

Nejcennější jsou lidé

Vlastimil Staněk má za sebou třicet let profesního života, během nichž podporuje obráběče na CNC obráběcích strojích v České republice a na Slovensku, z toho víc než dvacet let pod hlavičkou vlastní společnosti **technology-support s.r.o.**



Společnost technology-support už od roku 2003 dodává a servisuje příslušenství pro CNC obráběcí stroje, jako jsou vysokotlaké a velkoobjemové chlazení a filtrace LNS ChipBlaster, podavače tyčí, dopravníky třísek nebo odsávání a filtrace vzduchu, a je distributorem CAD/CAM řešení GibbsCAM a Cimatron pro koncové uživatele i výrobce a prodejce CNC obráběcích strojů. Za roky svého působení na trhu získala řadu stálých a spokojených zákazníků. „Věříme, že za úspěchem firmy stojí mimo jiné snaha nebýt pouze jednorázovým dodavatelem určité technologie, ale chovat se především jako partner a nabízet řešení problémů, s nimiž se firmy obrábějící na CNC obráběcích strojích při své práci setkávají,“ předčítá na úvod zakladatel a majitel společnosti Vlastimil Staněk z profilové firemní brožury.

Vždycky je zajímavé sledovat impulzy, které dobré zaměstnání vedou k založení vlastní společnosti. Absolvent ČVUT Vlastimil Staněk začal svou kariéru ve společnosti CNC Technology Ivana Kinkora, s nímž dodnes udržuje přátelské vztahy. V době, kdy byl u něho zaměstnán, cítil, že některé procesy by šly dělat jinak. V roce 2003 se tedy se svým zaměstnavatelem zkusil domluvit na založení společné firmy.

„Chtěl jsem společný podnik, protože všechno kolem obrábění mě naučil právě můj bývalý zaměstnavatel. České CNC obráběcí stroje vyvážel do Spojených států a ze Spojených států dovážel řídicí systém Acramatic 2100 CNC. Já se v roce 1997 zúčastnil prvního školení obsluhy a programování na CNC frézovacím centru s řídicím systémem Acramatic v Malenovicích ve firmě ZPS a tyto dovednosti i osvědčení o absolvování stále mám.

Společnost CNC Technology potřebovala v roce 1996 někoho, kdo se bude starat o technickou podporu koncových uživatelů. Pro tu pozici si vybrali mě a poslali mě do Spojených států, abych se tam naučil s CNC řídicím systémem Acramatic pracovat a byl schopný školit obsluhu obráběcích strojů. Možnost věnovat se podpoře obsluhy a programování CNC obráběcích strojů mě zaujala. Měl jsem štěstí na lidi, na kolegy, na dodavatele i na zákazníky, mezi které patřili výrobci obráběcích strojů v Česku, což mi později hodně pomohlo v mém podnikání. Pro zákazníky jsem se stal jejich přítelem na telefonu,

škčil jsem obsluhu CNC obráběcích strojů a věnoval se aplikačním inženýrům i koncovým zákazníkům výrobců obráběcích strojů. Skrze Acramatic 2100 CNC jsem poznal i CAD/CAM GibbsCAM, produkt, který mi učaroval a později mě nasměroval k cestě založit vlastní firmu. Už v roce 1997 byl GibbsCAM pro obsluhu a seřizovače na dotykové obrazovce řídicího systému Acramatic a byl úzce propojen s PC v kanceláři CNC technologa. To je i důvod, proč se vždy zasměji, když dnes slyším termín digitalizace průmyslu.

V roce 2001 však výrobce řídicího systému Acramatic 2100 CNC koupila firma Siemens, aby ho po roce zavřela. To bylo impulzem pro založení nové firmy Newtech a dovoz japonských CNC obráběcích strojů do České republiky, tehdy jsem fungoval jako operation manager a trochu vypadl z toho reálného obrábění. Ale zase jsem se naučil jiným dovednostem s tím spojeným. Možná bych v CNC Technology nebo Newtechu pracoval dodnes, ale dílčí neshody s kolegy mě vedly k rozhodnutí odejít. To podpořilo i to, že jsem se chtěl věnovat naplno lokalizaci a podpoře GibbsCAMu. Nabídl jsem tehdy Ivanovi založení společné firmy. On tuto nabídku nepřijal, ale velkoryse mi GibbsCAM přenechal, prý ať ukážu, co umím. S Ivanem Kinkorem máme dodnes nadstandardní vztahy. Je pro mě jedním z lidí, kteří mě v životě ovlivnili.“



Neměl jste na začátku strach, jestli budete mít dost práce?

To jsem vůbec neřešil. Byl jsem mladý a neměl jsem žádné závazky. Měl jsem produkt, kterému jsem věřil, a to jsem ještě osobně neznal Billa Gibbse, vizionáře CAD/CAM. Peníze na provoz kanceláře jsem generoval ze služeb firmám obrábějícím na CNC obráběcích strojích. Tehdy jsem si celou databázi zákazníků držel v hlavě. Ale one man show to byla jen tři měsíce, když chcete být podporou, nemůžete na to být sami. Budoval jsem si a stále budu i síť z dodavatelů do firem obrábějících na CNC obráběcích strojích. Taková spolupráce mi zároveň dodávala potřebné reference a doporučení pro nové zákazníky.

