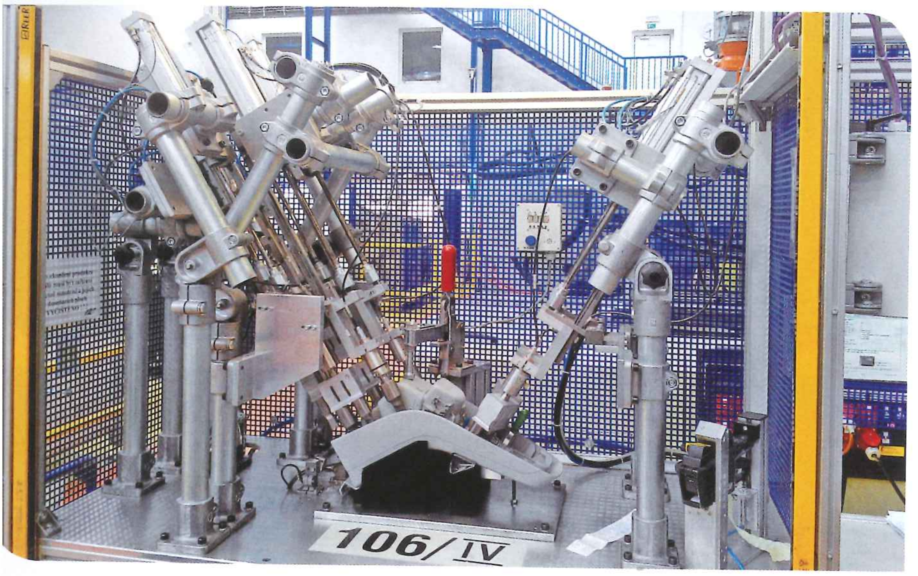
EuWe Eugen Wexler ČR, s.r.o.

Rok 2016 ve znamení zásadních investicí do logistiky



Na nedostatek zakázek pro další dva roky si ›olečnost EuWe Eugen Wexler ČR, s.r.o., ne- ıůže stěžovat. Působí v Rokycanech a zaměřuje : zejména na výrobu plastových výlisků pro ıtomobilový průmysl. Jako dceřiná společ- ›st stejnojmenného německého rodinného ›ncernu vznikla před více jak dvaceti lety cílem dodávat interiérové obložení pro vůz ‹oda Felicia. Dnes má firma postavení silnější ež kdykoliv předtím, ale nebylo to zadarmo. ı stavbu nové haly v době, kdy ostatní auto- obilky „zavíraly", nebo ideu nezaměřovat se n na jednoho zákazníka, se kterou firma při ekonávání hospodářské recese „zabodovala", vzpomínal pro Svět Průmyslu Petr Krob, dipl. g., jenž je jednatelem a zároveň ředitelem olečnosti.

Jste součástí skupiny firem, které jsou plně v držení rodiny Wexlerů. Jak dlouhá je vaše historie a přes které milníky jste se dopracovali k dnešní podobě společnosti?

Pan Wexler senior začal s podnikáním v roce 1968 v Laufu u Norimberka. V současné době jsou výrobní podniky v Laufu, kde je zhruba 600 zaměstnanců, v Rokycanech, kde koncem roku pracovalo 605 zaměstnanců, a v Mexiku ve městě Tetla, kde je také asi 600 zaměstnanců.

Společnost EuWe Eugen Wexler ČR, s.r.o., byla založena 28. července 1993. Výroba plastů nebyla v Rokycanech nikdy tradiční obor, všechno jsme tu budovali „na zelené louce", včetně přípravy zaměstnanců. Šlo o trochu riskantní krok, ale čas ukázal, že jsme to zvládli. Nyní zákazníkům nabízíme kompletní služby od podpory při vývoji výrobků přes vývoj a dodávku potřebného výrobního nářadí až po konečný produkt.

Došlo ve společnosti za uplynulých 12 měsíců k výraznějším změnám při rozšiřování výrobních kapacit nebo změny v dohledné době očekáváte?

V rámci skupiny EuWe je nejnovější, již probíhající aktivitou výstavba zcela nového podniku v USA v Jižní Karolíně. Za tímto účelem vznikla nová společnost EuWe Eugen Wexler US Plastics Inc. Tato investice je vyvolána získáním nových zakázek na americkém trhu, především od automobilky BMW. Výstavba nového podniku by měla být stavebně dokončená do června letošního roku a v říjnu počítáme se zahájením sériových dodávek.

