

ZÁKLADEM JE FÉROVÉ CHOVÁNÍ K DODAVATELŮM, ZÁKAZNÍKŮM I ZAMĚSTNANCŮM

S Martinem Baumrukem, majitelem významné české strojírenské společnosti [BAUMRUK & BAUMRUK s.r.o.](#) jsme si povídali nejen o exportu, zodpovědnosti, férovosti v podnikání a nových výzvách, ale také o úplných začátcích, kdy byl ještě jako student Vysoké školy nucen převzít firmu.



Vaše firma je ve svém oboru lídrem na trhu a může se pochlubit dlouhou tradicí. Jaké byly její začátky?

Společnost byla založena v roce 1991 pod názvem Stroj & Spol mým otcem. V roce 1996 pak přejmenována na společnost BAUMRUK & BAUMRUK s.r.o. Začátky pro mě nebyly vůbec jednoduché. Firmu jsem byl nucen převzít v roce 2006 ze dne na den během studia na vysoké škole, a to mi bylo teprve 23 let. Otce se na počátky podnikání bohužel již zeptat nemohu. Obrovskou výzvou muselo být zakládat firmu rok po revoluci, kdy neměl k dispozici žádný kapitál ani jakékoliv zkušenosti z tržního hospodářství nebo soukromého podnikání. Firmu navíc provozoval celou dobu při svém dosavadním zaměstnání. To znamenalo, že v začátcích vždy po příchodu z práce odpoledne vlastnoručně vyráběl velkou část zakázek. Firma svých prvních 10-15 let zaměstnávala jen úzký okruh pracovníků, často rodinných známých. Teprve později začal intenzivnější růst se zaměřením na sériovou výrobu a moderní výrobní technologie.

Od té doby jste ušli velký kus cesty a dnes patříte také mezi významné exportéry. Které země jsou pro vás nejdůležitějšími partnery?

Naše firma se zaměřuje primárně na Německý trh, kam směřuje aktuálně 80-90% naší výroby. Je to tak dáno mnoha faktory. Sídlo máme v Chrástu u Plzně, takže na hranice to máme méně než hodinu. S německými zákazníky jsme začali obchodovat hned od počátků. Možná máme štěstí na dobré obchodní partnery, ale vyhovuje nám zaměření na dlouhodobou spolupráci, a nejen na vlastní prospěch, ačkoli to samé lze dnes už pozorovat i u nás. V podstatě pro nás není žádný rozdíl, jestli jde o export nebo ne, nijak to nerozlišujeme. Stejně tak naši zákazníci ani příliš nevnímají, že jsme zahraniční dodavatelé. Komunikujeme v jejich jazyce a pokud k nim přijede kamion s díly od nás nebo od německého výrobce, tak v tom není rozdíl.

Jak ovlivňuje vaši firmu momentální složitá situace související s pandemií?

Oproti roku 2008, kdy nás finanční krize velmi negativně postihla a přišli jsme o velké množství zakázek jsme nyní nijak výrazně zasaženi nebyli. Ani během vrcholu pandemie v roce 2020 jsme nikdy nepřerušili provoz a vyráběli jako dříve. Samozřejmě netvrdím, že současná situace není složitá. Nejprve bylo nutné řešit neustálé výpadky pracovníků a obavu z rozšíření nákazy, což vyžadovalo velký tlak celou organizaci (rozdělení směn, testování atd.). Po poklesu případů se naopak objevil nedostatek materiálů a prudký nárůst cen, což zase vedlo k neustálým jednáním se zákazníky a přeceňování tisíců dílů. A nyní následuje nedostatek pracovních sil a celková inflace, která je v průmyslu výrazně vyšší než spotřebitelská. A do toho trvalý tlak zákazníků na skoková navýšení výroby, přesné dodávky. Vyrábíme sériové komponenty a jsme zaměřeni na dlouhodobou spolupráci, proto je pro nás těžké a časově náročné změny cen u tisíce nákladových položek na zákazníky

Tato webová stránka používá cookies ke zlepšení prohlížení webu a poskytování dalších funkcí. [Detaily](#)

[Povolit cookies](#)

stranu jde stále o „běžné“ provozní problémy v porovnání s hotely nebo cestovními kancelářemi, takže si nemůžeme stěžovat. Současný boom však jistě nevydrží věčně a přijde čas, kdy se situace obrátí.



