMA Trade zaveden nepřetržitý havarijní výdej zboží. 365 dní v roce, 24 hodin denně jsou naši obchodníci připraveni dodat zákazníkům potřebné zboží. Nepřetržitě pracuje i technická kancelář a naši technici již mnohokrát právě o víkendech a svátcích pomáhali přímo na místě u zákazníka vyřešit náhlou havárii, dozor při náročné montáži nebo vytipovat náhradu za nedostupné ložisko. Technická kancelář provádí pro zákazníky rovněž analýzu příčin havárií a navrhuje technická řešení pro jejich eliminaci v budoucnu.

Jednou z našich nejnovějších referencí je dodávka a montáž velkorozměrového ložiska-otoče (viz foto) s vnitřním ozubením pro skládkový jeřáb, které si u nás objednaly Strojírny Třinec.

Zpěv dokáže přinést lásku i pozitivní energii…

Ing. Jan Tomala pracuje již patnáct let ve firmě KOMA - Industry. Svého rozhodnutí nikdy nelitoval.

Ing. Jan Tomala, vedoucí technické kanceláře divize KOMA Trade

„Život si člověk nikdy nemůže přesně naplánovat dopředu. Může lecčemu napomoci, vybrat si studia, koníčky, záliby, kde bude žít. Ale stejně přijde většinou okamžik, který změní přítomnost i budoucnost. Pro Ing. Jana Tomalu, vedoucího technické kanceláře divize KOMA Trade ve firmě KOMA - Industry, tím dnem bylo 20. září 1995, kdy ho pan Kotajny oslovil s pracovní nabídkou. „To víte, že jsem chvíli přemýšlel, v Třineckých železárnách, kde jsem pracoval jako vedoucí konstruktér úseku prvovýroby v hutní konstrukci, jsem se cítil jistě, nyní jsem měl udělat krok do neznáma. Ale znal jsem pana Kotajneho jako solidního obchodníka, navíc jsem pocítil touhu zkusit profesně něco nového". A tak se kyvadla vah pomalu, ale jistě převažovala k tehdejší firmě Koma. Své sehrál i fakt, že měl nastoupit do téměř rodinné firmy, bylo jich tenkrát pět a začínali kousek od jeho bydliště, Stříteže u Českého Těšína.

Bylo rozhodnuto! „Nikdy jsem svého rozhodnutí nelitoval," říká Jan Tomala. „Firma se za ta léta mnohonásobně rozrostla, přibyli lidé, nové zázemí, klienti. Ale má práce se příliš nezměnila. Mám na starosti technickou kancelář ve firmě, je to určitá podpora prodeje. Pomáháme klientům se servisem zařízení, když vznikne problém, snažíme se najít společná řešení, navrhnout, jak situaci co nejlépe a nejrychleji vyřešit. Nejsme obchodní firma, která jen nakoupí a prodá, snažíme se být klientovi co nejblíže, dodat mu i něco navíc, radu, pomoc při montáži". I proto ve firmě od jejího vzniku probíhá pravidelné školení pro zákazníky i vlastní zaměstnance, jedním ze školitelů je i pan Tomala. „Naším cílem je klientům usnadnit práci, vysvětlit jim, jak pracovat s katalogy, jak vytipovat správné náhradní ložisko, jak zajistit správné provozní podmínky…

„Jsme jim nápomocni ve všech směrech, a to se nám samozřejmě vrací v jejich důvěře. Člověka potěší, když se klient posléze ozve a poděkuje, že jsme jim díky odbornému školení tolik drahocenný čas. Taková situace je nyní například v automobilce Hyundai. Dříve než jim dodáme nějaká zařízení, přislíbili jsme je proškolit předem. A tak jsme pro ně zorganizovali pět dvoudenních školení. Zdarma.

Cením si toho, že pan Kotajny do firmy přijímal zaměstnance promyšleně z oblastí, které potřeboval ke své činnosti a ve kterých si byli noví pracovníci jisti. Jako například já v Třineckých železárnách. Když zde potřebujeme něco vyřešit, vím, na koho se obrátit, komu zavolat. A to je obrovská deviza".