Být významný výrobce či dodavatel ve zvolené oblasti podnikání je přáním každé firmy. Do čeho podnik v uplynulém období investoval a jaké investice plánuje v budoucnu?

Rokycanský podnik plánuje v roce 2016 zásadní investici do oblasti logistiky. Aktuálně zajišťujeme část expedice výrobků z pronajatých skladů. Bohužel majitel skladů řeší dlouhodobě finanční potíže, které skončily vyhlášením dražby na pronajatý skladový areál. Dražba byla sice zastavena, ale s tím, že problém vyřešen není. Protože pro nás není přijatelné podnikat v nejistotě, bylo rozhodnuto, že vše vyřešíme výstavbou našeho dalšího moderního logistického areálu. Projekt máme zpracovaný, stavební řízení probíhá. Plánované dokončení je v říjnu 2016. Celková výše investice včetně technologického vybavení a rozšíření zpevněných ploch by se měla pohybovat ve výši kolem tří a půl milionu eur. Potřebné pozemky máme k dispozici a jsou v našem vlastnictví.

Kdo patří k vašim hlavním zákazníkům a kolik procent vaší produkce exportujete? Můžete uvést zajímavé reference z poslední doby?

Pro Českou republiku je určena méně než jedna třetina naší produkce. Hlavním zákazníkem je pro nás Škoda Auto a.s. Zbývající dvě třetiny rokycanské výroby jsou určeny na vývoz. Jedná se o dodávky pro společnosti VW, BMW, OPEL nebo Daimler. Dodáváme výrobky např. pro nový model vozu VW Passat do Zwickau, do VW Bratislava pak středovou konzoli pro VW UP (Citigo). Přesto, že se především zaměřujeme na přímé dodávky do automobilek, dodáváme i dalším výrobcům, jako je například Magna, Gupo Antolin nebo Faurecia. Pro tyto subjekty ale dodávky nejsou nijak výrazné. Konkrétně v roce 2015 byl podíl dodávek v poměru: 30 procent Škoda + VW, 30 procent BMW a 30 procent Opel.

Na tuzemském trhu se objevují noví a noví dodavatelé využívající pracovní sílu z východních zemí. Mezi nimi jsou i firmy, které nabízejí produkty za dumpingové ceny. Jak se vám v jejich konkurenci daří?

Představa o cenách, jak ji teď zákazníci mají, je pro nás čím dál tím méně akceptovatelná. Zakázky ale máme vykryté do roku 2017, takže bojujeme už o následné období. Pro Škodu Auto tvoří méně než čtvrtinu celkového obratu české pobočky. Naopak více než 25 procent připadá na BMW a zvýšil se i počet zakázek pro automobilku Daimler. V současné době probíhá příprava dodávek pro nově vyvíjený vůz OPEL Insignia. Sériová výroba tohoto vozu je plánována na začátek roku 2017.

Zavedla společnost v této souvislosti v poslední době nějaké zásadní inovace?

Kromě již zmíněné investice jsou to i v roce 2016 plánované další finanční injekce, především do oblasti inovací strojního vybavení a zlepšování technologických procesů, vedené s cílem snižování nákladů. Pohybujeme se v silně konkurenčním prostředí, jsme pod trvalým tlakem našich zákazníků ke snižování cen za současného zvyšování technických i užitných vlastností našich výrobků. Bez inovací a hledání nových řešení to není možné. Není to možné ani bez širšího zapojení pracovníků na všech pracovních úrovních. Za úspěch považuji to, že nezanedbatelná část našich zaměstnanců pochopila, o co nám jde a průběžně přichází s návrhy, které vedou ke snížení nákladů nebo k větší stabilitě kvality našich dodávek.

Je možné zveřejnit údaje jako tržby či hospodářský výsledek za uplynulý rok? Došlo ke změnám oproti roku předchozímu? Jaké očekáváte nadcházející výsledky?

V roce 2015 docílil rokycanský podnik obratu 1,166 miliardy korun. Konečný hospodářský výsledek byl také velmi příznivý a překročil očekávání, přestože jsme i v roce 2015 museli především u výrobků pro skupiny VW snižovat ceny až o pět procent. Dále se u nových projektů podařil vcelku bezproblémový náběh nových dodávek v souladu s plánovanými parametry, což nebývá vždy pravidlem.

