

# Příběh firmy UZIMEX PRAHA, spol. s r. o.

Čtvrtý díl seriálu Vyprávějte příběh své firmy je věnován firmě UZIMEX PRAHA, spol. s r. o., která je čtenářům Automy známa hlavně jako dodavatel motorků Maxon, jež se osvědčily mimo jiné ve vesmírných misích na Mars. Vyprávění jednatele firmy Romana Kříčka doplňoval svými postřehy jeho syn Roman Kříček mladší, zodpovědný za logistiku a finanční řízení firmy.

## Kdy a jak vznikla firma Uzimex Praha?

Počátky spadají již do období před rokem 1989, kdy jsem pracoval jako vedoucí vývojový pracovník. Tehdy jsem začal používat malé stejnosměrné motorky Maxon v pohonech speciálních technologií pro zpracování filmového materiálu. Firma Maxon byla již tou dobou vedoucím výrobcem na světovém trhu a pro východní blok byla zastupována švýcarským holdingem Uzimex AG. Při nákupu této techniky jsem zjistil, že tehdejší Československo ještě nebylo součástí holdingu, a že se tento krok připravuje. Zánik podniku, kde jsem pracoval, uspořádal jednání o vzniku naší současné společnosti. Mimochodem majitel firmy Uzimex, pan Urs K. Zaugg, nyní uznává, že u nás, v zemi s velkou průmyslovou tradicí, měl začít podstatně dříve.

## Rozhodl jste se tedy k založení firmy poměrně rychle.

Ano, vypravil jsem se k majiteli firmy Uzimex AG a přesvědčil se o výjimečnosti sortimentu. Proto jsme po vzájemné dohodě odstartovali spolupráci. Kromě motorků Maxon patří do nabídky firmy Uzimex celá paleta výrobků pro řešení pohonů souvisejících s automatizací a robotizací a také měřicí technika od výrobců z celého světa.

## Jak byste charakterizoval firmu Uzimex AG?

Uzimex založil Urs K. Zaugg v roce 1977 a mottem firmy je poskytovat zákazníkům kompletní technický servis, tedy pomáhat jim při výběru optimálního produktu, zajišťovat vlastní prodej, podílet se i na testování prototypů, následném zavádění do výroby a současně i aplikovat kontrolní měřicí postupy pro ověření kvality výroby.

## Jak se firma Uzimex AG dostala do střední Evropy?

Od roku 1985 začal Urs K. Zaugg budovat zastoupení v jednotlivých zemích východního bloku z jihu od Makedonie, přes Bulharsko, Rumunsko, tehdejší Jugoslávii a Maďarsko směrem k nám. V roce 1991 byla v souvislosti s děním v Evropě změněna koncepce a síť zástupců byla převede-

na na holding dceřiných společností s plnou zodpovědností za své hospodaření. A do tohoto holdingu vstoupila naše firma jako poslední. Postupně jsme tento handicap odstranili a dosáhli vedoucího postavení v holdingu.



Obr. 1. Zakladatel firmy Uzimex Praha Roman Kříček (vpravo) se synem

## Co Vás lákalo na spolupráci právě s firmou Uzimex AG?

Především to, že nikdy nešlo o pouhý prodej, ale měl jsem příležitost podílet se na množství rozličných projektů. Nebyl to tedy až tak násilný přechod od mé původní profese konstruktéra, kterou jsem vykonával nejprve „na prkne“ a posléze v systému AutoCAD.

## Jak se Vám dařilo získávat spolupracovníky v podnikání a zaměstnance firmy?

V podniku pracuje stále přibližně deset lidí. V začátcích firmy i nyní je volba spolupracovníků to nejdůležitější. Potřebujete se na někoho opravdu spolehnout, mít v něm věrného, technicky zdatného a s lidmi dobře spolupracujícího člena týmu. Obecně platí, že týmová práce je základem úspěchu každého podnikání. Měl jsem štěstí, že jsem vedle přijímání nových lidí našel oporu v rodině a postupně zaměstnal manželku a naše dva syny.

