

METAL

1/2020

Zpravodaj pro zaměstnance společnosti MSV Metal Studénka, a.s. a občany města Studénky

3

EDITORIAL

10

**ROZHOVOR
S NOVÝM
VÝROBNÍM
ŘEDITELEM**

21

**KDYŽ
NEPRACUJETE**

Aktuální informace a opatření
související s koronavirem
sledujte na nástěnkách nebo na
www.msvmetal.cz

Obsah

EDITORIAL	03
ROZHOVOR S GENERÁLNÍM ŘEDITELEM	05
SEZNAMTE SE Nový výrobní ředitel	10
AKTUALITY Z ÚSEKŮ S řediteli úseků	12
VEDENÍ INFORMUJE Z KOW	14
ZAMĚŘENO NA Inovační cíle	16
LIDÉ V MSV Personální úsek a Hana Bártová	18
OČIMA MLADÝCH Včelařem od školy	20
ZE SPOLEČNOSTI Nový web	23
KOVÁŘSKÝ DEN Ohlédnutí za tradiční akcí, která nás mimořádně baví	24

10



SEZNAMTE SE
Nový výrobní ředitel

14



INFORMACE Z KOW
S Romanem Vybíralem

18



LIDÉ V MSV
Personální úsek informuje



Vydavatel: MSV Metal Studénka, a.s., R. Tomáška 859, 742 13 Studénka
Redakce: Transparent Communications, s. r. o.
Tisk, grafická úprava a sazba: Zeman Art, s.r.o.
Určeno výhradně pro vnitřní potřeby vydavatele. Veřejné šíření, kopírování
či jakékoli zpřístupňování obsahu tiskoviny veřejnosti není povoleno.



Vážení kolegové,

vstupujeme do nové etapy rozvoje MSV Metal Studénka a její dceřiné společnosti Kuźnia Ostrów Wielkopolski. MORAVIA STEEL jako nový vlastník přibírá do skupiny firmu s dlouholetou tradicí, která se pyšní stovacetiletou historií. Stane se tak plnoprávným příslušníkem velké hutní rodiny, jejímž nejstarším členem jsou Třinecké železárny s kořeny sahajícími až do roku 1839.

Obchodní společnost Moravia Steel je jediným akcionářem Třineckých železáren, které jsou po více než 180 let svého trvání následovníkem dlouholeté tradice hutní výroby v Těšínském Slezsku a jejichž historie se v mnohém podobá dějinám MSV Metal Studénka. Třinecké železárny jsou českou hutí s domácím kapitálem, která má od roku 2009 největší podíl na tuzemské produkci oceli, roční výroba se pohybuje okolo 2,5 milionu tun. Moravia Steel má stabilní a pevnou pozici mezi významnými prodejci hutních výrobků nejen na tuzemském trhu, ale rovněž v zahraničí, zejména pak v zemích Evropské unie.

Spojení obou firem považují jednak za logické vyústění dlouholeté spolupráce, ale zároveň za svazek dvou subjektů, které si v mnohém rozumí. Spojuje nás práce s ušlechtilým materiálem, jímž ocel bezesporu je, a také příslušnost ke kraji, kde lidé již téměř dvě staletí vytvářejí hodnoty v průmyslovém segmentu. Dějiny obou firem jsou pevně svázány s regionem, v němž vznikly, kde dodnes působí a nasmazatelně změnily původní ráz kraje.

Věřím proto, že toto spojení bude fungovat skvěle. Doposud se skupině Moravia Steel – Třinecké železárny strategie prodlužování výrobních řetězců vždy osvědčila a každá akvizice v tomto směru přinesla oběma stranám své výhody. Jsem přesvědčen o tom, že v dnešním složitém ekonomickém prostředí na světových trzích a zejména pak v Evropě je spojování sil velkou výhodou.

V minulém roce se na vývoji ocelářského segmentu částečně projevil růst napětí v mezinárodních obchodních vztazích a s tím spojené pocity nejistoty společností i spotřebitelů ohledně budoucího ekonomického vývoje. Průmyslová produkce proto po pěti letech růstu v minulém roce klesla o půl procenta a stahovala tím i navazující odvětví, zejména dopravu a služby.

Výhled na roky 2020 a 2021 je dle aktuálních prognóz pozitivní. Předpokládá se oživení tempa růstu v sektorech využívajících ocel v důsledku nárůstu spotřeby ve stěžejních odvětvích, jimiž jsou strojírenská výroba a automobilový průmysl. Železniční průmysl je dlouhodobě stabilním segmentem, v němž MSV Metal Studénka hraje významnou roli. Rizikovým faktorem pro trh s ocelí však zůstává stále levný import a ochranná opatření některých zemí.

Složitost období, jímž světová ekonomika prochází, má, a ještě bude mít své důsledky. O to víc považuji rozšíření naší skupiny o tradičního výrobce v železničním segmentu za dobrý krok. MSV Metal Studénka má před sebou řadu výzev v oblasti investičního rozvoje a modernizace. Jsem si jistý, že všechny tyto výzvy se Vám nyní v kruhu rodiny firem Moravia Steel budou plnit lépe a s jistotou.

Vám všem, kteří se podílíte na pokračování dlouholeté tradice vagónky přeji, abyste pod křídly nového majitele, společnosti Moravia Steel, dosáhli svých cílů.

Je nám ctí se na tom podílet společně s Vámi.

Ing. Petr Popelář, MBA
předseda představenstva Moravia Steel a.s.





Vážený zaměstnanci, milí čtenáři!

Dokončení prodejního procesu firmy, kde pracujete, mě vybízí, abych na následujících řádcích bilancoval. Dovolím si tedy ohlédnutí za účinkováním investiční společnosti Jet Investment v MSV Metal Studénka.

Co vidím, když se dnes podívám na MSV? Rozhodně přede mnou stojí tržní lídr s perfektní reputací na trhu, ať už v kvalitě, spolehlivosti nebo schopnosti vyvíjet a zkoumat – vždyť to byla právě MSV Metal, která se jako jediná dokázala vypořádat s požadavky nových norem na šroubovky. Zároveň vidím ziskovou společnost, která investuje do technologií a dobře platí své zaměstnance, společnost s rekordní výší zakázkové knihy a naplněnou výrobní kapacitou. Mám radost i z toho, že i po tolika letech spolupráce je na stole řada myšlenek a nápadů na to, kam dál, co dále rozvíjet, do čeho investovat.

Když jsme v roce 2012 společnost přebírali, vytyčili jsme si následující cíle: rozvíjet segment podsestav, naplnit výrobní kapacity, konsolidovat trh. Všechny tři hlavní cíle se nám podařilo naplnit. Podařilo se nám to proto, že jsme důvěřovali managementu společnosti a jim předloženým rozvojovým plánům a podporovali jsme růst společnosti. K němu přispěly investice do technologií a produktů ve výši 15 mil. eur od roku

2013. Za přelomové investice bych označil zejména rozběh lakovny, linky tepelného zpracování nebo investice do CNC kapacit a 60 kovacích agregátů. Podporovali jsme také spokojenost lidí ve fabrice, o čemž mluví růst průměrné mzdy v dělnických profesích na současných cca 31 500 korun a dobré renomé MSV jako jednoho z nejlepších zaměstnavatelů v regionu. K dalšímu výraznému impulsu patřila akvizice KOW, která přinesla dodatečné kapacity, přístup na polský trh, nový produkt rozporu zdrže a celkově větší sebedůvěru při jednání se zákazníky. Během našeho působení se také podařilo přivést nové zákazníky, například Aumund či SEW Eurodrive.

Dovolte mi, abych MSV Metal upřímně popřál perspektivní budoucnost. K té, zdá se, kráčí, protože nový akcionář je strategický investor. Doufám, že bude dál pokračovat v rozvojových aktivitách, řadu z nich má připravenou.

Vážený, v průběhu našeho vlastnictví zakončila společnost MSV Metal Studénka prvních 100 let existence, ať dalších 100 let funguje stejně úspěšně!

Igor Fait

řídící partner Jet Investment

LOŇSKÝ ROK BYL REKORDNÍ I PŘELOMOVÝ, TEN LETOŠNÍ MÁ BÝT ÚSPĚŠNÝ

Říká v rozhovoru pro časopis Metal generální ředitel MSV Metal Studénka Ivo Lazecký a objasňuje, z čeho při posuzování výsledků vychází, a jak vidí současné postavení naší společnosti.

Jaký tedy podle vás byl uplynulý rok?

Úspěšný! A to jak z pohledu prodeje výrobků a využití výrobních kapacit, tak dobré ekonomické kondice. Z pohledu výsledku prodejního procesu celé společnosti byl pak přelomový.

Co potvrzuje jeho úspěšnost?

Především fakta, chcete-li čísla. Částka za prodej výrobků poprvé v historii MSV Metal přesáhla jednu miliardu korun. Po celý rok 2019 jsme významně kontrahovali, tedy uzavírali smlouvy o prodeji, na celoevropském trhu se potvrzoval opravdu značný zájem zákazníků o naše výrobky. K celkovému úspěchu přispěly i příznivé ceny hutního materiálu a energií stejně jako to, že se nám na začátku roku podařilo vyjednat velmi slušné prodejní ceny našich výrobků, které přetrvávaly po celý rok.

Vůbec jste se v tom uplynulém období nepotýkali s žádnými problémy?

Ale ano, to by ani nebylo přirozené. Na začátku roku jsme bojovali s nedostatkem výrobních



kapacit, stáli jsme před těžkým rozhodnutím, zda některé zákazníky odmítnat, nebo pro ně krátit výrobu. Ale nakonec jsme k těmto nepopulárním krokům nemuseli přistoupit. Kapacitní problémy

jsme řešili tím, že jsme v maximální možné míře směnvali včetně vložených víkendů, posílili jsme hlavní pracovní pozice, s úspěchem předcházeli jakýmkoliv výpadkům technologií

a strojů. To znamená zintenzivnit údržbu i monitoringu pracovišť a nastavit logistiku tak, aby nevznikala úzká místa, která komplikují plynulost výroby. Začali jsme také spolupracovat s jinými kovárnami, které pro nás po určitou dobu vyráběli a dodávali.

Zaměstnanci dobré období pocítili?

Troufám si říct, že určitě. Došlo k významnému nárůstu průměrné mzdy, celkový objem mzdových prostředků v porovnání s předešlým rokem zaznamenal 15% nárůst, faktický nárůst průměrné mzdy byl 7%. Průměrná mzda v dělnických profesích v MSV Metal tak přesahuje 32 000 Kč. V pololetí i na konci roku jsme také každému zaměstnanci vyplatili mimořádnou odměnu zhruba 13 000 Kč.