V letošním roce budeme považovat za úspěch, pokud se nám výsledky roku 2015 podaří obhájit. V roce 2016 dochází opět k vynucenému snižování cen našich výrobků bez ohledu na cenu vstupů. Jsou jasné náznaky, že ceny našich základních surovin (plastových granulátů – pozn. autora) se budou zvyšovat, což se konečně už děje, ne z důvodu obecného růstu cen ropných produktů, ale z důvodu kapacit a nárůstu poptávky.

Kde vidíte největší příležitosti pro růst a rozvoj vaší společnosti? Uplatňujete v tomto směru nějakou specifickou strategii v řízení společnosti?

Růst výroby v rokycanském podniku aktuálně nepředpokládáme. Pro případný růst nelze zajistit adekvátní zvýšení počtu kvalifikovaných zaměstnanců. S tímto nedostatkem se potýkáme dlouhodobě.

Jako velký problém pro budoucnost vidím systém českého vzdělávání. Požadované obory, pro které bychom měli uplatnění, se neučí a kvalita absolventů středních a učňovských škol je mnohdy katastrofální. Přitom jejich mzdové požadavky jsou naopak značně nadhodnocené...

V jakých oblastech spatřujete největší hrozby pro vaše podnikání?

Rozvoj našeho podnikání ve velké míře závisí na situaci v prodeji aut. Měli jsme obavy z dopadu emisní aféry VW, zatím se v rokycanském podniku neprojevila. V Mexiku ano, a to poklesem výroby v tamním VW. Je otázkou, co udělá s automobilovým trhem uprchlická krize a s tím spojené dopady do dalšího osudu Evropské unie. Sledujeme i dopady vývoje kurzu koruny k euru.

Většina obchodování se odehrává v eurech. Jak se v zisku promítá devalvace české koruny?

Oslabování koruny je pro podnik spíše plusem než minusem. Dá se říci, že 100 procent plateb za naše výrobky je v eurech. Mzdy zaměstnanců, platby energií apod. ale hradíme v korunách. Pouze snížení účetního přepočtu CZK – EUR mezi rokem 2015 a 2016 (2015: 27,70 Kč, 2016: 27,20 Kč – upřesnění autora) nás z 31. 12. na 1. 1. 2016 „stálo" účetní ztrátu zhruba tří milionů korun.

Jak je pro vás složité získat a udržet si kvalitní zaměstnance? Co pro to v dnešní náročné situaci děláte?

Řešíme to agenturními zaměstnanci, ale i těch je nedostatek a dochází u nich rychle k velké fluktuaci. Několik let se snažíme přispět k nápravě – jednáme s úřady a školami, ale zde zájem o nápravu není. Pokud ano, tak s argumentem „napřed si sežeňte žáky". I to jsme ochotni podniknout, ale požadované obory se nikde neučí.

Chybějící kvalifikaci zaměstnanců se snažíme nahradit tím, že jim sami její doplnění organizujeme, a to i v rámci pracovní doby.

Vladimíra Bartoňová

Vizitka

EuWe DAS TEAM – EuWe EUGEN WEXLER INTERNATIONAL

Úplný název společnosti dle obchodního rejstříku:
EuWe Eugen Wexler ČR, s.r.o.

Sídlo:
Kotelská 1109, 337 03 Rokycany, Česká republika

Založení společnosti:
1993

Počet zaměstnanců:
605

Obor podnikání:
opracování a zpracování plastů

Obrat společnosti:
1,116 mld. Kč

Management

Společníci:
EuWe Eugen Wexler GmbH & Co Vertriebsgesellschaft

Obchodní ředitel, jednatel:
Ing. Petr Krob

Výrobní ředitel, jednatel:
Giounai Moumin

1,166 miliardy Kč byl obrat rokycanského podniku v roce 2015

Inzerce

S&H®

CERTIFIKÁT ČSN EN ISO 9001:2009,
ČSN EN ISO 14001:2005,
ČSN OHSAS 18001:2008

www.shrokycany.cz

S & H stavební a obchodní firma spol. s r.o. byla založena v roce 1992 jako prováděcí organizace se zaměřením na pozemní, dopravní a inženýrské stavitelství. V roce 1993 vznikla obchodní divize, která se zabývá prodejem kanalizačních, vodovodních a plynových systémů. V roce 2003 byla rozšířena činnost o prodejnu stavebnin s kompletním sortimentem stavebních materiálů, vč. dopravy.
Po dobu své existence společnost realizovala velkou řadu významných zakázek nejen v plzeňském regionu pro tuzemské a zahraniční investory z Německa, Rakouska a Francie.