Pan Tomala měl k technice vztah již od dětství. Vzpomíná, jak rád chodil do dílny v domku otce a dědy a okoukával jejich práci. Dnes své technické znalosti předává svým vnukům. „Samozřejmě nevím, na jakou profesi se dají, jsou ještě příliš malí. Nejstarší vnuk chodí do čtvrté třídy. Kromě stavebnic a nových projektů je baví i další dětské zájmy." A tak, když pan Tomala přijde domů, už ve dveřích často slyší: Dědo, pojď si zahrát fotbal, pojď na procházku do lesa. A pan Tomala jde. Ví, že čas, který jim věnuje, se nikdy neztratí. A hlavně nikdy nevrátí. Vždyť děti tak rychle odrostou a mají své zájmy. Ale relaxovat umí pan Tomala více způsoby. Některé koníčky se ozvou samy, údržba domku, zahrada, skleník, jiné vyhledává sám. „Zpívám ve smíšeném pěveckém sboru Evangelické církve, přesněji jsem 2. tenor. A tuto relaxaci si nedám vzít, patří ke mně". A co by pan Tomala popřál majiteli a zároveň příteli, panu Kotajnemu, k 15. výročí vzniku firmy: „Aby zůstal stále stejně lidský jako je. A aby jako dosud dokázal rozpoznat podstatné od méně podstatného. A hlavně, aby si stejně jako já, našel vždy čas na zpěv v mužském pěveckém sboru. Víte, zpěvem duchovních písní z vás odcházejí negativní emoce a naopak přichází spousta lásky a pozitivní energie. A to se posléze projeví i na činnosti firmy a jejím dobrém fungování" říká na závěr.

Divize KOMA Servis

Významný dodavatel hydraulických pohonů a poskytovatel služeb v oblasti fluidní techniky v ČR.

Ing. Jan Soustružník, ředitel divize KOMA Servis

Společnost KOMA je na trhu již 15 let. V tomto významném výročí je skryto také desetileté působení dceřiné firmy KOMA-Servis, která je od letošního roku součástí společnosti KOMA - Industry, jako její divize, jejímž ředitelem je ing. Jan Soustružník.

Společnost KOMA prošla za svoji historii výrazným rozvojem a stejně tak to platí pro KOMA Servis. Můžete nám, pane řediteli, ve stručnosti shrnout desetiletý vývoj KOMA Servisu?

„Po založení KOMA-Servisu se společnost zabývala opravami hydraulických válců a montážemi menších hydraulických systémů. Zásadní zásluhu na těchto počátcích a na rozvoji služeb v oblasti hydrauliky má Ing. Miroslav Ryška, CSc., který byl u zrodu společnosti. Za 10 let KOMA Servis prošel velmi razantním vývojem. S jistou hrdostí můžeme konstatovat, že z počátečního outsidera trhu se divize KOMA Servis dostala mezi nejvýznamnější dodavatele v oblastech hydraulických pohonů a poskytování služeb fluidní techniky v ČR. Začínali jsme s opravami několika hydraulických válců a dnes vybavujeme hydraulickými pohony celé válcovny, kovací lisy, výrobní linky".

Jaké další služby a výrobky KOMA Servis nabízí?

„Dodáváme mazací systémy do rozsáhlých technologických celků, realizujeme rozsáhlé potrubní rozvody pro velké technologické celky a poskytujeme servisní služby pro nejvýznamnější zákazníky jako jsou společnosti Vítkovice Machinery Group, Třinecké železárny, Arcelor Mittal, TS-Plzeň, Siemens, atd. Velmi důležité z hlediska dalšího rozvoje je naše působení v zahraničí (Maďarsko, Polsko, Francie, Rusko), kde získáváme mnoho zkušeností a významné reference. Právě tyto zmíněné atributy přinášejí naší divizi takové zakázky jako je například dodávka celého hydraulického pohonu pro lisy na výrobu tlakových lahví pro naše významné zákazníky jakými jsou např. Vítkovice Cylinders a Siemens. Naše reference v zahraničí nám pomohly získat zakázku právě u společnosti Siemens".

Úspěchy, které jste uvedl, se jistě nedostavily samy od sebe. Co se za nimi skrývá?

