

Úspěch hledejte v sobě



Foto: Jakub Hněvkovský

Traktorové přívěsy BSS z Písečné na Jesenicku jsou legendou osmdesátých a devadesátých let minulého století, přesto v novém tisíciletí z českého trhu zmizely. Již více než deset let se o jejich návrat nejen na český trh snaží Josef Ťulpík. Úspěšně.

Prosadili jste se s českou technikou pro zemědělce na francouzském trhu, který je vnímán jako prestižní evropský a vysoce konkurenční trh...

Máme homologaci pro francouzský trh a jednáme o zahájení dodávek, od jednoho z partnerů máme dokonce i zajímavou nabídku na majetkovou účast v jeho společnosti, ale zatím jsem v tomto ohledu opatrný. Nicméně do konce roku bychom měli podepsat kontrakt o dodávkách do Francie na příští tři až čtyři roky. Zatím pod francouzskými štítky, protože méně je víc než nic. Ale můj sen je vidět naše stroje ve Francii pod českými štítky, s korunkou, kterou máme v logu. Věřím, že se toho dočkám, společnost je úspěšná a roste, získáváme si respekt zákazníků.

■ VYPLÁČÍ SE NÁM SPOLUPRÁCE S OKOLNÍMI ŠKOLAMI, O KTEROU MÁME VELKÝ ZÁJEM A HODNĚ SE JÍ VĚNUJEME V NEJRŮZNĚJŠÍCH PODOBÁCH. TAKOVÝM UNIKÁTEM JE PŘÍKLAD STŘEDNÍ ŠKOLY, KTERÁ PRO NÁS NA VLASTNÍCH CNC STROJÍCH VYRÁBÍ V RÁMCI PRAXE UČŇŮ POLOTOVARY.

Když jste uspěli ve Francii, pomohlo to exportu?

Určitě. Potřebujeme širokou škálu produktů a diverzifikovaný trh, dobře si pamatují, co s námi udělal rok 2008. Zemědělství je nejen u nás na vzestupu, stejně jako je perspektivní růstový trh komunální techniky. Ale za klíčové zatím stále považují české a slovenské prostředí.

Hodně se orientujete na blízké země...

Česko, Slovensko, Maďarsko, Rakousko, v poslední době i Německo, to jsou trhy, které jsou pro nás klíčové. Jsou blízko, mají podobné nastavení jako Česko, chtějí kvalitu. V Rakousku například jsme letos vystavovali na dvou menších výstavách a odezva byla taková, že se chystáme na podzim



Traktorový nosič kontejnerů PORTYR 7

i na jednu velkou. Zájem je vidět i na prodeích, podobně je tomu v Německu. Vedle partnerů, které tam máme, se ozývají zákazníci i přímo, což je vždycky dobré znamení.

Budujete v zahraničí vlastní obchodní zastoupení, nebo využíváte tamní partnery?

Výhradně máme v zemích, kde působíme, tamní obchodní partnery, s nimiž máme exkluzivní smlouvy. Znalost domácího trhu je pro nás důležitá, tento model se osvědčil, je pro nás jednodušší i efektivnější.

Co je podle vás základem úspěchu?

Obecně to říct neumím, každý podnik, každý trh, každý výrobek je jiný. Moje strategie na začátku, když jsem podnik převzal, byla vcelku jednoduchá – nikdy jsem nechtěl bojovat cenou, ale vlastnostmi. Což je třeba jeden z důvodů, proč vůbec nejsme aktivní na polském trhu, který je jistě atraktivní velikostí, ale neumíme tamní produkci konkurovat cenou, která je tam rozhodující bez

ohledu na parametry. V těch nám polská konkurence nestačí. Tuzemské zemědělství se ale přece jen více podobá tomu rakouskému a německému, což znamená, že zákazníci hledají především spolehlivost a výkon. Tedy robustní konstrukce, kvalitní zpracování. Na poli se totiž moc nedá hledět na to, kolik naložíte, prostě sypete na korbu, dokud to jde.