Jak si stál obor našeho podnikání, když hospodářství napříč zeměmi zaznamenala ochlazení?

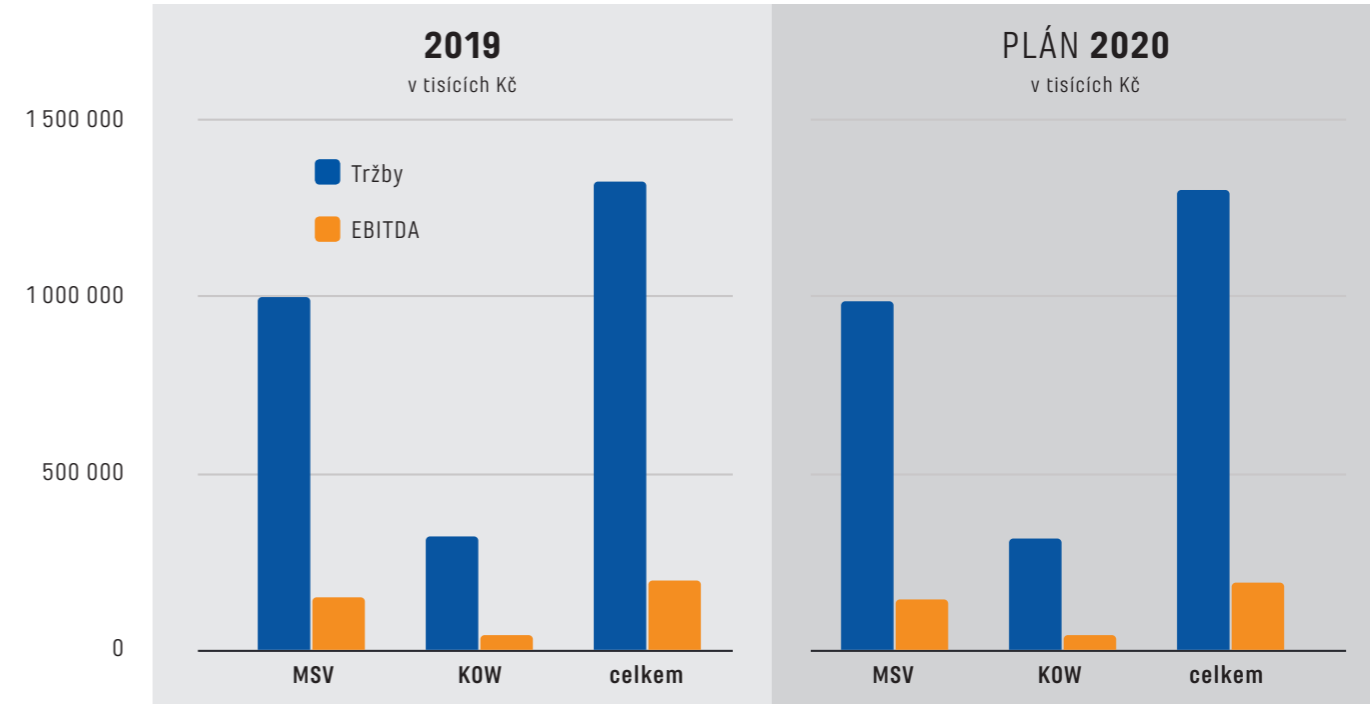
Železnice naopak v roce 2019 potvrdila konjunkturu, tedy příznivé podmínky podporující růst tohoto oboru. V rámci celé Evropy se do železnice začalo investovat formou nejručnějších dotací a projektů na modernizaci nákladních vozů nebo na výrobou nových. Evropské vlády se snaží dostat kamionovou přepravu na železnici, díky čemuž se musí budovat nová infrastruktura, nová kolejiště a podobně. Naši největší zákazníci, mezi nimi například Tatravagónka Poprad a skupina Greenbrier navýšili objem výroby nových vozů meziročně o 60-80%. Tento pro nás pozitivní vývoj bude podle mých předpokladů trvat nejméně další tři roky, ale významnější růst už nepředpokládám.

V souvislosti se železnicí a byznysem MSV Metal mluvíte vždy a zásadně o celé Evropě, proč?

Protože jsme si naši práci a našimi výrobky pro železniční podsestavy starý kontinent doslova získali. Konkurence je slabá nebo téměř žádná, ve šroubovkách, hácích a rozporách zdrže máme více než 70% podíl na trhu, v oblasti prodeje a výroby nárazníků a táhlových ústrojí rosteme 25% tempem ročně a určitě zásobujeme víc než 40% trhu. Rok 2020 by měl být rekordní.

Víte, jaká je situace v jiných kovárnách?

Jako člen Svazu kováren máme dostupné informace, podle nich lze v posledním období zaznamenat pokles v oborech energetika, automotive nebo zemědělství, tudíž i kovářny měly z těchto oborů pokles poptávky



a propadly se o 15-20%. V poslední době se snížila poptávka hlavně ze strany německých zákazníků, kdy je zároveň cítit tlak na nižší dodavatelské ceny, což pro kovářny znamená propad ziskovosti. V MSV Metal jsou ovšem tyto obory zastoupeny jen zhruba 6% z tržeb. Tento proces se zkrátka netýká železničních zákazníků, věřím, že aktuální ochlazení trhu nebude mít na nás dlouhodobé a vážné dopady.

Na dalších stranách si čtenáři mohou přečíst rozhovor se šéfem KOW, přesto, jeho kondici vidíte jak?

Polská kovářna významným způsobem rozvinula spolupráci s klíčovými zákazníky, umí efektivně obsloužit polský trh, dosáhla rekordních objemů výroby i tržeb a ziskovosti. V KOW jsme se také rozhodli pro ambiciózní investice v hodnotě 7-8 mil. zlotých, zejména jsme instalovali novou moderní bucharovou linku a do zdárného konce jsme dotáhli výrobní kooperaci mezi oběma našimi společnostmi, synergie se tedy rozběhla. Osobně vidím potenciál dalšího růstu KOW okolo 20%, a to nejen na polském trhu.

Vraťme se ke změně majitele a k prodejnímu procesu, který určitě ovlivnil atmosféru uvnitř společnosti...

K rozhodnutí o prodeji společnosti došlo hned v únoru loňského roku. Majitelé vlastního fondu Jet 1, který se bude uzavírat v horizontu roku 2022, cítili, že potřebujeme strategického partnera k významnému rozvoji a modernizaci obou firem. MSV i KOW stáli před blokem velkých investic, případně akvizic, na tyto projekty jsme potřebovali přes 300 mil. Kč, což byla částka, kterou minulý majitel nebyl schopen uvolnit.

Proto se začal hledat nový strategický partner?

Ano. A musím upřímně říci, že přestože jsme věděli, co prodej firmy obnáší, tak tlak na management byl v průběhu roku až překvapivě silný. Děkuji všem, kteří se na tendru podíleli, odvedli úctyhodný kus práce! Chápu i nepříznivé počáteční vnímání celého složitého procesu zaměstnanci. Přece jen „prodej firmy“ zní destabilizačně a nepodporuje vyšší produktivitu. Nedivím se jistě nervozitě vás všech, vždyť historická zkušenost nebyla vždy dobrá. I proto jsem rád, že to dopadlo nejlépe, jak mohlo.

Ve finále měli o MSV Metal zájem jak společnosti z Ameriky a Číny, tak z Ruska i Česka, jak z oboru železnice, tak finanční investoři. Vítěz mohl být ale jen jeden.

Nakonec společnost Jet Investment uzavřela smlouvu o prodeji 100% podílu se společností MORAVIA STEEL a.s. Ta patří mezi významná průmyslová uskupení a výrobce oceli ve střední Evropě s podstatnými aktivitami i v kovárenství. Vnímám to tak, že si MSV Metal Studénka zasloužila takového vítěze. MORAVIA STEEL je významná strojírenská a ocelářská skupina, a přitom je z regionu. Zároveň se navzájem známe, je naším předním dodavatelem hutního materiálu a oceli. Výsledky této skupiny svědčí o tom, že umí velmi dobře pracovat s vlastními firmami jak po stránce řízení a strategie, tak modernizace. Za MORAVIA STEEL zkrátka stojí konkrétní lidé, kterým je kovářina blízká, vždyť v portfoliu firem mají kovářnu Viva a kovářnu v Prostějově, které investovaly do modernizace i robotizace. Nový majitel navíc dlouhodobě podporuje firmy z železničního oboru, který vnímá jako perspektivní. V tom vidím příležitosti i pro MSV Metal.



Lze s novým majitelem očekávat změny, které se dotknou lidí ve fabrice?

Do poloviny letošního roku bude probíhat proces začleňování do skupiny MORAVIA STEEL zejména na úrovni jednotlivých útvarů. To vnímám jako možnost posunout se, jako příležitost seznámit se s něčím novým z jiných kováren skupiny. Žádné významné změny ve výrobě ale neočekávám. Dojde určitě ke změně statutárních orgánů, v představenstvu společnosti budou zastoupeni vrcholoví představitelé MSV Metal a zástupci majitelů. Stejný model by měl nastat i ve společnosti KOW.

Vás osobně a vašeho postu se změna nějak dotýká?

Od nového vlastníka cítím velmi vysokou

podporu práce celého managementu MSV i KOWu, nemám jediný signál, že by se měla významně měnit jeho struktura. Vedení MORAVIA STEEL oceňuje nejen výsledky minulých let, ale i plán na 2020 a další období. Nemám tedy důvod ze společnosti odcházet a minimálně pro následující období o tom vážně neuvažuji. Myslím, že stejně tak to mají i ostatní kolegové.

Zmínili jste plán, jaký bude?

Budeme ho předkládat v dubnu, sestavili jsme ho jako růstový na dobu 4-5 let, bude obsahovat jak investiční a obchodní část, tak výsledkovou, personální i mzdovou politiku. Už nyní je jasné, že MORAVIA STEEL chce podpořit růst MSV Metal cestou modernizace a efektivních

investic. V následujících 5 letech bychom tak mohli proinvestovat částku přesahující 350 mil. Kč. Na nových investicích se už pracuje, není tajemstvím, že v úvahu připadá i akvizice nějaké jiné kovárny. Budeme také pracovat na inovacích výrobků pro železnici a postupů při výrobě, abychom snížili celkové náklady a zvýšili cenovou atraktivitu, přidali hodnotu a užité vlastnosti našich výrobků.