Jak velká byla tehdy konkurence?

Na našem trhu byly už zaběhlé značky CAD/CAM, které na sebe měly navázány stovky spokojených zákazníků. Ale zároveň tu byla spousta firem obrábějících na CNC obráběcích strojích, které s CAD/CAM přípravou výroby neměly žádnou zkušenost. A pak tu byly firmy, které zaplatily spoustu peněz za něco, co jim v provozu nefungovalo. Naše konkurenční výhoda byla a je, že prodáváme jenom to, co u zákazníka funguje. Když si nejsme jistí, společně hledáme řešení nebo řekneme, že to neumíme. O zákazníka, kterému prodáme, se pak následně staráme a většina jich to ocení. S některými spolupracujeme celou dobu, co jsme na trhu, to znamená víc než dvacet let.

Vy ale nedodáváte jenom CAD/CAM GibbsCAM software...

V roce 2005 jsme přivezli na Mezinárodní strojírenský veletrh do Brna další produkt ze Spojených států - vysokotlaké a velkoobjemové chlazení. Mně se toto řešení líbilo, a hlavně se mi líbilo, že je to z Ameriky, protože s Američany se mi vždycky dobře spolupracovalo. Oni chtějí výsledky a vědí, že musejí dát člověku prostor a podporu, aby se dostavily. Tehdy nám Greg Antoun z ChipBlastru po dohodě poslal jednu vysokotlakou jednotku, se kterou jsme po veletrhu objížděli výrobce a dodavatele CNC obráběcích strojů a společně testovali přínosy a hledali slabá místa. Všem se to líbilo. Je to jednoduché, ekonomické a efektivní zařízení, které reálně šetří uživatelům náklady. Dodnes jsme na náš trh dodali víc než dva tisíce těchto jednotek. Od roku 2019 zastupujeme na českém a slovenském trhu všechny produkty firmy LNS. To jsou pro změnu Švýcaři, kteří vyráběli podavače tyčí, časem koupili firmu našeho Američana z Pensylvánie a další evropské firmy, takže jejich portfolio tvoří kromě podavačů tyčí a vysokotlakého chlazení ještě vynašeče třísek a odsávání mlhoviny. Tehdy na nás ukázali prstem, protože viděli, že s ChipBlasterem nám to jde dobře. Na základě toho jsme přibrali techniky na servis a zřídili další sklady. Ze Švýcarska to sem sice není daleko, ale vy potřebujete mít příslušenství k obráběcím strojům hned. To samé je nutné zmínit i o servisu. Servisní technici našich partnerů mají ve svých skladech ty nejpoužívanější potřebné díly.



Váš partner tedy není koncový zákazník?

Co se týká příslušenství k obráběcím strojům, jsou našimi partnery prodejci a výrobci obráběcích strojů. Jsme schopni dodat i koncovému zákazníkovi napřímo, ale vždy potřebujeme servisního technika, který si dokáže na straně stroje všechno připravit. Pro mě spokojený prodejce obráběcích strojů ve finále znamená spokojeného zákazníka. Nikdy nedělám nic za zády našich partnerů. Pokud jde o software, tedy nejen CAD/CAM GibbsCAM pro produkční obrábění, ale i CAD a CAM Cimatron pro nástrojárny, je to jinak. Tady jsou pro nás nejdůležitější ti, kdo se softwarem každodenně pracují, ti potřebují naši podporu.

Co je pro vás kritériem růstu společnosti?

My nejsme primárně obchodní prorůstová firma, naším cílem není mít každý rok nutně vyšší obrát. Můžete mít menší obrát, ale nakonec třeba i větší zisk. Dlouhodobou stabilitu podle mě dělají dlouholetí spokojení zákazníci a partneři, ale především zaměstnanci, kolegové. Ano, mám štěstí, že mám ve firmě opravdu skvělé lidi. Lidé jsou v mé firmě to nejceněnější.

Jak vás ovlivnili vaši zákazníci a partneři?

Každý den naslouchám a každý den se inspiroji. Jedna z pravd obráběče je, že rozměr neukecáš - buď tam je, nebo to neprodáš. Platí také, že si to musíte odstat u stroje, od stolu díl neobrobíte. V podnikání se mi vyplatilo toto: Některé věci se vyřeší samy, dejme jim čas. A také: Nerozhoduj se pod vlivem emocí. Dodržení této rady u mě občas vyžadovalo velkou sebekázeň. Zásadní pro mé podnikání je i: Obdržíš-li fakturu za odvedenou práci nebo za objednané zboží, zaplať ji a nečekej na splatnost. Ano, vážím si toho, že mohu naslouchat našim zákazníkům a partnerům a inspirovat se. ■