Velmi pozitivní bylo, že hned v prvních letech začal pro firmu pracovat špičkový technik Ing. Václav Brož. Spolu s ním a dalšími techniky, většinou absolventy vysokých škol nebo doktorandy, které vyškolil, se podařilo řešit i generační otázku a vybudovat opravdu dobrý tým. Bohužel před dvěma lety zemřel, vynikající práce po něm u nás a v mnoha projektech zůstala.

## Jaké zkušenosti jste nabyli při uplatňování produktů na trhu?

Špičková technika neznamena sama o sobě automaticky úspěch na trhu. Technický rozvoj postupuje velmi rychle a výhody ve srovnání s konkurencí je nutné umět prodat. Pro úspěšnou aplikaci je nezbytná dobrá technická podpora vývojářům, konstruktérům, výrobcům, prostě všem, kteří s daným projektem souvisejí. Předložení zahraničních katalogů, které hlásají, že produkt je nejlepší na světě, nemůže stačit. Výrobky nesmí odradit vyšší cenou, jejich využití by mělo celé řešení zjednodušit, a dokonce i zlevnit.

## Jakými zásadami se řídíte při obchodování, získávání zakázek?

Pro získání zakázky je třeba ruku v ruce s nabídkou pokročilé techniky usilovat o „sžítí se“ se zákazníkem. Poznat celý jeho tým, složky podniku, spolupracovníky ve firmě. Nejde pouze o to, vypracovat technický návrh, ale stát se „součástí“ řešení, a to musí zákazník vycítit. Je třeba spolupracovat nejen na vlastním řešení, ale poskytovat také podporu při testování, výrobě a při inovacích. Sžítí se zákazníkem předpokládá i znalost jeho výrobního sortimentu a poskytování logistické podpory. Projekty mívají svůj rytmus výroby a tomu je třeba přizpůsobit logistiku dodávek. Sledování termínů a zejména reagování na změny výrobních plánů je opět to, co nás k zákazníkovi přibližuje a vytváří partnerský vztah. A zde je prostor pro neustálé zlepšování. U několika zákazníků již fungujeme bez objednávek a dodávky probíhají na základě harmonogramu výrobního plánu dotyčného zákazníka.

## Logistiku a finanční záležitosti má ve firmě Uzimex Praha na starosti Roman Kříček mladší, syn zakladatele společnosti. Otázka pro něj zní: Jak dlouho působíte ve firmě a co tam máte na starost?

*Roman Kříček mladší:*

Jako zaměstnanec jsem ve firmě Uzimex Praha tuším dvanáct let. Do těchto let nepočítám brigády a výpomoc rodičům, kteří byli firmou plně vytíženi. Zpočátku jsem si vzal na starost skladové hospodářství a zpracování objednávek a poté jsem převzal zodpovědnost za firemní finance a vedení účetnictví. V současnosti jsem odpovědný za finance společnosti a logistiku. Skloubení všech činností je sice časově náročné, ale díky tomu máme okamžitý přehled a vědomí o všech pohybech ve firmě.

Při plánování logistických činností je naším cílem být co nejbližší výrobním plánům našich zákazníků a pružně reagovat na jejich aktuální potřeby. Při dobré vzájemné spolu-

práci se docílí úspor z rozsahu výroby a rabatů, ale odbourává se přezásobenost, což příznivě ovlivňuje finanční toky firmy.

### Jak se firma Uzimex Praha vyvíjela, jakým obdobími procházela?

*Roman Kříček:*

V počátcích naší firmy po roce 1992 jsme zaváděli naše produkty na nově vznikající trh formující se z privatizace a z mnoha nových, zakládaných společností, ať už se zahraničním či českým kapitálem. Ke konci devadesátých let jsme již měli vybudovanou pozici a pravidelně rostli.