Když byste měl mluvit o nejbližší budoucnosti, co byste řekl?

Že naše letošní startovní pozice je výborná. Roční plán prodeje máme už z více než 70 % pod zakázkami, což je historicky nejvíce, daří se nám nabírat nové kontrakty, podsestavy a klíčové výrobky jsou vyprodány do srpna.

Výhledově bychom tedy měli na konci 2020 vykázat stejně dobrá čísla jako vloni. Jsem také rád, že top 5 zákazníků z řad výrobců vagonů a opraven u nás objednali zboží na celý rok, čímž potvrzují kvalitu a stabilitu vzájemné spolupráce. Tyto objemy jsou navíc o 20 % vyšší než ve srovnatelném období.

Stále platí, že vaše pracovní motto je „Budujeme MSV Metal na třech stabilních pilířích“?

Když se něco osvědčí, jen tak se to nemění. Stojím si za tím, že firma, která má mít perspektivu, musí mít perfektní: 1) personální a mzdovou politiku, tedy především slušné platové podmínky pro všechny a perspektivu zaměstnání, 2) ekonomické zdraví, tedy modernizovat, mít silné postavení na trhu a prodávat kvalitní inovativní výrobky a 3) sounáležitost se zaměstnanci – sem patří vzdělávání, zvyšování kvalifikace, firemní akce

nebo to, že dětem našich zaměstnanců nabízí uplatnění do budoucna. Firma jako dobrý soused se pozná také podle podpory aktivit a spolků v místě působnosti. Jsem přesvědčen, že tohle vše se nám daří. Samozřejmě, prostor pro zlepšení existuje vždy. Když jdu ale po dílnách a vidím mladé lidi, kteří mají zájem u nás pracovat, tak mě to těší a je to pro mě důkazem správné cesty i tohoto motto.



Chci být výrobním ředitelem, který naslouchá, komunikuje a koná

MSV Metal má od 1. října 2019 nového výrobního ředitele. Náhoda tomu chtěla, že Václav Mahr k nám přestoupil z Třineckých Železáren, dnes už oficiálně naší sesterské společnosti, a nového vlastníka Moravia Steel tedy zná lépe než kdokoliv jiný. Sám o sobě říká, že jeho profesní kariéra je sled náhod, které ho ovšem vždy posunuly dobrým směrem.

Ještě než se zeptám, proč jste se rozhodl změnit zaměstnání, povězte mi, co jste dělal doteď?

Do Třineckých Železáren jsem nastoupil hned po škole, studoval jsem metalurgii a materiálové inženýrství, výrobu surového železa a oceli na Vysoké škole báňské v Ostravě. V Třinci jsem během studií dostával podnikové stipendium, takže jsem tam i logicky poté nastoupil. Všichni nově přijatí inženýři v prvním půl roce poznávají tamní provoz, takže jsem ho prozkoumal skutečně průřezově od nákupu přes celou výrobu až po prodej a ekonomické úseky. Asi rok jsem pracoval jako dělník na ocelárně, abych takřka načichnul provozem. Poté jsem byl pověřen technologickým dohledem nad výstavbou a zprovozněním nového agregátu pro mimopecní odsíření surového železa, a pak jsem se přesunul na plánování, kde se, opět náhodou, uvolnilo místo. Ještě později jsem se stal technologem pro jakost, byl jsem zodpovědný za provádění interních a externích auditů a zavedení tehdy nové normy pro automobilový průmysl. Jako vedoucí střediska jsem dále restrukturalizoval šrotové hospodářství, a to včetně budování dvou nových dceřiných společností pro nákup šrotu, což se nám podařilo v rekordním čase, takže jsem byl pověřen implementací nového řídicího modelu pro kyslíkové konvektory. Nakonec jsem se stal hlavním technologem kyslíkových konvertorů na ocelárně, kde jsem byl poslední čtyři roky před příchodem do MSV Metal.

To je pěkná řádka činností, vypadá to, že jste se nenudil. Proč jste vlastně odešel?

Já nad tím, popravdě, ani neuvažoval. Byla to opět náhoda! Některé věci mě trápily, to je jasné, jako v jakýchkoli velkých podnicích s dlouholetou tradicí, v nichž se špatně provádějí změny, ale byl jsem spokojen. Navíc jsem měl vyhlídku na lepší, manažerskou pozici v některé z budoucích akvizic. Zavolala mi ale personální manažerka z MSV, Hana Bártová, s tím, zda bych si nenechal projít hlavou její nabídku. A jak už je teď zcela zřejmé, opravdu jsme si s panem ředitelem padli do oka. V týmu ve Studénce jsem byl ani ne za měsíc.

Když jste odpovídal na předchozí otázku, rozletěly se dveře do vaší kanceláře, v níž sedíme. Znamená to, že k vám může přijít kdokoliv a kdykoliv?

Samozřejmě. Když jsem se představoval, dal jsem jasně najevo, že v mé kanceláři jsou komukoliv dveře otevřené. Snažím se být velmi často v provozu, ačkoliv se to občas kvůli



Václav Mahr

administrativní zátěží a poradám nepodaří v takovém rozsahu, jak bych si přál. Pár hodin třikrát týdně je ale mé absolutní minimum, přes které nejede vlak. Ne všichni za mnou přijdou, jdu tedy já za nimi, popovídat si s nimi pokládám za nenahraditelné. Čerpám od nich nápady. Ty nejlepší náměty se nakonec vždycky najdou právě na dílně, protože oni na ty problémy reálně narážejí, takže logicky mají největší vhléd do toho, jak je řešit.

Z vašeho životopisu je vidět, že jste si prošel skutečně všechno – od dělníka po manažera. Je to vaše největší výhoda při šéfování výrobě?

Doufám v to! Z nabitých zkušeností skutečně čerpám každý den. V Třinci jsem se naučil hodně o tom, jak by měl optimálně fungovat tok materiálu, tedy plánování výroby. Tento vhléd bych chtěl přinést do MSV Metal, protože jednotlivé výrobní agregáty tu dnes stojí spíše samostatně, nenavazují na sebe, kovárna

a podestavy se pak přetahují o výrobky, mým úkolem je výrobu lépe uspořádat. Díky svým zkušenostem ze všech částí třinecké výroby dnes ale nemám problém rychle porozumět různorodým potřebám. Ač nejsem kovář ani strojař, myslím, že jsem do našeho týmu rychle zapadnul.

Jak se vyvíjí situace aktuálně?

Máme našlápnuto na poměrně velké sousto. Navyšovali jsme podestavy až o třetinové objemy oproti minulým rokům, rozjeli jsme kvůli tomu i náborovou akci a chceme notně posílit náš tým. Zatím ale nechceme rozjíždět nepřetržitý provoz na žádném ze středisek, myslíme si, že to zvládneme

v třísměnném s občasnými vikendy a přesčasy. Nepřetržitý provoz je pro lidi opravdu stresující, moci si užít volného času je podle mě důležitější než o něco větší finanční odměna.

Je něco, co vás za prvních pět měsíců v MSV Metal překvapilo? Jaký byl váš první dojem?

Dílny i jejich vybavení se velmi podobají tomu, co už dobře znám. Překvapilo mě, jaké ohromné množství složitých výrobků pro sestavy jsme tu schopni vyrobit. Firma, která má 430 zaměstnanců, dokáže být absolutní špičkou ve výrobě železničních podstav. Také požadavky zákazníků na naše výrobky jsou velmi přísné, což pro mne bylo překvapením – odchylky se pohybují jen v desetínách milimetru. Na druhou stranu musím poznamenat, že strojový park v MSV Metal by si zasloužil výrazné omlazení, což se snad pod novým majitelem podaří, plánujeme investice okolo 85 milionů korun ročně, což je asi trojnásobek toho, co jsme byli schopni

investovat doposud. Nejvíce mě ale v prvních týdnech překvapila vstřícnost a přátelskost mých kolegů. Byli a stále jsou neuvěřitelně milí a otevření, opravdu spolupracují a nebojí se dělit o zkušenosti a znalosti. Toho si nesmírně vážím.

Jak se výroba pod vašim vedením změní?

Chci změnit tok informací, ať už ty, které proudí ode mě k mistrům a dělníkům, tak i naopak. Zavedl jsem proto pravidelné porady s mistry, na nich je informuji o tom, jak firma funguje, aby se tyto souvislosti nedozvěděli, až když se vyskytne nějaký problém. Jednou za dva měsíce tak máme velkou poradu a probíráme, co se nám povedlo i nepovedlo a co nás čeká. Kromě mistrů



se jí účastní i zástupci technologie, konstrukce a kvality. Myslím, že těch pár hodin po pracovní době stojí za mnohem lepší spoluprací, která z toho skutečně vzešla. Kromě probírání problémů také přicházím s úkoly, které, jak jsem zjistil, vlastně vůbec nejsou nijak inovátorské a v minulosti se o nich v MSV Metal mnohokrát přemýšlelo, ale buďto se neuskutečnilo nebo se je nepodařilo implementovat a udržet.

O jaké nápady jde konkrétně?

Podařilo se mi přesvědčit generálního ředitele, že musíme dát mistrům větší důvěru, pravomoci, ale i zodpovědnost, aby mohli lépe pracovat s lidmi, například s jejich pohyblivou složkou mzdy. Podle mě není spravedlivé, když jsou dva pracovníci ohodnoceni stejně, ačkoliv jeden z nich je aktivnější a produktivnější. Lidé, kteří jsou ochotní, chtějí u nás pracovat a dělají i něco navíc, by to na výplatě měli skutečně pocítit. Naopak ti, kteří se snaží novým úkolům nejlépe vyhnout, tak aby pracovali co nejméně, by se neměli přizívat na práci ostatních. Po mistrech dále nově požadují, aby byli častěji na dílnách, a dostali za úkol vytvořit matice zastupitelnosti, aby se nikdy nestalo, že jeden pracovník bude zaučen pouze na jeden stroj.

Lidé musí být zastupitelní, zvláště v případech, kdy musíme vyrábět, ale nemůžeme jen kvůli takové maličkosti jako je něčí nemoc nebo dovolená. Zvláště nemocenské někteří naši zaměstnanci zneužívají k tomu, aby si odpočinuli nebo si přivydělali bokem. Zrušení karantén doby jim v tom pomohlo, což lze vidět ze statistik, které si o nemocnosti vedeme.