Jaký nejtěžší moment jste musel v podnikání překonat?

Pro nás byla asi nejtěžší finanční krize v roce 2008/2009. Těsně před začátkem krize jsme hodně investovali do nových strojů. Nebyli jsme ještě tak finančně silní, protože jsme se teprve začali rozvíjet, a tak bylo nutné využít cizích zdrojů ve formě leasingů a bankovních úvěrů. Právě poté, co jsme provedli veškeré investice, nám výroba poklesla skokově o 80 % a neměli jsme z čeho úvěry splácet. Krize pro nás trvala naštěstí jen rok, ale bylo to velmi těžké období. Z tohoto důvodu se nyní snažíme být maximálně soběstační ve financování, což se nám dlouhodobě daří.

Jaké byly největší milníky v rozvoji společnosti?

Nedokážu určit nějaký zásadní milník, protože firmu rozvíjíme neustále. Standardně každé tři roky stavíme novou výrobní halu a nová strojní zařízení pořizujeme průběžně každý rok. Hodně nám pomohla změna ERP systému v roce 2010 a zásadní přestavba výrobního areálu v roce 2013. Pro rok 2022 například plánujeme dostavbu další výrobní haly a zprovoznění plně automatizované robotické lakovací linky.

Na co jste ve firmě hrdí?

Jsme hrdí na například na to, když nám náš největší zákazník zavolá, že jsme jejich nejspolehlivější dodavatel. Nabízí nám navíc, že kdykoli budeme mít volné kapacity, tak dostaneme dají tak velkou objednávku, jakou jen můžeme stihnout. Také jsme hrdí na to, že máme velice kvalitní tým kolegů, kteří si navzájem pomáhají. V roce 2019 se nám například podařilo rozjet dlouhodobý projekt na výrobu teleskopického vedení pro operační stoly, které před námi za 2 roky nedokázala rozjet holandská firma s několika tisíci zaměstnanci, která dodává komponenty družic pro Evropskou kosmickou agenturu. Od té doby jsme vyrobili několik tisíc těchto sloupků bez jediné reklamace.

Vaše firemní filozofie, nebo pomyslné desatero?

Naše filozofie je celkem jednoduchá – snažit se nabídnout zákazníkovi nejvýhodnější řešení, které vyřeší jeho potřeby. Není nejpodstatnější, jestli budeme díl vyrábět my. Prostě když vidíme, že se to dá udělat lépe v jiné firmě, tak mu rádi doporučíme jiné řešení. Samozřejmě se musíme jako firma uživit a naše výroba má určité sazby, které je potřeba pokrýt. Nepodbízíme se tedy cenou. Ale jde nám o společný cíl, aby byl úspěšný i náš zákazník. Nemá smysl vyrábět díl pod cenou s tím, že pak nebudeme moci investovat a rozvíjet se, na což by doplatil i náš odběratel.



Co považujete za úspěch?

Za úspěch považujeme, že jsme za tuto dobu vyrostli v celkově stabilní regionální firmu, která je finančně silná, zisková a má stálý tým zaměstnanců, kteří pracují na jejím rozvoji.

Co je pro vás v životě a podnikání nejdůležitější?

Obecně chci mít z obojího určitou radost a nestydět se za to, co dělám. Nedokázal bych z práce odcházet s pocitem, že jsem někoho úmyslně podvedl nebo se nechoval čestně. Samozřejmě na této pozici nejde o to vyhrávat žebříček oblíbenosti,

Tato webová stránka používá cookies ke zlepšení prohlížení webu a poskytování dalších funkcí. [Detaily](#)
a férové chování je pro mě základem dlouhodobého fungování společnosti.

[Povolit cookies](#)

Kdybyste měl charakterizovat krátce sám sebe. Jaké vlastnosti vás předurčily k tomu, že jste ve svém oboru dnes úspěšným člověkem?