Pro úspěch na evropských trzích stačí takto jednoduchá rovnice?

Doplňím ještě přidanou hodnotu. Což je naše druhá výrazná výhoda. Jednoduchý přívěs nebo návěs žádnou zvláštní přidanou hodnotu nemá, to je pořád jednoduchý výrobek a vyrobit ho dokáže doslova kdokoliv. Když ale přidáte sklápění, kontejnerové nosiče, to už každý neumí. Takže tu rovnici ještě musíte doplnit o neustálý vývoj a inovace doslova na každém kroku. Naší novinkou jsou například takzvané klekací modely vozů pro převoz dobytka, které se díky hydraulice dají spouštět k zemi. Dnes už takovou variantu nabízíme ve všech modelových řadách, od nejnižší po nejvyšší, a tím jsme poměrně ojedinelí. Významně jsme rozšířili také využití nosičů kontejnerů, umíme na ně dát rozmetadlo hnoje, hydraulickou ruku, cisternu... Vznikla tak vlastně ucelená řada modelů s širokým využitím. A inovujeme samozřejmě i design a běžné užitné vlastnosti.

České výrobky bodují i cenou...

Je rozdíl mezi tím, když cenou bodujete a když se cenou podbízíte. To jsme nedělali a dělat nebudeme, protože to není dlouhodobá cesta. Možná se tak dají vyprodat sklady, ale nedá se tak uspět. Dlouhodobě. Takže určitě jsou na trhu levnější výrobky, než nabízíme my, ale parametry

mají nesrovnatelně horší. Navíc máme schopnost přizpůsobit se požadavkům zákazníka. Co mi ještě dělá radost, je to, že posilujeme na domácím trhu. Dřív dost často platilo, že je potřeba mít zahraniční techniku, dodávalo to prestiž. Dnes se už běžně stává, že když se zákazníci rozhodují mezi několika nabídkami, které mají srovnatelné parametry, sáhnou raději po českém dodavateli. My se chováme stejně. Vážím si dobré české práce.

Inovace, které zmiňujete, vyžadují nejen investice, ale i zaměstnance schopné se přizpůsobit...

V tom zásadní problém nevidím, naopak, myslím, že obecně mají lidé zájem dělat výrobky s vyšší přidanou hodnotou, dovoluje jim to růst. A já jim takovou možnost chci nabídnout. V relativně krátké době bych chtěl otevřít v nové hale, kterou začneme stavět, naše první robotické centrum na svařování, zrovna teď probíhají první jednání, máme už od dodavatelů první návrhy pracovišť. A jsem si jistý, že obsluhu budeme řešit z vlastních zdrojů. Nikdy jsem nechtěl svařecí roboty, kteří by řešili jen produktivitu a ušetřili by pracovní síly. Chci svařecí roboty, kteří mi dovolí snížit chybovost, zvýšit kvalitu. Protože tím zase rostou užitné vlastnosti a parametry našich výrobků. To je cesta, která mi dává smysl.

Takže stesky nad nedostatkem pracovních sil od vás neuslyším?

Kvalitních lidí není nikdy dost, říká stará pravda. Ale nestěžujeme si. Myslím, že v posledním roce se situace stabilizovala, že jsme i technologicky pokročili, možná až na určité maximum. Možná už se trochu projevuje i přicházející recese, doufám, že mírná, a nečekám nějaký extrémně zvýšený tlak na pracovním trhu. Takže očekávám,



Traktorový návěs BIG 18.14

Foto: Zx archiv

že lidé, které při našem soustavném růstu potřebujeme, se na trhu objeví.

Svářeči, kteří budou umět programovat? To nebude úplně snadné...