Jaké další změny chystáte kromě lepší zastupitelnosti a větší flexibility v pohyblivé složce mzdy?

Byl bych hrozně rád, kdybychom se naučili lépe starat o naše stroje. Dokonce bych použil slovo „vážit si“ jich. Nepřístupovat k nim jako k mezkům, které lze utahat k smrti a pak zavolat

shromážďujeme zadržené prémie těch, kteří si neplní své povinnosti nebo byli na nemocenské. Z toho fondu bych pak rád odměňoval ty, kteří věnují své úsilí rozjíždění projektů, vkládají do nich vlastní iniciativu nebo plní své povinnosti nad běžný rámeček. Jedním z dobrých příkladů je pan Libor Brož, který úplnou náhodou zaskakuje coby vedoucí na broušení a fluxu namísto nemocného mistra. Aniž bychom mu cokoli řekli, sám přehodnotil tamější zajištění práce a uspořádal ji úplně jinak a efektivněji. Takovou iniciativu rád ocením, a to nejen jeho, ale i všech lidí z jeho týmu, kteří mu v tom velmi pomohli.

Vedení od vás očekává, že budete spravedlivý a důsledný. Co očekáváte vy od něj?

Maximální otevřenost k novým nápadům, ale tu už jsem dostal a mám z toho radost. Uvedu příklad. Kvůli krádežím v šatnách jsem přišel s ideou nainstalovat do nich turnikety. Ani ve snu bych ale nepřepokládal, že se už během pár příštích týdnů budou instalovat! Za takovou podporu a důvěru jsem vděčný. Jak s panem ředitelem Lazeckým, tak s Pavlem Feilhauerem jsme našli společnou řeč velmi rychle.

Jaké jsou měřitelné cíle pro 2020 ve výrobě?

Navýšit výrobu podstav o 30 %, nabrat celkem okolo 20 nových lidí, což bude pro personální úsek oříšek, zvýšit produktivitu v letech 2020 a 2021 o 3 %, snížit počet havárií a hodin strávených jejich opravou nebo snížit zmetkovitost při výrobě háků.

Máte nějaký osobní cíl, se kterým jste do MSV Metal šel?

Naučit se novým věcem. Vyrábět tekutou ocel je něco zcela jiného, než ji pak vykovat a následně z ní obrobít a sestavit výrobek. Je to krásná výzva. Stejně tak je pro mě úplná novinka být ve vrcholovém managementu, takže se musím hodně učit i v tomto ohledu. Následující půlrok chci zapracovat na tom, abych se do detailu seznámil s kovárenskou a strojírenskou problematikou. Chci být zkrátka dobrým výrobním ředitelem: sice přísným, ale spravedlivým. Chci vytvořit dělníkům a mistrům ideální podmínky, aby do práce chodili rádi.

Medailonek: Ing. Václav Mahr (38)

Narodil se v Třinci, až do studií na univerzitě ale bydlel v Jablunkově. Aktuálně žije se svou rodinou v Horních Domaslavicích u Frýdku–Místku, z nichž také každý den do MSV Metal dojíždí. Největší oporou při změně zaměstnání a také katalyzátorem změn pro něj podle jeho slov byla manželka, se kterou má tříletou dceru a ročního syna. Když nepracuje, přijemně ho zaměstnávají jeho děti nebo práce na zahradě, společnou vášní manželů jsou také lyžování, motorky a potápění.

FINANCE

MÁME ZA SEBOU ÚSPĚŠNÝ ROK, PLÁN NA TEN LETOŠNÍ JE AMBICIÓZNÍ

Rok 2019 se do historie firmy zapíše hned dvěma milníky. Obrat společnosti MSV překročil miliardu a v průběhu roku s devatenáctkou na konci se rozběhl prodejní proces celé skupiny, který se uzavřel letos v únoru. Ekonomický ředitel Bohumil Onderka má tak důvod jej hodnotit jako velmi úspěšný:

„Společnost MSV překročila plán, podařilo se nám také zúročit vynaloženou práci v dceřiné společnosti, protože i KOW vykázala velmi dobré výsledky výrazně nad plánem. Celkový obrat za skupinu nad 1,3 miliardy a EBITDA na úrovni 200 milionů korun jsou myslím krásná čísla.“

Na finanční úspěch loňského roku bylo ale zaděláno už v letech předchozích. V roce 2018 se při jednáních se zákazníky podařilo zohlednit nárůst cen vstupních materiálů, MSV tak do roku 2019 vstoupila s dobře nastavenou úrovní prodejních cen. Zafungovaly i investice do energetických úspor a zvýšení efektivity výroby. Velký vliv na výsledky hospodaření měly také zafixované ceny elektrické energie, tu se před čtyřmi lety podařilo dlouhodobě nakoupit za výrazně nižší cenu, než je ta současná tržní.

„Posledním dílkem této skládačky byla konjunktura trhu, loňský rok byl pro skupinu MSV úspěšný i v objemu získaných zakázek. Svědčí to o tom, že MSV je spolehlivým dodavatelem s kvalitními výrobky,“ říká Bohumil Onderka. Firma vloni investovala řádově 42 milionů do technologií – generální opravy vel-

kého lisu, nové zavalovačky závitů pro šroubovku nebo numerického technologického centra. „Vrasky mi ale dělá, že se nám nepodařilo dostatečně zvýšit vlastní efektivitu výrobního procesu,



tedy výkon na normohodinu práce, tento cíl nám tedy zůstává i do budoucna,“ shrnuje ekonomický ředitel.

Jako červená nit se loňskem vinulo téma prodeje firmy. Šlo o dlouhý a náročný proces. „Tímto bych chtěl znovu poděkovat všem a zejména kolegům z ekonomického oddělení, kteří odvedli při přípravě prodeje obrovský kus práce,“

chválí spolupracovníky Bohumil Onderka. Letošní rok už bude pod taktovkou nového majitele, prozatím vše nasvědčuje tomu, že ten má zájem si skupinu dlouhodobě ponechat a dál rozvíjet.

„Do roku 2020 jdeme s poměrně ambiciózním plánem, mírně pod úrovní roku 2019,“ říká Onderka. Hospodářské výsledky ovlivní mimo jiné nárůst cen elektřiny, kterou už firma nebude nakupovat za nižší cenu jako v minulých letech. V nákladech to bude znamenat

výdaje vyšší asi o 15 až 18 milionů korun. Na druhou stranu firmě výrazně pomohou energetické úspory a současné ceny materiálu. Každý rok je potom otázkou, jak se do výsledků promítne vývoj kurzu koruny, vzhledem k tomu, že MSV exportuje více než 80 % výroby, jakékoliv posílení české měny by ukouslo z hospodářského výsledku firmy.

OBCHOD

VE ZNAMENÍ NOVÝCH KONTRAKTŮ

Uplynulý rok byl pro obchodní oddělení mimořádně úspěšný, našim obchodníkům se podařilo uzavřít několik významných kontraktů a celkový příjem nových objednávek přesáhl 1 mld. Kč.

K těm nejvýznamnějším patří smlouva s Tatravagónkou na dodávky nárazníků a táhlových ústrojí pro projekt určený největšímu železničnímu nákladnímu dopravci PKP Cargo v Polsku.

„Objednávka na dodávku podsestav pro 936 nákladních vagónů z Tatravagónky Poprad přesahuje částku 60 milionů korun a jedná se o náš první velký projekt na nákladní vagóny pro polské PKP,“ popisuje obchodní ředitel Jiří Kubáň.

Dalším významným zákazníkem jsou podle jeho slov francouzské dráhy SNCF, se kterými se nám podařilo prodloužit

rámcovou dohodu na dodávku šroubovek, háků a táhel s vidlicí do roku 2020.



K dílčím objednávkám pak patřily dodávky komponentů pro rakouské dráhy ÖBB v hodnotě přes 18 milionů korun, dodávka

podsestav pro Inveho ve výši 16,5 milionu korun nebo dodávka výkovek a podsestav pro Astra Rail/Greenbrier v celkové výši 10,6 milionu korun.

„Letos počítáme s dalším posílením naší pozice v železničním segmentu, což je dáno zvýšenou poptávkou. Ta reaguje zejména na tržní pokles oborů jako jsou automotive a zemědělská technika, podíl výrobků pro železnici v naší produkci stoupne zhruba na 82%. MSV tak zůstane dominantním výrobcem tažných zařízení a jedním ze tří největších výrobců nárazníků v Evropě,“ uzavírá Jiří Kubáň

ZAOSTŘENO NA CONTROLLING

Ač ze slova controlling se může zdát, že náplň práce controllingového týmu je pouhá kontrola, tříčlenný tým pod vedením Petra Špačka hlavně pomáhá řídit firmu vytyčeným směrem.

„Každý podnik má nějaké dlouhodobé cíle. Aby je bylo možné naplnit, controlling tyto cíle rozpracuje do krátkodobých a střednědobých horizontů a vzniknou tak plány s konkrétními ukazateli,“ vysvětluje Petr Špaček. Tyto plány a ukazatele pak controllingové oddělení sleduje a vyhodnocuje každou odchylku. Když se například realizuje méně výkonů, než bylo plánováno, controllingový tým sleduje, proč objem výroby klesl, a tato zjištění předává dalším zodpovědným osobám. Součástí jejich práce je také návrh takových opatření, která by měla odchylkám zabránit a vést tak k naplnění firemních cílů.

Hlavním zdrojem informací jsou pro pracovníky controllingu účetnictví a informační systémy. Vedle hospodářských výsledků jsou sledovány i další nepeněžní ukazatele, například počty kusů, kilogramy, výkony, odpracované hodiny, odvedené normohodiny a řada dalších. Tým Petra Špačka má proto do fungování MSV vhléd jako nikdo jiný. A jak na tom společnost tedy je?

„Dovolím si říct, že velmi dobře! Všechny rozhodující ukazatele rostou po sedm let,“ čte výsledky Petr Špaček.

V současné době controllingové oddělení nejvíce zaměstnává přechod pod nového vlastníka. „Zatímco původnímu majiteli jsme vykazovali jen některé klíčové ukazatele, novému vlastníku budeme reportovat mnohem více informací, které pak dále vyhodnocuje v rámci fungování celé vlastnické skupiny,“ informuje Petr Špaček. Jeho tým, jako součást Finančního úseku, se aktuálně podílí také na zavádění nového informačního systému.