„Za dosavadním úspěšným působením divize stojí lidé. Tak rychlý a kvalitativní posun je možný pouze díky nasazení, pružnosti při poskytování služeb, technickému růstu a především díky týmové práci. Divize KOMA Servis má dnes k dispozici zkušený projekční a konstrukční tým pod vedením šéfprojektanta Ing. Radima Zielinského, který je základním kamenem technické vyspělosti. Realizační a servisní tým vysoce zkušených pracovníků vedený výrobním ředitelem Ing. Romanem Jiráskem je předpokladem rychlosti a operativnosti a obchodní tým vedený Ing. Ryszardem Fajkusem je silný v řešení specifických požadavků strojních komponentů a strojních celků".

Jaký vliv na úspěšném rozvoji KOMA Servis má spolupráce s vašimi obchodními partnery?

„Dá se říci, že skutečně velký. Naše divize se do 1. ligy v oblasti hydraulických systémů dostala také díky velmi silnému obchodnímu partnerovi, společnosti Parker Hannifin CZ. Díky spolupráci s tak silným partnerem, který nám umožňuje realizovat hydraulické a pneumatické systémy s komponenty na špičkové světové úrovni, máme možnost dodávat hydrauliku již zmiňovaným firmám nejen na českém trhu, ale také v zahraničí. Toto partnerství nám v průběhu pěti let umožnilo stát se Premiér distributorem firmy Parker v ČR, vybudovat speciální prodejnu fluidních komponentů ParkerStore a získat zcela jedinečné podmínky pro realizaci velkých projektů".

Jak se vyvíjí situace nyní, kam směřuje budoucnost společnosti KOMA - Industry?

„Celých 15 let se společnost KOMA velmi rychle vyvíjela. Tento vývoj pokračuje dále, a to i v době doznívající celosvětové krize. Jednoznačným příkladem je v současné době dokončovaná stavba nové montážní haly a obráběcí haly. Jde o významný krok vpřed a rozšíření výrobního zázemí firmy v oblasti svařování (vybavení svařovacím automatem), obrábění velkých a speciálních dílů (frézka, NC stroje, velký soustruh, apod.) a také sériových nebo malosériových strojních dílů. Tato investice nám umožní například vyrábět speciální hydraulické válce bez větší míry kooperace, hydraulické bloky, náročné strojní díly, atd. Nezanedbatelnou součástí naší práce je spolupráce se školami, např. ostravskou VŠB-TUO (Vysoká škola báňska - Technická univerzita Ostrava) při spolupráci na projektech, vedení studentů při řešení bakalářských a diplomových prací. VŠB-TUO je zároveň důležitým zdrojem mladých odborníků, kteří nacházejí práci ve společnosti KOMA - Industry v oblastech projektování a obchodu".

Bez inovace a vývoje nových produktů se neobejdeme

„Mottem divize KOMA Technologické centrum je: dělat věci nově a jinak než konkurence" říká ředitel divize pan David Kotajný.

Ing. David Kotajný, MBA, ředitel oddělení APS KOMA Parking

Motto divize Technologického centra: „Dělat věci nově a jinak než konkurence", je bezesporu zajímavé. Co se pod těmito slovy přesně skrývá, na to jsme se zeptali ředitele divize Ing. Davida Kotajného. A při povídání jsme tak trochu „odkryli karty" toho, co všechno má tato divize ve firmě na starost.

„Mám pocit, že naše divize je v současné době ve firmě stále nedoceněným pracovištěm a není chápana tak, jak by měla být. Proto jsem rád, že můžeme v tomto úvodním čísle firemního časopisu seznámit všechny zaměstnance firmy i obchodní partnery se základními cíli činnosti technologického centra". Zahájení činnosti bylo vyvoláno úspěšným podáním podnikatelského záměru, který byl podkladem pro přidělení statutu Technologického centra Ministerstvem průmyslu a obchodu. Byla tak získána příležitost k dotaci na vytvoření a činnost Technologického centra v oblasti dotování mzdových nákladů zaměstnanců zapojených do činnosti tohoto centra.

Předmětem žádosti a akceptace schvalovacího orgánu na dotace tedy bylo, že Technologické centrum bude vytvořeno za účelem podpory výzkumu a vývoje ve společnosti KOMA?

