

## Futaba Czech, s.r.o.

Další zakázky by měl zajistit náš nový prodejní tým



S generálním manažerem společnosti Futaba Czech Radkem Slanařem jsme probírali aktuální situaci tohoto významného dodavatele do oblasti automotive především pro japonské výrobce i perspektivy dalšího rozvoje společnosti. „Je pravda, že dnes automobilky nevyrobí na plné kapacitě, a proto se snažíme shánět i jiné odběratele nejen v kategorii japonských výrobců,“ říká Radek Slanař s tím, že se firma snaží navázat spolupráci se společnostmi jako VW, Škoda Auto či Fiat.

Vaše společnost se zaměřuje na výrobu karosářských a podvozkových dílů. Jaké komponenty jsou nejdůležitější?

Futaba je strojírenská firma, která se specializuje hlavně na výrobu výfuků, části podvozkových dílů a karosérie, ale děláme také do neautomobilového sektoru, kdy například v Japonsku vyrábíme díly pro tiskárny. V České republice produkujeme především karosářské a podvozkové díly a výfuky. Naše výrobky směřují do TPCA v Kolíně, Toyoty ve Francii a maďarské Suzuki. Menší podíl lisovacích dílů připravujeme i pro PSA ve Francii. Co se týká struktury výroby, máme prvovýrobu, tedy ze surového železa lisujeme výlisky, jež dále svařujeme

bodově či obloukově. Máme tu také předvýrobu pro výfukové systémy, vyrábíme si trubky, jsme schopni dělat rezonátory do výfuků a kompletní komponenty pak odesíláme do automobilek.

V Evropě dodáváte zejména pro zastoupení významných východních značek nebo pro společné závody s východními partnery, tedy TPCA. Jak se vám daří pronikat do dalších automobilek v Evropě či v regionu Turecka?

Zatím jsme tuto potřebu neměli, protože kapacita byla využita zejména pro japonské automobily. Česká Futaba byla postavena na zelené louce pro výrobu pro TPCA, až potom se přidaly díly pro francouzskou Toyotu. Nicméně je pravda, že dneska automobilky nevyrobí na plné kapacitě, a proto se snažíme shánět i jiné odběratele nejen v kategorii japonských výrobců. V březnu začal fungovat Futaba Global Sales Promotion Team, který má za úkol shánět nové příležitosti a zakázky také pro nás. Snažíme se proniknout do koncernu VW, Škoda Auto, Fiat, máme rozjednané příležitosti s Jaguar Land Roverem či Johnson Controls.

Obchodní aktivity jsou koordinovány vaší matkou, nebo je to na vás?

Futaba Global Sales Promotion Team je složen dílem ze zaměstnanců našich a dílem z japonské Futaby. Mají za úkol sehnat obchod pro nás i pobočky v Anglii, případně pro pobočky ve zbytku světa. Většinou je to tak, že když máme třeba byznys v Číně, kde také operuje Futaba a kde jsou přítomné automobily jako Škoda Auto, Fiat, BMW nebo Audi, obchod si řídí jejich matky v Evropě. Proto se byznys stejně uzavírá na starém kontinentu.

Více než rok už probíhá nový projekt pro automobilku TPCA. Mohl byste přiblížit, jak se vyvíjí?

Už v roce 2005 začalo TPCA pracovat na projektu B-Zero. Ten se udržel poměrně dlouho na trhu a vloni se rozjel nový, který se jmenuje 200 A. My jsme usilovali o tuto zakázku jako firma, která úspěšně participovala právě na B-Zero. I když původní předpoklady výroby byly vyšší, projekt je plně rozeběhnutý a věříme, že objemy se ještě navýší.

Máte výbornou možnost sledovat, jak se v průběhu času vyvíjejí dodávky pro automobilový průmysl. Jaké trendy se objevují z pohledu technologie, odlehčování konstrukcí, používání nových materiálů a podobně?

Pro TPCA děláme velké objemy na karosérii (až 80 procent) a jsme vlastně jejich předsařovna. Co se týká materiálů u nového vozu, zůstaly plus minus stejné, i když pár inovací se z hlediska odlehčování objevilo. Také se prováděly změny v designu za účelem snížení objemu odstřihu materiálu. Podvozková platforma zůstala v podstatě stejná a změnil se „pouze“ vnější design vozu.

U menších vozů se tedy nedá vidět vývoj směrem ke kompozitům nebo strukturálním dílům?

Zatím ne. Co víme, tak Toyota se trendově hodně zaměřuje na vysoce pevnostní oceli nebo oceli zpracovávané horkým lisováním. V takovém případě se dosahuje vyšší pevnosti oceli při použití standardních materiálů. Protože jde o nákladné technologie a tento vůz má být levný, spíše se zůstává u prověřených technologií a původních materiálů. Auto je lehké a malé, a proto není ani problém s EURO 6.

V souvislosti s novým projektem jste pro rok 2014 oznámili vytvoření 200 nových pracovních míst. Podařilo se tento předpoklad naplnit?