Nový vizuální systém managementu

Část toho, co controllingový tým sleduje, se objevuje také na LCD obrazovkách. Po firmě je jich od minulého roku rozmístěno třináct. „Máme tam informace ekonomického charakteru, vybrané grafy a čísla z výroby, vše, co souvisí s vytížeností strojů, s produktivitou nebo s evidencí hodin,“ říká Špaček. Vedle

toho se na LCDčkách objevují také zprávy z personální oblasti nebo bezpečnosti práce, nechyběly ostatně ani fotky z Kovářského dne. LCD obrazovky tak částečně nahradily nástěnky, informace je na ně možné umístit velmi rychle online, sledovat tak bude možné například



i průběh výroby a fungování klíčových strojů. Velkou výhodou LCD obrazovek je také to, že každá z nich může ukazovat jiný typ informací – ve vstupu do firmy mohou běžet jiná sdělení než na dílnách. „Jde o moderní a rychlou formu komunikace, myslím, že se to osvědčilo a tento nový způsob funguje poměrně dobře,“ říká Petr Špaček.

Zopakovat rekordní obrat z 2019 bude velká výzva, ale nebojíme se toho

S generálním ředitelem KUŹNIA OSTRÓW WIELKOPOLSKI Romanem Vybíralem o nadmíru úspěšném loňském roce a výhledu na ten letošní, který může zbrzdit zvolnění ekonomiky.

Minulý rok byl pro MSV Metal Group opravdu rekordní, jak k takovému úspěšnému finiši přispěl konkrétně KOW?

I pro KOW samotný šlo o rekordní rok.

Dosáhli jsme nejvyšších prodejů a nejlepších hospodářských výsledků, a to nejen za éry MSV,

a práce jsme skutečně netrpěli! Nicméně ačkoliv byla pro nás situace na trhu obecně velmi příznivá, dobrý výsledek je odrazem toho, jak jsme dokázali tento tlak ustát a objednávkami zpracovat. Meziročně vzrostly naše výkony o 20 %, ale hospodářský výsledek stoupl

třiceti milionů, v hospodářském výsledku pak okolo dvou. Kam jsme se za tři roky posunuli, to už je jednoduchá matematika!

Pojďme se zaměřit na jiné než ekonomické stránky minulého roku. Čím byl rok 2019 pro KOW charakteristický?

Po dlouhé době jsme uskutečnili opravdu významné investice, a to na úrovni více než 8 milionů. Předšlý rok se investice pohybovaly někde okolo dvou milionů, a ještě před příchodem MSV se v podstatě investovalo jen minimálně. Abychom firmu zmodernizovali a lépe ji vybavili do budoucna, zbudovali jsme novou výrobní linku BECHE, zakoupili jsme nové obráběcí CNC centrum a dále jsme investovali do zařízení, které generují úsporu energií a nákladů výroby.

V posledním čísle Metalu jsme čtenáře informovali o cíli rozjet v KOWu třetí směnu. Předpokládám, že se tak stalo?

Ano, samozřejmě, třetí směna skutečně úspěšně jede, zaměřujeme se teď spíše na co nejefektivnější využívání agregátů, které máme k dispozici. Musím zaklepat, protože aktuálně máme dostatek lidí přesně na obsazení adekvátního počtu bucharů pro třísměnný provoz.

Jak se KOW potýkal se situací na trhu práce?

Na začátku roku, kdy vrcholil objem objednávek, jsme konstantně potřebovali více lidí, než nám byl pracovní trh schopen reálně nabídnout. Nicméně postupem roku se tlak významně snížil, podařilo se nám také získat nové kováře. V současnosti hledáme nové pracovníky jen v řádu jednotlivců. Náš tým je stabilní, nesetkáváme se s tím, že by někdo odcházel.



ale i za nejméně posledních deset let fungování firmy jako takové. Dosáhli jsme na obrat ve výši 56 milionů, přičemž EBITDA se vyšplhala na 7,8 milionů zlotých. V porovnání s loňským rokem jde o desetimilionový nárůst v obratu a 40% skok u EBITDA. Byl to velmi úspěšný rok.

Co k tomu podle vás nejvíce přispělo?

Především významně vzrostla poptávka po našich výrobcích, nedostatkem objednávek

o celých 40, což je doklad nejen skvělé práce všech ve fabrice, ale i důsledek modernizace našeho technologického vybavení. Dle klíčových ukazatelů se KOW začíná přibližovat Studénce, mám z toho velkou radost.

Dá se tedy říct, že KOW se za tři roky od převzetí posunul dopředu skutečně mílovými kroky...

KOW se před akvizicí objemově pohyboval okolo



Jak ovlivní KOW změna majitele?

Významně. Záleží na tom, jaký směr pro nás do budoucna zvolí, především zda nás vidí jako rozvojovou investici. Myslíme si, že tomu tak bude a že se naše firmy budou dále rozvíjet, abychom mohli v dalších letech růst. Prodejní proces byl sám o sobě poměrně administrativně náročný, teď po finálním vypořádání ještě budeme muset zharmonizovat systém reportingu s celým holdingem, ale posléze se už budeme moci zase plně soustředit na výkon. Věřím, že společně najdeme i synergie, ze kterých budeme mít oboustranný užitek.

Osobnější otázka na konec: Jak hodnotíte s odstupem váš přechod ze služeb do těžkého průmyslu? Nelitujete toho?

Musím říct, že jsem velmi spokojen, vůbec toho nelituji. V duchu si říkám, že jsem to měl udělat mnohem dřív. Chtěl bych pokračovat dál, návrat do služeb mě vůbec neláká. Práce ve fabrice má jedno zásadní

Jak pokračuje implementace moderních systémů řízení?

Tyto mechanismy úspěšně nastavili už mí předchůdci, my v jejich započaté práci pokračujeme a snažíme se dostat na úroveň Studénky. Právě teď se v obou závodech implementuje stejná verze produkčního informačního systému, což KOW opět posune kupředu. Systémy plánování a řízení výroby stejně jako následný reporting a controlling se tak výrazně sblíží.

Co vás čeká v roce 2020?

Musíme potvrdit dobré výsledky z minulého roku, což bude velmi náročné, protože situace na trhu se vyvíjí jinak. Už teď cítíme, že trh se mírně zvolnil, objednávek je méně. Z pohledu získávání byznysu to tedy bude určitě náročnější. Ve zpracování objednávek ale nevidím problém, tam můžeme stavět na dobrých základech. Dokonce si myslím, že díky investicím je dokážeme zpracovat ještě lépe a efektivněji než loni. Stručně řečeno, nebojíme se toho, že bychom nebyli schopni vyrobit, ale bude záležet hlavně na naší schopnosti získávat zakázky.

Zvolnění na trhu přikládáte klasickému ekonomickému cyklu nebo vidíte i nějakou hlubší příčinu?

Ekonomika se blíží do stádia recese, je vidět, že v některých branžích se přirozeně

zvolňuje. Sedmdesát procent naší výroby jde do železničního průmyslu, přičemž výrobci a opravny vagónů mají konstantně dostatek zakázek, zatímco v ostatních segmentech vidíme útlum stejně jako větší tlak konkurence.



Kromě naplnění zakázkové knihy před vámi leží nějaký další velký úkol v tomto roce?

Investiční strategie se bude odvíjet od politiky nového vlastníka. KUŹNIA je v porovnání s MSV zastaralejší provoz, potřebuje modernizovat, to je bez debat. Pokud dostaneme od nových majitelů zelenou, chtěli bychom investovat do modernizace výroby a zvýšení efektivity okolo 6 milionů ročně.

kouzlo – okamžitě vidíte výsledek své práce, ať už je dobrý či špatný. Ve službách je vše spíše imaginární, ne vždy uchopitelné. Vztahy ve fabrice jsou oproti tomu průzračnější a čistější, a to mi vyhovuje. Navíc mám kolem sebe skvělý tým kolegů, na které se mohu spolehnout a díky kterým jsem při pohledu do budoucna velký optimista.

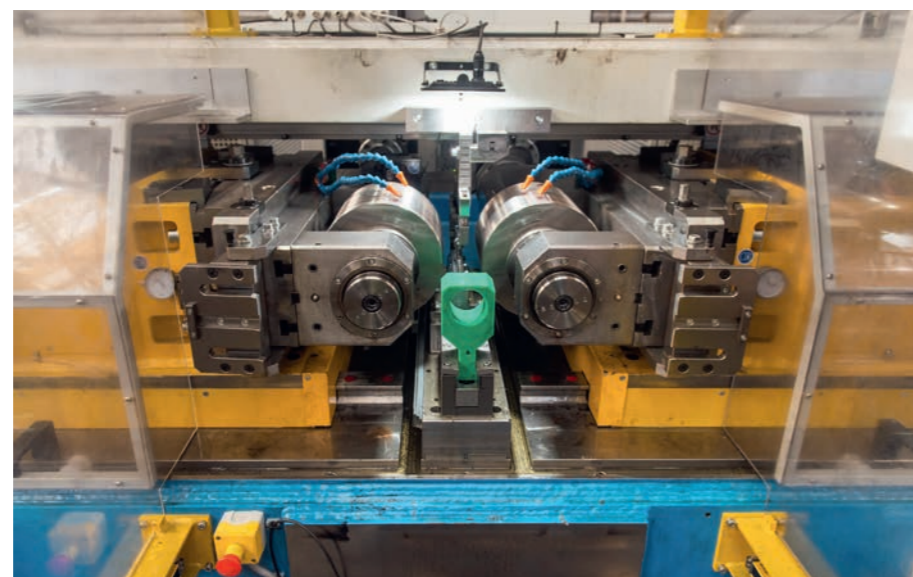
Inovační cíl: schválení u německých drah

Nejen o cílech výzkumu a vývoje jednotlivých dílů pro letošek, ale také o investicích jsme mluvili s manažerem technického úseku Ing. Robertem Köllerem.



Z jeho slov vyplynulo, že v technickém úseku aktuálně pracují na doplnění zkoušek táhlového háku 1500 kN podle evropské normy ČSN EN 15566:2016, která pro české zkušebny vešla v platnost v roce 2017. Zabýváme se i vývojem nízkého táhlové ústrojí CLF, které se používá pro kontejnerové vozy, jejich výrobci mají snahu o snížení ložné výšky kontejnerů na vagony.