„I tak by se to dalo ve stručnosti říct. Myslím si, že všem je jasné, že další pozitivní vývoj jakékoliv společnosti bez aktivního přístupu k inovaci a vývoji nových produktů a služeb není možný. K problematice lze pak přistupovat dvěma způsoby - nakoupit si vývoj nebo se o něj postarat sám. KOMA si zvolila těžší možnost. A to i proto, že již dříve než vznikla myšlenka vytvoření Technologického centra, byla v rámci firmy řada vývojových činností realizována, například automatické zakládací systémy. Samotný vývoj ale nestačí, a proto v rámci centra jsou také činnosti aplikující výsledky v praxi, čili aplikovaný výzkum. A v čem je největší výhoda práce v centru? Je to prostor pro plnou seberealizaci, uplatnění vlastních nápadů a nových myšlenek, možnost realizace nestandardních postupů a strategií s orientací na konkrétní výsledek. A to už téměř vystihuje celou podstatu motta, o kterém jsem se zmiňoval v úvodu".

Jaké jsou tedy v současnosti hlavní úkoly technologického centra?

„Jednoduše řečeno staráme se o výzkum a vývoj v oblasti průmyslových aplikací. Naším cílem je nabízet služby zejména strojírenským podnikům v tom, co KOMA umí velmi dobře, a to jsou hydraulické systémy. Proto i projektanti, kteří zde pracují, navrhují nová řešení pro oddělení Servisu. Díky tomu se nám podařilo získat řadu projektů, z posledních patří například vývoj lisu, jehož unikátnost byla potvr-

Parkovací dům APS KOMA Parking

V roce 2003 byla skupina KOMA-SYSTEM.CZ oceněna Zlatou medailí na Mezinárodním Strojírenském Veletrhu v Brně za projekt parkovacího domu. O pár let později byl vítězný projekt v technologickém řešení APS KOMA Ring vybudován v blízkosti vlakového nádraží v Ostravě-Svinov.

Stavba získala v roce 2007 ocenění „Stavba roku MS kraje", laickou veřejností a také „Čestné uznání" odbornou veřejností.

Datum realizace:	2005
Počet pater:	5
Počet parkovacích míst:	105

KOMA RESIDENCE - nový projekt z dílny APS KOMA Parking

V duchu přicházet s novými myšlenkami přišlo oddělení Technologického centra - Automatických parkovacích systémů v srpnu letošního roku s novým produktem. Jedná se o produkt KOMA RESIDENCE, určený zejména pro řešení problematiky nedostatku parkovacích míst na městských sídlištích.

Myšlenka je postavena na:

- jednoduchosti řešení a nízkých nárocích na zastavěný prostor včetně nízkých nároků na jeho připravenost,
- nízkých investičních nákladech konkurence schopných klasickým garážím,
- unifikaci řešení,
- etapizaci výstavby (možnost postupného rozšiřování),
- zajištění bezpečnosti parkujících vozidel.

zena i patentem. V rámci této činnosti je i záměr prohlubovat spolupráci s výzkumně-vývojovými ústavy a akademickými pracovišti, zejména s VŠB-TUO. A zapomenout bychom rozhodně neměli na vývoj a prodej automatizovaných zakládacích systémů včetně parkovacích, na jejichž projektování se podílejí projektanti v technické kanceláři ve Žďáru nad Sázavou. Pravdou je, že v současnosti pro nás obchodní činnost s AZS představuje spíše finanční výdaje, a to díky tomu, že přípravná fáze jakéhokoliv parkovacího domu se počítá ne na dny, ale na měsíce. A navíc je tato technologie parkování poněkud nadčasová a je tedy nutný velmi intenzivní marketing, aby se AZS staly všeobecně známým řešením, zejména mezi odborníky v oboru. Nicméně v současném období dokončujeme přípravu několika projektů, u kterých očekáváme velmi brzkou realizaci. Doufám, že vás všechny budu moci do konce roku 2010 o tom přesvědčit. Dále pak ve firmě je už historicky zavedena diagnostika strojů a zařízení včetně tribo a termo diagnostiky, která rovněž svou ptodstatou zapadá do činností v rámci Technologického centra".

Ale Technologické centrum má na starosti i další aktivity.