*Roman Kříček mladší:*

V letech 2001 a 2002 byl propad výroby a nás to zasáhlo také. Od roku 2003 začala fáze největšího růstu, jejíž vrchol byl v letech 2006 a 2007. Nyní, v podmínkách útlumu ve strojírenství, se snažíme udržet stávající pozice a hledat nové možnosti uplatnění dosažených zkušeností.

*Roman Kříček:*

V roce 1996 již bylo reálné dodávat sériově, a proto jsme se rozhodli spolu s firmou Gates zavést kooperační výrobu řemenic pro řemenové pohony v Česku. Pro tuto činnost jsme byli autorizováni a byly nám pro výrobu uvolněny v tu dobu ještě chráněné profily ozubení řemenic pro ozubené řemeny. Cílem bylo poskytnout zákazníkům kompletní sady pohonů často i s dalšími strojními komponentami, jako jsou upínky řemenic, spojky a další součásti pro montáž. Tento krok prospěl logistice naší firmy.

*Roman Kříček mladší:*

Zavedení výroby řemenic nám pomohlo pokrýt požadavky výrobců například obráběcích strojů a stali jsme se dodavatelem řemenových pohonů téměř všech významných českých výrobců obráběcích strojů. Jsme schopni zajistit pohon přímo podle výrobní dokumentace. Nedodáváme tedy pouze jednotlivé komponenty, ale provedeme výpočty řemenových pohonů a vyrobíme je. I proto je navýsost nutné, abychom byli co nejvíce provázáni s produkcí zákazníka, vzhledem k vlastní investici do rozpracovanosti výroby. A to není jednoduché, zvláště v současné době, kdy se prodejní plány jednotlivých producentů mění v podstatě ze dne na den.

### Spektrum výrobků dodávaných firmou Uzimex je široké. Jaké výrobky dodáváte pro automatizaci a robotizaci?

Do této oblasti patří malé stejnosměrné servomotory, včetně programovatelných řídicích jednotek firmy Maxon, vačkové převody Sopap pro manipulaci s obrobky v různých technologických procesech a řemenové pohony Gates. Na naší práci je úžasné, že ve většině nosných projektů můžeme svými znalostmi a zkušenostmi přispět ke správné

aplikaci produktů, a uživatel tak může využít všechny kvality výrobků našich firem.

### Zajímavé je využití motorků ve vesmírných misích na Mars.

Ano, dokladem kvality motorků Maxon je, že byly použity ve všech dosavadních misích na planetu Mars. Na nedávném veletrhu Amper jsme již poněkolkáté přiblížili návštěvníkům, co všechno motorčky v nejlepších robotech naší Země dovedou. Servomotory mají ještě další, nekonečné možnosti využití, například v bezpečnostních mechanismech, kde je důležitá jejich spolehlivost při pohybu jednou za čas, ale i v automatických linkách s rychlým taktem, kde jde o milisekundy.

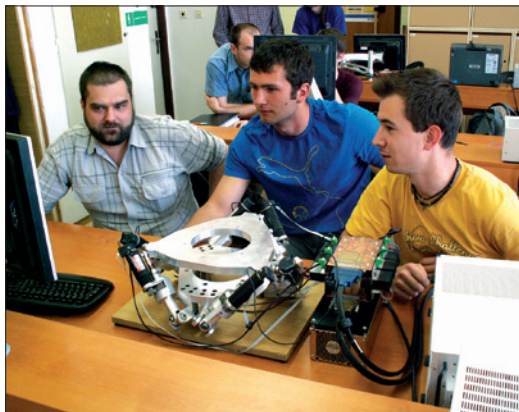
### Firma Uzimex Praha spolupracuje také s fakultami technických univerzit. V jakých oblastech spolupracujete?

Od začátku podnikání jsem měl představu o vytvoření synergie mezi námi, fakultami a průmyslem. Začali jsme pořádat semi-

bové stránky, kde se snažíme přehledně uvádět odborné informace. Technické katalogy zahraničních výrobců většinou nepředkládáme, technici jim rozumějí. Soustředili jsme se na psaní odborných článků, v nichž se snažíme představit parametry produktů a jejich možnosti použití.