„V běhu je také vývoj nárazníků kategorie A, jde o nárazníky s řízenou deformací označované jako crash nárazníky, které se používají nejen pro cisternové vagony převážející nebezpečné látky,“ říká Robert Köller a upozorňuje ještě na nárazník s plastovou vložkou, který vychází ze stávající koncepce našeho standardního výrobku, kde čelní plocha talíře je osazena plastovou vložkou. Přidanou hodnotou je, že při opotřebení čelní plochy talíře nárazníku se vymění pouze plast a nemusí se měnit celé kovové těleso, což znamená výraznou úsporu nákladů.



Dalším hlavním cílem je podle něj snaha o schválení našich nárazníků ve svařovaném provedení u Deutsche Bahn (DB). V minulosti DB neschvalovalo svařované provedení nárazníků, ale časy se mění, a proto máme reálnou naději, že schválení se uskuteční.

Jako jediní v Evropě jsme se dokázali vypořádat s požadavky nových norem na šroubovky

Na konci loňského roku jsme úspěšně dokončili vývoj nové šroubovky 1350 kN, podle normy ČSN EN 15566:2016. V tomto konkrétním případě jsme upravovali konstrukci některých

dílů šroubovky a také požadavky na mechanické vlastnosti. Stali jsme se tak jediným evropským výrobcem, který ji může vyrábět a drží certifikáty dle platných norem a předpisů.

„Museli jsme dělat nové dynamické a statické zkoušky, trvalo nám dva roky, než jsme se dostali k požadovanému výsledku. Nyní máme všechny potřebné certifikace a od dubna nás čeká sériová výroba. Vedle toho stále poběží i výroba starého provedení šroubovky, například pro opravy, na náhradní díly nebo pro zákazníky, kteří nepotřebují plnit evropské standardy,“ popisuje manažer technického úseku.

Investice do strojního vybavení v roce 2019

Pila THOR 5: vysoce produktivní automatická pásová pila s podáváním materiálu. Je určena pro výkonnostní dělení velmi tvrdých a houževnatých materiálů, nahradila tři stávající staré pily z 80. let, slouží k řezání bloků pro výrobu zápustek. Zatímco stará pila řezala blok cca 10 hodin s přesností několik mm, na nové pile je možno tento čas zkrátit o více než polovinu, s přesností do 1 mm. Šetří tak náklady na další navazující operace. Pílu také využíváme k řezání trubek pro nárazníky



a řezání sochorů, které jsou na své délce křivé a nelze je efektivně řezat na jiné pile.

Výše investice: do 3 mil. Kč

Válcovačka závitů: používá se pro válcování závitů pro včetně šroubovek a pro válcování

závitů na táhlech pro táhlové ústrojí. Vzhledem k navyšujícím se kapacitám výroby těchto dílů by nebylo možné efektivně válcovat závitů na starším typu válcovacího stroje, který není svým výkonem ideální. Starší stroj bude sloužit jako záložní stroj

v případech poruchy apod.

Výše investice: 8 mil. Kč

Odstřihovací lis:

v rámci modernizace bucharové linky Beche 16 jsme starší typ klikového odstřihovacího lisu nahradili novým odstřihovacím lisem, který splňuje všechny legislativní požadavky na bezpečnost. Starší typ odstřihovacího stroje jsme ještě dále využili a doplnili do kovací linky MPM.

Výše investice: 4,5 mil. Kč



Personální úsek informuje

Problémy s krátkodobými nemocenskými

V minulém roce došlo ke změně v placení náhrad za dočasnou pracovní neschopnost, zaměstnavatelé nyní ze zákona hradí i první tři dny trvání dočasné pracovní neschopnosti. Bohužel se to ihned podepsalo na nemocnosti mezi zaměstnanci.



„Předpokládali jsme, že dojde k nárůstu krátkodobých nemocenských a situace na pracovištích s nedostatkem zaměstnanců se zkomplikuje ještě více. V plánu jsme počítali s nejhorším scénářem 11,4% nemocnosti, skutečnost ale dosáhla ještě o dvě desetiny výš. Průměrně chybělo na dílnách 20 výrobních dělníků každý měsíc, což je o tři více než předchozí rok,“ komentuje situaci personální manažerka Hana Bártová. Zatímco nemocnost výrobních dělníků v roce 2018 dosahovala 10,1%, v roce 2019 už to bylo 11,6%, což představuje nárůst o 6 tisíc hodin. Problém to představuje především u obsluhy kovářských lisů, kde je těžké zajišťovat krátkodobou alternativu a dochází tak k výpadkům na směnách.

Vedení společnosti se proto zaměřilo na kontroly a případné postihy, bude sledovat četnost a délku jednotlivých nemocenských. „Myslíme si totiž, že některé nemocenské jsou účelové, pokud je člověk opravdu nemocný, většinou na léčení potřebuje více než tři nebo čtyři dny,“ říká Hana Bártová a dodává: „Chystáme se intenzivněji kontrolovat dodržování režimu dočasně práce neschopného zaměstnance.“

Na závěr pak připomíná, že povinností zaměstnance je nahlásit nadřazenému v den

vystavení neschopenky, že je na nemocenské, sdělit místo pobytu a umožnit kontrolu (tzn. označit zvonek jmenovkou). V případě nezastížení zaměstnance nebo neumožnění kontroly z důvodu neoznačeného zvonku je firma oprávněna krátit nebo úplně odebrat náhradu za celých 14 dní.

Změny v Kolektivní smlouvě na rok 2020

- Zvýšení osobního ohodnocení o 600 Kč/měsíc, resp. 3,70 Kč/hod. u VD, ND
- Zvýšení příplatků za ztížené pracovní prostředí na 9,40 a 11,40 Kč/hod.
- Změna v hranici pro mimořádnou odměnu 1 000 Kč za přesčas (nově 22,5 hodiny)
- Zavedení příspěvku na dopravu pro TH zaměstnance dojíždějící nad 10 km ve výši 300 Kč
- Termín celozávodní dovolené je stanoven na 20. 7. až 31. 7. 2020

- Změna v prémieových ukazatelích za kvalitu ve výrobě
- Změna v prémieování při překročení/nedosažení plánované hodnoty: +1% plnění znamená zvýšení prémie o 1%, stejně se postupuje při nedosažení plánu
- Změna ceny za oběd na 35 Kč od 2. 1. 2020
- Umožnění využívání benefitu – firemní mobilní paušál – i pro zaměstnance odcházející do starobního důchodu

MSV Metal je perspektivní zaměstnavatel

Zatímco firmy v okolí hlavně z oborů automotive kvůli výkyvům na trhu propouštěly, naše společnost naopak zaměstnance nabírala a stále nabírá. Obor železnice se ukazuje jako stabilní a perspektivní, firmě se daří a chce, aby to její zaměstnanci pocítili.

Průměrná mzda za celou společnost bez managementu nyní přesahuje 33 000 Kč, v dělnických profesích pak 31 500 Kč. Oproti předchozímu roku jde o nárůst o 8,9%.

I když jsme na začátku roku bojovali s nedostatkem výrobních kapacit, zvládli jsme to. Dařilo se nám posílit hlavní pracovní pozice a v maximální možné míře jsme směnovali včetně vložených víkendů. Snažíme se motivovat zaměstnance k přesčasům, za které dostávají mimořádné odměny: nad 22 hod. 1000 Kč, v případě odpracovaných 4 směn je to 2000 Kč. S finanční odměnou mohou lidé počítat i za práci v letních horkých dnech.

„Aktuálně v MSV Metal Studénka pracuje 418 kmenových zaměstnanců.

Těch agenturních, kterými si vypomáháme, když je zakázková kniha naplněna, bylo vloni zhruba 35 až 40. Pro letošek počítáme s obdobným stavem, ale ještě chceme přibrat alespoň 15 kmenových zaměstnanců především na kovářnu, kde se snažíme o snížení věkového průměru,“ přibližuje personální politiku Hana Bártová.

Jak z jejích slov vyplývá, MSV se zároveň daří snižovat fluktuaci zaměstnanců, aktuálně je na úrovni 10,7%. Stále je ovšem na čem pracovat, především na kovářně: „Tam je úroveň fluktuace pořád vysoká, je to jistě dáno tím, že jde o těžkou práci. Trápí nás také vysoký počet zaměstnanců se závazky v podobě exekucí, nyní se to týká zhruba čtyřicítky lidí.“

System benefitů

- 5 týdnů dovolené
- příspěvek na penzijní připojištění (3% hrubé mzdy)
- příspěvek na stravování (na ranní směně oběd v jídelně za 35 Kč: 4 druhy jídel, na odpolední a noční směně stravenka v hodnotě 60 Kč (stravenka za noční směnu plně hrazena firmou)
- příspěvek na dětskou rekreaci 1.000 Kč ročně
- prémie a mimořádné odměny za splnění ukazatelů
- mimořádná odměna za přesčasovou práci
- příplatky ke mzdě nad rámec Zákoníku práce
- náborový příspěvek (pro zaměstnance, který přivede kolegu, až 15 000 Kč během roku, když jsou splněna kritéria vázaná především na docházku).

Pilně spolupracujeme se školami

V MSV každoročně provádíme zhruba deset školních exkurzí. Především ale s úspěchem uplatňujeme placené praxe a prospěchový stipendijní program. Cílem těchto aktivit je získat do pracovního poměru mladé absolventy strojírenských oborů, především zámečníky, obráběče nebo obsluhu CNC strojů.

„Úzce spolupracujeme jak s kopřivnickou Střední průmyslovou školou strojní, tak se Střední ekonomickou školou ve Studénce, která před třemi lety otevřela obor mechanik strojů a zařízení. Snažíme se navázat na tradici učňovského školství ve Studénce,“ říká personální manažerka Hana Bártová s tím, že firma podporuje studenty těchto technických oborů placenými praxemi a prospěchovým stipendiem. „Kromě toho, že studentům během exkurzí ukazujeme, jak může vypadat reálný provoz, jak vypadá práce zámečníka, obráběče nebo kováře, aby měli možnost přesvědčit rodiče, že nastoupit do výroby není žádná katastrofa, pomáháme tím i školám v náboru. Samozřejmě si od toho slibujeme, že mladé lidi získáme pro práci v MSV už v průběhu studia, kdy k nám chodí na praxi,“ popisuje Hana Bártová a zdůrazňuje, že s těmi, co u nás absolvovali praxi, máme většinou dobrou zkušenost: „Vloni k nám nastoupili tři učni, kteří sem chodili

na praxi a dobře to u nás znali. My je ovšem také a spokojenost byla vzájemná.“ Na praxi pracuje v MSV průměrně okolo 10 učňů, nejvíce jich je z oboru zámečník.