Odhady na výrobu v rámci nového projektu byly řádově 280 tisíc kusů ročně, což by se nezvládlo ve dvousměnném provozu, a počítalo se, že výroba bude probíhat ve třech směnech. To se nakonec dařilo, takže jsme počet pracovníků zvýšili asi o 250 lidí. To nebyl lehký úkol, protože takto velký počet osob jsme museli během krátké doby nabrat a zaškolit a zároveň udržet konstantní kvalitu. Na podzim minulého roku ale přišlo snížení výroby, a proto jsme opět přešli na dvě směny.

Na jaře jste se po poměrně dlouhém vyjednávání se zástupci zaměstnanců dohodli na 2,5procentním navýšení mezd v dělnických profesích. Dá se říci, že tento růst vypovídá o tom, že se situace

v automobilovém průmyslu po ekonomické recesi již zcela uklidnila a je příležitost pro další rozvoj, nebo jde spíše o schopnost odborářů vyjednat si vyšší mzdy?

I když nárůst výroby byl, tak situace naší firmy nebyla až tak příznivá. Co se týká finančních výsledků, spíše stagnujeme, protože do celého procesu vstoupily investice do nových strojů v souvislosti se zmiňovaným projektem v TPCA. Proto by se dalo říci, že jde spíše o odraz zkušenosti odborářských předáků.

Dodáváte v režimu just in time. Jaký je nastavený lead time?

Dodáváme přímo na linku. Lead time od nás na montáž TPCA je přibližně osm hodin. Naše zásoby hotových výrobků jsou velmi úzké, držíme rezervu přibližně na jednu směnu. Co se týká ukazatele one piece flow (tedy od vstupu materiálu po výstup produktu), dosahujeme 1,9 dne.

Zmiňoval jste nedávné investice do nového projektu, nicméně v automotive se investuje prakticky neustále. Máte už plány, do čeho vložíte prostředky v příštích letech?

Na podzim rozjíždíme nový projekt pro Suzuki, kde budou nové motorizace u Suzuki S-Cross a Suzuki Vitara. Příští rok bude také nová motorizace (u Vitary i S-Crossu) a i v tomto případě investujeme do nových zařízení. Co se týká stávajících zákazníků, začínají přípravy nového modelu Toyota Yaris, jenž by měl být v roce 2017 nebo 2018. Chystají se tedy cenová a designová jednání. Nové obchodní příležitosti už také přicházejí od našeho nového Global Sales Promotion Teamu, ale nechci ještě hovořit o konkrétních zakázkách. Naše roční investice se řádově pohybují ve výši několika desítek milionů korun.

Josef Kubr



Úplný název společnosti dle obchodního rejstříku:  
Futaba Czech, s.r.o.

Sídlo:  
Baštinov 130, 580 01 Havlíčkův Brod, Česká republika

Počet zaměstnanců:  
850

Obor podnikání:  
povrchové úpravy a svařování kovů, výroba karosérií

Roční obrát společnosti:  
4,3 mld. Kč (2014)

Management

Prezident:  
Hiroyuki Nakai

Viceprezident:  
Tsugihiko Umemura

Generální manažer logistiky a PC:  
Radek Slanař

„Naše zásoby hotových výrobků jsou velmi úzké, držíme rezervu přibližně na jednu směnu.“

Inzerce

**Obaly pro každý den**

Společnost APOLY s.r.o. je významným dodavatelem v oblasti výroby a kompletace průmyslových, přepravních a spotřebitelských obalů z papíru a lepenky.

- celá škála obalů dle katalogu FEFCO
- nestandardní zakázkové obaly
- speciální fixace
- proložky a ochranné výplně

*speciální fixace*

**Apoly** s.r.o. +420 569 484 366 www.apoly.cz

**ROLLCONTECH**

*Technika dopravní a manipulační*

- DOPRAVNÍ VÁLEČKY
- DOPRAVNÍ PÁSY
- POJEZDOVÁ KOLA
- HYDRAULICKÉ ZVEDACÍ PLOŠINY
- MODULÁRNÍ PÁSY
- BUBNOVÉ MOTORY
- BRZDICÍ VÁLEČKY
- KLADIČKOVÉ
- A VÁLEČKOVÉ LIŠTY
- PLOCHÉ ŘEMENY
- OZUBENÉ ŘEMENY
- KRUHOVÉ ŘEMENY
- SKLOTEFLONOVÉ FÓLIE
- PVC NÁVLEKY
- PROTISKLUZOVÉ POVRCHY
- POVLAKOVÁNÍ PU, PVC, GUMA

Vyrábíme a dodáváme ucelený sortiment pro dopravní a manipulační techniku.

ROLLCONTECH s.r.o. • Štroběnská 4/7 • 586 01 Jihlava • tel.: +420 567 211 972 • fax: +420 567 229 140 • info@rollcontech.cz  
www.rollcontech.cz