Těžko člověk hodnotí sám sebe. Rozhodně bych se nepovažoval za profesionálního manažera, protože do pozice jednatele jsem nastoupil v 22 letech a žádnou průpravu a zkušenosti z předchozího zaměstnání nemám. Snažím se používat jednoduše „selský rozum“ a chovat se pragmaticky. Většinu věcí vnímám v souvislostech, a nejen jako dílčí problémy. Také se snažím vše řešit včas a věci dotahovat. Hodně pracuji s organizací práce, plány a úkoly a snažím se v tom jít kolegům příkladem. Jinak ale nic zvláštního, co by člověka mělo předurčovat asi není.



Jak byste zhodnotil uplynulý rok?

Asi slovem hektický. Naštěstí z hospodářského hlediska nás tento rok negativně nezasáhl. Ale museli jsme se věnovat jiným věcem, které jsme dříve neřešili, což vedlo k značenému vytížení všech kolegů. Nad určitou hranici je pak už na lidech vidět, že toho mají moc a že je práce přestává těšit. Jde o dobu extrémů – buď je práce příliš, nebo zase málo a skoro nic mezi tím.

Chystáte aktuálně nějaké větší změny/novinky?

Aktuálně stavíme novou výrobní halu a pracujeme na projektu nové robotické lakovací linky, která násobně zvýší kapacitu naší výroby. Z technického hlediska půjde o velmi moderní zařízení, které umožní bezobslužně lakovat tisíce typů výrobků, kdy obsluha pouze zavěsí výrobek na závěs a za 2 hodin opět jen sundá nalakovaný výrobek.

Jaké máte plány a vize v souvislosti s vaší firmou a co je pro vás prioritou? Kam by měla podle vás společnost ještě dojít?

Naší prioritou je především stabilita a udržitelný rozvoj firmy. Zaměstnáváme především lidi z okolí, často celé rodiny. Naším cílem není rychle ztrojnásobit výrobu na úkor úvěrů a náborem nekvalifikovaných pracovníků. Naopak, mně osobně a ani kolegům by takový růst nic nepřinesl. Chceme si držet vysokou technologickou úroveň, kvalitní zaměstnance a spokojené zákazníky a růst jen pozvolně. Máme sice ještě naplánováno několik výrobních hal a nových technologií, vše chce ale čas.



5. leden 2022, Veronika Krnáčová

Další články

5. 01.
2022

Novoroční předsevzetí – dejme si splnitelné cíle

[DETAIL](#) →5. 01.
2022

PRŮZRAČNÁ LEHKOST

Máte rádi vzdušný otevřený prostor, ale přesto jej potřebujete...

[DETAIL](#) →4. 01.
2022

VYSNĚNÝ PRODUKT MILUJÍCÍ OPTIMISTKY

Romana Ljubasová svou profesní kariéru začínala jako zdravotní sestřička....

[DETAIL](#) →4. 01.
2022

Stipendium na roční studium střední školy v USA

[DETAIL](#) →15. 12.
2021

Objevte fantastický svět krásného a pohodlného prádla

[DETAIL](#) →10. 12.
2021

Spokojený zaměstnanec = přínos pro vaše podnikání

[DETAIL](#) →

Staňte se členkou klubu

[OBJEDNAT ČLENSTVÍ](#)

BUDUJEME
HRDĚ
ČESKO33 ROKU
1999

Cosmopolitan Executive Helas
Ladies Club
Agentura Helas, s.r.o.
Malá Štuparstka 6
110 00 Praha 1

RYCHLÝ KONTAKT

+420 220 570 708
damskyklub@helas.org

ODKAZY

[Úvod](#)
[Rozcestník](#)
[Helas Ladies News](#)
[Kalendář akcí](#)
[Videogalerie](#)
[Benefity](#)
[Eshop](#)
[Platební způsoby a doprava](#)
[Osobní podcast](#)
[Zásady ochrany osobních údajů](#)

AKTUÁLNÍ KONFERENCE

cg comgate



Copyright 2022 HELAS