Exkurze pořádáme také pro žáky 9. tříd ZŠ,

kteří se chystají do konce března podat přihlášky na střední školy a rozhodují se o volbě povolání. MSV jim pak na technických oborech nabízí prospěchové stipendium, které za dobu studia může dosáhnout až 12 000 Kč.



Studenti čtvrtého ročníku kopřivnické Střední průmyslové školy strojní na exkurzi. Průvodce po MSV jim dělali pan Kurník a Frydl z technického úseku.

Je fajn mít to do práce kousek

V MSV si ceníme zaměstnanců, kteří u nás pracují roky. Podobně si ale považujeme také těch, kteří u nás svou kariéru teprve začínají, a doufáme, že se stanou dlouhodobou posilou našeho týmu. Jako třeba Roman Volný, který se k nám připojil před půl rokem.

Odkud jste do MSV přišel?

Rovnou ze školy! Vloni jsem udělal závěrečné zkoušky na oboru Strojní mechanik-Obráběč kovů. Už někdy ve druhém ročníku ale přišla



nabídka z MSV na svářečský kurz, a tak jsem se zavázal tady po vyučení dva roky pracovat. A jsem tu.

Provoz MSV tedy znáte už z dřívějška.

Ano, praxe jsme tady měli už od prvního ročníku. Nejdříve na údržbě, druhý rok praxe jsem strávil na podsestavách. Teď pracuji na nástrojárně a zdá se mi to z těch třech zatím jako nejlepší pracoviště.

Máte tady dobrý tým?

Jsme stabilní tým asi třiceti lidí. Já jsem v osmnácti nejmladší, nejstarší kolega už je v důchodu, ale pořád pracuje. Mimochodem to byl právě on, kdo mě tady zaučoval.

Kdyby se vás zeptali třeba učni prvního ročníku na praxi, co děláte, jak byste jim popsal svoji práci?

Když mi přivezou nějaký kus nástroje, vše rozdělám, obrousím, spravím. A pak pošlu udělat nový tvar na CNCčko, složím vše zpátky

a pošlu zase dál. Práce to není lehká, ale ani těžká. Prostě jak kdy, podle toho, jaký se povede den. 😊

Chtěl byste se třeba časem vypracovat na jiné pracoviště nebo pokračovat případně ve studiu?

Žádné takové plány zatím nemám. Ale člověk nikdy neví, uvidíme. Jsem tady spokojený, pocházím ze Studénky a je fajn mít to do práce kousek.

A když zrovna v práci nejste?

Rád se projedu v autě, rád rybařím. Máme u babičky rybník, je tam spolek asi třiceti rybářů, to je nejlepší odpočinek. Když se mi daří a něco chytím, dám rybu buď babičce nebo jí pustím. Jsem z těch rybářů, co své úlovky nejí.

VČELAŘEM OD DEVÁTÉ TŘÍDY

Antonín Rychtár (24) se čtvrtým rokem pohybuje ve skladu polotovárů, jeho každodenním chlebem je práce na tzv. železišti, tedy vyvážení šrotu z dílny nebo vykládání výrobního materiálu z kamionů. I když je jeho zaměstnání poměrně fyzicky náročné, je v MSV rád, protože domů prý chodí s čistou hlavou a zbývá mu prostor pro jeho vášně: včelaření.

Už jeho praděda včelařil, ale z dětství si ten moment příliš nepamatuje, jen z doslechu. Ke včelám ho spíše dovedl jeho soused, který měl úly vedle jeho dědy. „Jak jsem chodil okolo, jednoho dne mi říká, pojď se mnou ke včelám! Tak jsem šel a tím to začalo.“ vzpomíná na začátky svého velkého koníčku Antonín Rychtár, kterému bylo tehdy 14 let.

Začínal s pěti úly, postupně počet narůstal, nyní má už 30 nástavkových úlů na třech místech – v Bílově, v Ohradě u Staré Vsi a v Heřmanicích u Oder. „Zvládnou vše sám, je to sice hodně práce, ale když vás to



baví!“ směje se Antonín. „Vyzkoušel jsem už různé systémy včelaření, langstroth

i eurodadant, ale teď se chystám přejít na jedno nástavkový systém úlů, což je podle



mě nejbliží přírodě a potřebám hmyzího společenství,” přibližuje včelařskou latinou s tím, že například svým chráněnkám nedodává uměle předvyrobené mezistěny, ale nechává včely stavět na rámcích jejich vlastní dílo. „Ušetřím si práci i peníze za mezistěny, dílo se pročistí a na stanovištích mám méně nemocí. Zkrátka se to částečně snažím dělat tak, jak to bývalo dřív u divokých včel,” říká zastánce přirozeného přístupu ke včelaření a dodává: „Včely si vždycky poradí samy, mým úkolem je, zasahovat jim do života co nejméně.“

Vrchol sezóny prožívá Antonín Rychtár na svých stanovištích, kde se nezastaví i tři dny v kuse, odebírá plástve z úlů, vytáčí a posléze stáčí med do sklenic. „Spíš než vytáčí, nechávám med postupně vykapat, má potom lepší vlastnosti, hlavně je aromatičtější,” přibližuje. Nakonec získané včelí produkty prodává ze dvora – med i vosk, a chystá se vyrábět i vlastní svíčky. Nejraději má ale na téhle zálibě klid a mír, který panuje v blízkosti včel. Poslední dobou mu ovšem dělá vrásky sucho zapříčiněné intenzivním a nešetrným zemědělstvím, které chovu

nesvědčí. To se podle jeho slov týká hlavně okolí Studénky, v Heřmanicích je přece jen více vody a lesy, které zatím nesežral kůrovec: „Tam stáčíme i medovicový med a snůška je dvakrát větší než dole,” vysvětluje a jako mnoho dalších včelařů si zároveň postesknou nad monokulturními lány v krajině: „Dřív se kočovalo k polím se stejnou plodinou, teď se kočuje od řepky.“ On sám přitom pro lepší pastvu a snůšku včel vysévá vhodné rostliny, například svazenko.

Tak hodně sil a dobrou sezónu, Vám i včelám!

Pracovní jubilea 2019

	počet let	měsíc jubilea
Hrstka Dušan	10	1
Barvík Daniel	15	1
Foldyna Pavel	10	2
Hlisenický Zdeněk	15	3
Šimeček Libor	30	3
Lyčka Daniel Ing.	10	5
Londín Petr	15	5
Weiss Petr	20	5
Končala Petr	40	6
Richter Pavel	40	6
Timura František	40	6
Havelka Jaroslav	40	6
Ambruz Petr	40	6
Bajnar Alois	45	6
Melecký Roman	30	7
Gebauer Pavel	35	7
Kilnar Zbyněk	35	7
Gans Vlastimil	35	7
Čeliňák Pavel	35	7
Poloková Jana Ing.	35	7
Křenková Miroslava Ing.	35	7
Musiolová Jaromíra	40	7
Holaňová Zlatuše	40	7
Krejčí Jiří	20	8
Glogar Pavel	20	8
Chvostek David	25	8
Cyrus Radek	30	8
Kupka Aleš Ing.	30	8
Novák Libor Ing.	35	8
Macháček Pavel	15	9
Košárek Aleš	25	9
Kubiček Radek	30	9
Sanytrák Petr	30	9
Mikulová Dagmar	40	9
Köller Robert	10	10
Dohnalíková Ivana	25	10
Kováč Julius	25	11
Vejrostek Ladislav	25	11
Vinklárěk Jiří	35	11
Rychtar Martin	15	12
Kocián Karel	30	12
Gašpárek Radek	30	12
Kolenčík Milan	35	12
Závorka Pavel	35	12
Šproch Miroslav	35	12
Olbrecht Petr	35	12

Pracovní jubilea 2020

	počet let	měsíc jubilea
Onderko Pavol	10	1
Hon David	15	1
Zezulka Milan	35	1
Musil Bohumír	10	2
Jakub Pavel	25	3
Rusek Václav	25	3
Kudla Daniel	25	4
Jurčaga Vlastislav	25	4
Štěpán Lubomír	15	5
Paprskář Radek	25	5
Kozářík Radek	10	6
Jarošová Eva	25	6
Ries Břetislav	35	6
Skácel Jeroným	35	6
Cihlářová Ludmila	35	6
Pospěch Daniel	35	6

Babůrek Vladimír	35	6
Dresler Petr	35	6
Bajtek Rostislav	35	6
Gebauer Rudolf	40	6
Staněk Jaroslav	45	6
Odchodnický Jaroslav	45	6
Krupa Kamil	25	7
Rokosová Renata	30	7
Šajtarová Marcela	35	7
Lovecká Soňa	40	7
Causidis Georgios	10	8
Brož Libor	10	8
Demel Mojmir Ing.	25	8
Nový Marek	25	8
Pavlovský Marcel	25	8
Balnar Jiří	25	8
Moravec Ladislav	40	8
Fendrich Antonín	10	9
Straka Lukáš	10	9
Šimsová Jana	20	9
Břečka Petr	25	9
Karpstein Vilém	25	9
Chmelíček Miroslav	25	9
Michálek Lubomír	10	10
Fabiánek Petr	10	10
Řehoř Jaroslav	20	10
Čermák Petr Ing.	25	10
Potsch Jan	25	12
Till Zdeněk	25	12
Geinar Jiří	30	12
Vlček Aleš	30	12
Venci Jiří	30	12
Zeman Karel	35	12
Zajáček Ivo	35	12
Večerka Miroslav	35	12
Dybal Dušan	35	12
Glogar Jiří	35	12
Hochman Jaroslav	35	12

Životní jubilea 2019

	počet let	měsíc jubilea
Hudec Radim	20	1
Gašpárek Pavel	25	1
Rusu Gheorghe-Dumitru	30	1
Balnar Jiří	45	1
Kilnar Michal	20	2
Kožár Jan	20	2
Pěchula Radim	25	2
Jedlička Petr	35	2
Kubáň Jiří	45	2
Kučera Vlastimil	50	2
Zezulka Milan	55	2
Kuska Petr	55	2
Mikulová Dagmar	60	2
Hyppl Vlastimil	60	2
Bednařík Kamil	30	3
Kozářík Radek	30	3
Kilnar Lukáš	35	3
Socha Petr	40	3
Smetana Jiří	45	3
Krejčí Jiří	45	3
Rychtar Martin	45	3
Sanytrák Petr	55	3
Pyszkó Dalibor	55	3
Vinklárěk Jiří	60	3
Rusek Jiří	60	3
Mikunda Radek	25	4
Olbrecht Štěpán	25	4
Ulrich Tadeáš	30	4
Krupa Kamil	45	4
Kilnar Libor	50	4