### Firma Uzimex bývá vidět na odborných veletrzích...

Od roku 1994 se účastníme Mezinárodního strojírenského veletrhu v Brně. V roce 1996 jsme využili opravdu zásadní inovace ve výrobě Maxon a přihlásili výrobní řadu A-max do boje o Zlatou medaili. V přihlášce jsme se označili jako David stojící proti Goliášům (přihlášeným obráběcím strojům) a uspěli jsme. Výrobkům firmy Maxon bylo celkem uděleno pět medailí. Stejně úspěšně jsme rozšířili aktivitu o prezentace na veletrzích Amper. I zde výrobky firmy Maxon získaly ocenění Zlatý Amper v letech 2000, 2001 a 2005.



Obr. 2. Testovací zařízení Stewartovy platformy v laboratoři VUT v Brně

náře pro fakulty a výrobní podniky, nejprve za pomoci výrobců našich produktů, posléze již samostatně, s našimi techniky. Zřízení nových kanceláří v Brně v roce 1996 a v Liberci v roce 2006 umožnilo pravidelnější kontakt s fakultami, a tím i užší spolupráci.

V okamžiku, kdy firma Maxon zařadila do programu programovatelné řídicí jednotky Epos pro svůj široký sortiment motorků jsme spolu s ní odstartovali seriál školení pro fakulty. Společně jsme vytvořili výukovou sadu, kterou se laboratoře fakult postupně vybavily, a výstupy ze školení Maxon se tak mohly aplikovat ve výuce.

Na to logicky navázalo školení Maxon o programování řídicích jednotek na podstatně vyšší úrovni. Tím jsou nyní vytvořeny podmínky pro přímé řešení konkrétních průmyslových aplikací fakultami pro výrobní podniky.

### Jak prezentujete svou firmu odborné veřejnosti?

Poskytování technických informací o výrobcích a jejich fyzická prezentace usnadní jejich aplikaci. Výborným nástrojem jsou we-

### Jak se firmě daří v současnosti?

Pokles průmyslové produkce, v našem případě především ve strojírenství, se nás samozřejmě negativně dotkl. Propady výroby jednotlivých strojírenských firem v oboru se pohybovaly v desítkách procent, což nám přináší pokles obrátů, dále zvýšené požadavky na sledování rozpracovanosti a investic do ní a rovněž problémy v řešení finančních toků. V poslední době se množí případy, kdy si některé nezodpovědné podniky pletou svého dodavatele s finančním ústavem, který financuje jeho činnost. A to je špatně.

V této souvislosti chceme jako firma zdůraznit, že se plně zतोžňujeme s výzvou podnikatelů České republiky Nenechme naši zemi zbankrotovat ([www.stop-zadluzovani.cz](http://www.stop-zadluzovani.cz)). Nenechme další zadlužování naší republiky, všichni se ve firmách a doma snažíme žít v rozumných počtech. Stát se musí chovat stejně.

### Pane Kříčku, kdybyste se dnes, se zkušenostmi, které máte, znovu rozhodoval o založení firmy, postupoval byste stejně jako před lety?

Jestliže by to bylo opravdu dnes, to znamená s nabytými zkušenostmi s chodem firmy a současně se zkušenostmi syna získanými jak z praxe, tak ze školy, postupovali bychom určitě jinak. To neznamená, že bych nezvolil špičkový sortiment firmy Uzimex. Ale začátky firmy by byly mnohem jednodušší, snáze bychom překonávali první potíže. Start by měl prostě větší dynamiku a více našeho rukopisu. Nejsou ale žádná kdyby, se začátky jsme se dobře vypořádali, náš tým dynamiku má. A tu se všemi postupně získanými zkušenostmi budeme v současné situaci ztraceně potřebovat.

(ev)