To ani nečekám, ale opravdu věřím, že to dokážeme z vlastních zdrojů. A vyplácí se nám spolupráce s okolními školami, o kterou máme velký zájem a hodně se jí věnujeme v nejrůznějších podobách. Takovým unikátem je příklad střední školy, která pro nás na vlastních CNC strojích vyrábí v rámci praxe učňů polotovary. Což je skvělé pro nás i pro ně. Místo aby vznikalo něco jen pro vyhození, učni vyrábějí konkrétní výrobky, za které my škole platíme, protože je využijeme.

Už více než rok platí homologace podle evropských norem...

V současné době tyto homologace právě dokončujeme, všechny naše produkty budou tedy schváleny podle evropských norem a mohou být bez dalšího vyřizování a úprav používány ve všech zemích Evropské unie.

Je něco, co vás v regionu při dobývání evropských trhů limituje?

To, co všechny. Infrastruktura. Fakt, že jsme v devadesátých letech nedokázali vybudovat dostatečně kapacitní a dostatečně kvalitní síť, od dálnic přes silnice až po železnici, nás omezuje nejvíc. Nebýt toho, mohli jsme být všichni o pořádný kus dál.

Německá výroba nad očekávání oslabila, sám jste zmínil přicházející recesi. Přitom ta poslední v roce 2008 vaší firmě i vám osobně dala zabrat. Nemáte obavy z té příští?

Jak jsem řekl, věřím, že bude mírná. Věřím, že jsme mnohem lépe připraveni. Máme ucelený sortiment ve dvou liniích, zemědělskou i komunální techniku, což jsou trhy s rozdílnou periodou, dobře se doplňují, a máme tak poměrně stálý objem výroby. Máme i dostatečně diverzifikovaný trh, nepouštíme se do žádných dobrodružství. Už před lety jsem si uvědomil, že jedna z nejdůležitějších věcí při budování firmy je přežít svůj růst. A to se nám, myslím, opravdu daří. Zvládáme investovat do obnovy a rozvoje, aniž bych z toho měl vrásky na čele. Díky za to patří i mé deset let staré zkušenosti z těch složitých let. Setrvačnost trhu totiž způsobila, že nás přepadly ty největší problémy v době, kdy už se situace v Evropě i u nás viditelně lepšila, i my jsme byli plni optimismu z rekordních prodejů. Jako by se nás žádná krize vlastně netýkala. A najednou, během tří měsíců, bylo pryč skoro všechno, co jsem čtyři roky buďoval. Rok mi trvalo, než jsem to zvrátil. Uvědomil jsem si tehdy jednu věc – nemá smysl hledat úspěch nikde jinde než v sobě. Když nejste pozitivní, ničíte sebe i všechno kolem. Takže obavy nemám. Pokoru a respekt ano, ale taky víru, že jako firma máme solidní základ a případné problémy zvládneme. ■

PETR KARBAN



WTC PÍSEČNÁ

Společnost navazuje na tradici výroby zemědělských strojů, která se v Písečné začala psát ve válečném roce 1943, kdy zde pražský podnikatel zahájil výrobu strojů pro lesníky a zemědělce. V roce 1948 byl podnik znárodněn a v roce 1968 sem byla centralizována výroba zemědělských strojů pro celý blok zemí RVHP. Pojmem se staly především BSS přívěsy. Po změně společenských podmínek se výroba v Písečné orientovala na subdodávky pro francouzský zemědělský trh, který je největším v Evropě. Podnik zcela rezignoval na český trh a vlastní výrobu, prošel dvěma privatizacemi a byl před krachem, když jej v roce 2005 koupil Josef Ťulpík. Tomu se podařilo překonat všechny krizové okamžiky a v krátké době vrátil jesenické firmě výrobu vlastních homologovaných produktů, jejichž nabídku neustále rozšiřuje. Současné portfolio produktů tvoří traktorové přívěsy i návěsy, nosiče kontejnerů, přepravníky pro převoz dobytka, krmných směsí či balíků a komunální technika – 6 modelových řad a více než stovka modelů zemědělské a komunální techniky s homologací Evropské unie.