Glogar Pavel	50	4
Kováč Bohumil	50	4
Fabiánek Petr	30	5
Fryščíková Šárka	50	5
Plachý Martin	50	5
Schneider Marcel	50	5
Bortl Zdeněk	60	5
Žingor Jan	30	6
Hradilová Petra	35	6
Teslík Lukáš	35	6
Hrbáč Radoslav	40	6
Kallus Patrik	45	6
Beneš Zdeněk	45	6
Mazel Albín	50	6
Olšovský Miroslav	55	6
Černocho Jan	55	6
Holaňová Marta	60	6
Horáček Václav	60	6
Schaumann David	25	7
Slivoň Ondřej	25	7
Bzonek Radek	40	7
Jarabek Róbert	40	7
Šimsová Jana	45	7
Kula Jaroslav	55	7
Ulčák Miroslav	55	7
Pomikálek Ondřej	25	8
Kuska Petr	30	8
Tomis Michal	35	8
Lazecký Vladimír	45	8
Potsch Jan	45	8
Lyková Ivana	45	8
Vilčák Jan	50	8
Lech Libor	50	8
Košárek Aleš	55	8
Smetanová Olivíková Mária	55	8
Oborný Josef	25	9
Bordovský Tomáš	25	9
Tichý Michal	40	9
Straka Patrik	40	9
Foldyna Pavel	45	9
Řehoř Jaroslav	50	9
Friedel Miloslav	50	9
Žingorová Dagmar	55	9
Lyčka Daniel	60	9
Skácel Jeroným	60	9
Dufek Tomáš	25	10
Malchárek Ladislav	30	10
Šablatura Milan	35	10
Bena Pavel	45	10
Koukal Ivo	50	10
Ulčák Josef	60	10
Lech David	25	11
Kupka Aleš	55	11
Rusek Zdeněk	60	11
Bártová Hana	40	12
Kováč Julius	45	12
Chvostek David	45	12
Vyvíal René	45	12
Čeliňák Pavel	55	12
Čegan René	55	12
Dresler Petr	55	12
Nedveis Miroslav	55	12
Holaňová Zlatuše	60	12

Životní jubilea 2020

	počet let	měsíc jubilea
Dohnalík Martin	25	1
Minář Ondřej	35	1
Závodná Martina	40	1
Muška Michal	40	1
Sládeček Daniel	45	1

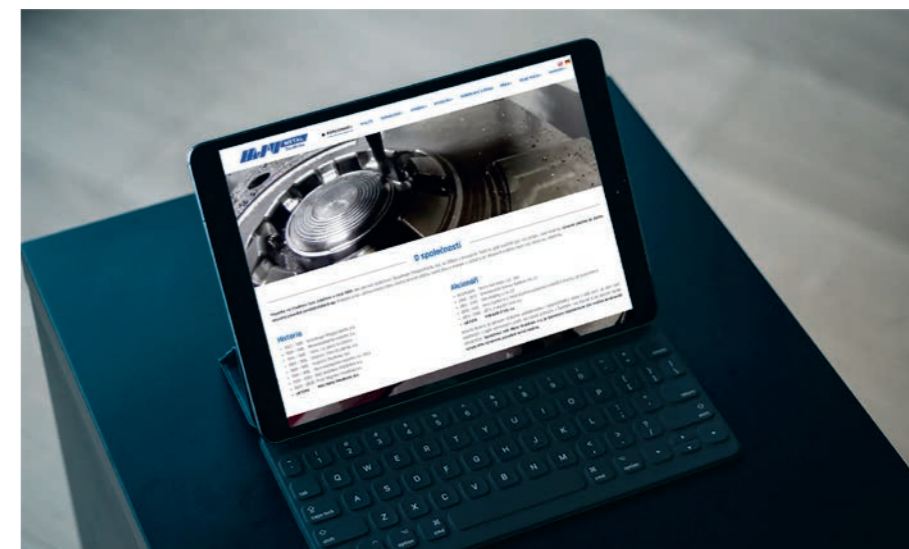
Rybář Emil	45	1
Chmelíček Miroslav	50	1
Čermák Petr	50	1
Magera Miloš	55	1
Dohnalová Šárka	55	1
Koulák Patrik	25	2
Kilnar Tomáš	30	2
Chalupová Ivana	40	2
Kubiček Radek	50	2
Fendrich Antonín	50	2
Ulrichová Ivana	55	2
Fišer Ivo	45	3
Perůtka Miroslav	45	3
Fiksel Vlastimil	50	3
Doležal Břetislav	60	3
Fajárek Ladislav	25	4
Kilnar Radim	35	4
Mucha Jiří	35	4
Jurčaga Vlastislav	45	4
Kilnar Zbyněk	55	4
Bílý Ladislav	55	4
Šarkózi Karel	55	4
Novák Libor	60	4
Horák Milan	60	4
Vokáč Patrik	25	5
Folkwarozny Lukas Jan	30	5
Kilnar Zdeněk	40	5
Záhora Josef	45	5
Michálek Lubomír	50	5
Hlisenický Zdeněk	55	5
Sehnálek Rostislav	60	5
Tomášek Filip	25	6
Šiler David	25	6
Lidvín Tomáš	45	6
Vrabel Zdeněk	50	6
Čeganová Ivana	55	6
Gebauer Pavel	55	6
Macháček Pavel	60	6
Vaculík Jaromír	60	6
Šajtar Stanislav	45	7
Mikeska Roman	50	7
Musiolová Jaromíra	60	7
Šajtar Arnošt	60	7
Kozák Pavel	65	7
Garec Jan	30	8
Seipel Dušan	35	8
Břečka Petr	45	8
Hon David	45	8
Paprskář Radek	45	8
Vašíček František	60	8
Čapo Miroslav	45	9
Malina Martin	50	9
Kolář Radim	50	9
Urbánek Vítězslav	50	9
Fabian Libor	55	9
Chudják Jan	55	9
Karpstein Vilém	55	9
Pospěch Daniel	55	9
Sobek Jaroslav	60	9
Weiss Petr	40	10
Macháčková Michaela	40	10
Silberová Kateřina	45	10
Bednařík Ivo	50	10
Gans Vlastimil	55	10
Brachňák Miroslav	55	10
Liška Aleš	25	11
Knopp Václav	40	11
Feilhauer Pavel	55	11
Moravec Ladislav	60	11
Venci Lukáš	20	12
Škopek Jan	20	12
Krayzel Tomáš	30	12
Pobořil Daniel	50	12
Šťastný Antonín	70	12

Máme nové webové stránky



V posledním kvartále loňského roku proběhlo v MSV výběrové řízení na nové webové stránky, ve kterém zvítězila frýdecko-míšecká společnost Weiron Dynamics. Začátkem listopadu jsme tak začali pracovat na novém moderním designu stránek a na aktualizaci obsahu. „Ten byl v uplynulých čtyřech letech prakticky nespravován. Hlavní prioritou při vzniku nového webu byla plně fungující administrace, která nám dlouhodobě nevyhovovala, nyní máme možnost svépomocí měnit celý obsah stránek včetně fotografií nebo videí, aby byl vždy aktuální,“ říká referentka marketingu a propagace Hana Richterová.

Z jejich slov vyplývá, že další důležitou oblastí, na kterou se tvůrci nového webu zaměřili, byla bezpečnost, tedy ochrana před napadením hackery a nejrušnějšími viry: „Starý web ji vůbec neřešil, což pro naši firmu představovalo určitá rizika.“



Novinkou jsou i zápisy nad domény msvmetal.eu, msvmetal.de a msvmetal.com, tak aby při vyhledávání upřednostňovaly náš web na přední pozici v mezinárodních portálech. Nové stránky jsou optimalizovány jak pro mobily, tak

pro počítače, jsou ve třech jazykových mutacích, moderní a přehledné. Navštívit je můžete na www.msvmetal.cz, www.msvmetal.com a www.msvmetal.de. Věříme, že se vám budou líbit.

Rekordní Transport Logistic

V prvním červnovém týdnu loňského roku jsme vystavovali na mnichovském veletrhu Transport Logistic. Ten, jak název napovídá, je zaměřen na logistiku, tedy výrobce, provozovatele a pronajímatele vagonů. Na úctyhodné ploše 115 000 m² se tedy každé dva roky prezentuje přes 2000 vystavovatelů. Na stánku MSV naši firmu reprezentoval především obchodní úsek v čele s obchodním ředitelem Jiřím Kubánem, na veletrhu byli také kolegové z technického úseku. „O Transport Logistic byl tentokrát rekordní zájem, výrobky a služby na něm shlédlo více než 60 tisíc odborných návštěvníků z Evropy i zbytku světa. Pro nás byl důležitou součástí při budování vztahů s našimi klíčovými zákazníky,“ říká Jiří Kubáň a dodává, že letos se MSV Metal tradičně zúčastní veletrhu Innotrans v září v Berlíně a chystáme se i na Mezinárodní veletrh Czech Raildays v Ostravě, který se uskuteční v červnu.



7. ROČNÍK

METAL
Studénka

Kovářského dne

V zahradě Dělnického domu jsme jako už tradičně uspořádali 7. ročník Kovářského dne. Ten se loni konal 7. září a počasí si s pořadateli i s návštěvníky tentokrát dosti pohrávalo. Dopoledne nám ještě dovolilo vše pečlivě připravit, ale odpolední sportovní utkání a zábavné akce se už konaly za proměnlivého počasí. „Díky přesné předpovědi počasí jsme ale byli na dešť připraveni a zastřešená varianta přišla vhod,“ vzpomíná Zlatuše Holaňová a pochvaluje si počet návštěvníků, přišlo 500 lidí, což bylo více než v minulosti. Dobře jste se bavili při výměně kol formule, šipkách nebo vystoupení tanečnic, zahráli jste si nohejbal družstev a hodně vás pobavil Zdeněk Izer.

Poděkování patří všem, kdo se podíleli na organizaci, a dále: SK Studénka – za zapůjčení areálu, cateringové firmě Petr Holub – za vynikající přípravu občerstvení, firmě Kavamat – za přípravu dobré kávy, MUDr. Hanzelkovi – za hudební produkci, společnosti 4Ever – za kolo do tomboly, společnosti S.L.S. – za přípravu technického zázemí a paní Šuterové – za výrobu Štramberských uší.