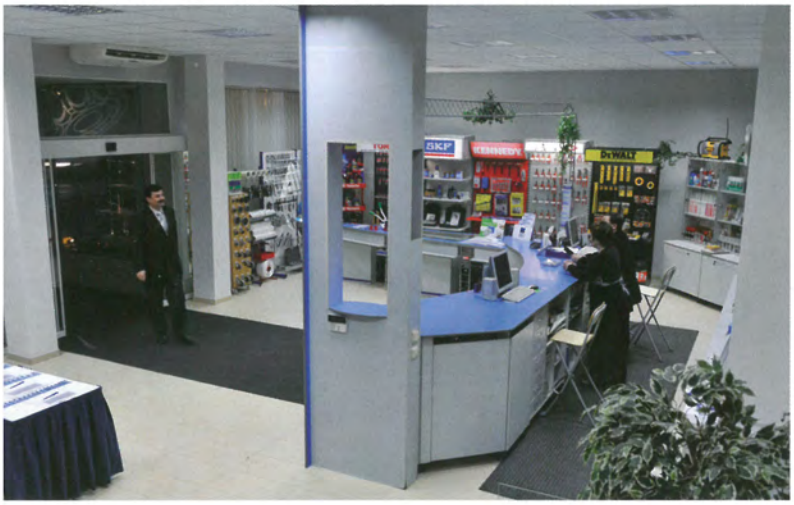
„Ano, například administrativní zajištění a podporu činnosti centra. Zde patří mimo jiné vyhledávání a zpracovávání žádostí o dotace, příprava a realizace investičních záměrů. Například výstavba nové strojírny KOMA by se neobešla bez odborného vedení Ing. Vladimíra Swiecha, který díky své důslednosti zvládl i ty nejnáročnější úkoly a úskalí celého projektu. Dále se zaměstnanci centra starají o vyhledávání vhodných dodavatelů, vybavení firmy informačním systémem či výrobními prostředky. A podstatné jsou také analýzy trhu. Toto oddělení má nezastupitelnou úlohu v mapování trhu, ve kterém se společnost KOMA - Industry pohybuje. Cílem oddělení je zajišťovat pro společnost údaje o konkurenci, potenciál trhu, identifikaci příležitostí apod. V současné době je činnost marketingu zaměřena zejména na podporu automatických parkovacích systémů. Poslední, nicméně neméně důležitou činností, je oblast transferu technologií, jehož cílem je vyhledávat možnosti, jak získat pokrokové zaběhlé technologie ke zvýšení konkurenceschopnosti a firemního prodeje. Například pro letošní rok byl stanoven jasný cíl: zajistit implementaci nových technologií v oblasti pokovování a speciálních návarů náhradních dílů. Myslím, že ne slova, ale konkrétní náplň činnosti dokazuje, že toho není nijak málo, za co je technologické centrum se svými 22 zaměstnanci odpovědno. Z hlediska naplnění podmínek dotačního programu není nutné jen naplnit stavy zaměstnanců, ale i investovat do nových technologií plně z vlastních zdrojů bez pomoci dotace. A každá tato investice by měla být i ekonomicky návratná.

A jen na závěr. Technologické centrum si zakládá na technických znalostech a dovednostech svých lidí, na jejich odbornosti, která byla v historii vždy příznačná pro české průmyslové prostředí a zejména pak v meziválečném období. Mimo jiné bych chtěl zde vyzdvihnout práci zejména Pavla Klimenta, Josefa Šofera, Radima Zielinského, Martina Morávka a Ryszarda Fajkuse. Domnívám se, že technologickým centrem tak pomáháme českému průmyslu vrátit se k této vyspělosti, k vlastním kořenům".

„Již 15 let"

Prodejna hydraulických prvků ParkerStore / 2006

Prodejna nářadí a příslušenství / 1998



„Je výsledkem naší práce
spokojený zákazník"

Technologické středisko (školící centrum) / 2008

www.komaindustry.cz

KOMA MAGAZÍN vychází 4krát ročně.
Vydavatel: KOMA - Industry s.r.o., Ruská 41, 706 02 Ostrava-Vítkovice
Foto: archív, Martin Kotajny
Grafická úprava, sazba, tisk: ATELIER SMSOFT STUDIO, www.smsoft.cz