

# OD RUČNÍ PILKY K LASERU

Hana Janišová

Laserové zpracování plechů, ohýbání trubek, robotické svařování, CNC obrábění, povrchové úpravy a mnoho dalšího. To je výčet hlavních činností západočeské strojírenské firmy Baumruk & Baumruk. Vyrábějí se zde sériové součásti podle výkresové dokumentace, včetně dodávky přímo k zákazníkovi – ať už pro stavební a výrobní stroje, operační stoly, či třeba drážní vozidla. Nejen na to, jak v době extrémní konkurence lze dosáhnout v oboru úspěchu, jsme se zeptali Ing. Martina Baumruka, jednatele firmy.

Rozhovor | [www.mmspektrum.com/190134](http://www.mmspektrum.com/190134)

**MM:** Vaše společnost vznikla již v roce 1991. Jaké byly začátky podnikání, s čím se zakladatelé museli potýkat a jak se dařilo překovávat překážky? Například určitě nebylo snadné získat finance...

**Ing. Baumruk:** Naše firma byla založena pod názvem Stroj & Spol mým otcem, Josefem Baumrukem. Otce se na podrobnosti bohužel již zeptat nemohu. V době, kdy společnost zakládal, měl sice za sebou dlouhodobé zkušenosti v oblasti strojírenství a vedení lidí, ale veškeré zkušenosti získal jen jako zaměstnanec v socialistickém podniku. 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 zakládal a provozoval celou dobu při svém dosavadním zaměstnání. To v praxi znamenalo, že odpoledne po příchodu z práce vlastnoručně vyráběl velkou část prvních zakázek. Osobně si ani nedovedu představit náročnost tohoto velkého rozhodnutí a námahu spojenou s počátky podnikání. Podle mě jej ke všemu tomu vedla touha něco vybudovat a po sobě zanechat. A protože celých 40 let nebylo nic z toho možné, tak se to po revoluci snažil s velkou vervou dohnat. V roce 1996 pak z živnosti vznikla společnost Baumruk & Baumruk, s. r. o.

Po dalších 10 letech fungování firmy, ve svých 23 letech, jsem byl nucen ji doslova ze dne na den převzít. V té době jsem stále ještě studoval vysokou školu a neměl žádné zkušenosti ani v oboru, ani s vedením lidí. Společnost měla v té době personální i zakázkovou základnu, nedisponovala však téměř žádnými moderními výrobními technologiemi ani výrobními prostory. To samé platilo o chybějícím systému řízení výroby či interních procesech a podobně. Motivací samozřejmě bylo rozvíjet firmu, kterou doslova z ničeho založil můj otec. Zároveň jsem však chtěl sobě i ostatním dokázat, že i v tomto oboru „černého řemesla“ s vysokou mírou konkurence se dá prosperovat, a přitom vyrábět v čistém



„Jde nám o to, abychom pomohli zákazníkovi, i kdybychom mu měli pro určitý díl doporučit konkurenční firmu,“ říká Martin Baumruk.

prostředí, na moderních strojích a chovat se korektně k zákazníkům, zaměstnancům i ostatním subjektům.

**MM:** Jak se vám například podařilo překonat roky hospodářské recese, které mnoho firem položily nebo jim minimálně způsobily obrovské starosti?

**Ing. Baumruk:** Jako výrobce, který dodává zákazníkům operujícím na globálních trzích, jsme byli poslední krizí v roce 2008 zasaženi velice silně. O to více, že v té době byla firma ještě nucena při financování nových strojů vyu-



Na strojích Mazak oceňuje Martin Baumruk nezvykle masivní konstrukci, kvalitní komponenty a vysokou spolehlivost.

žívat cizích zdrojů. Pořízené stroje v té době nevyráběly, závazky se ale musely plátit. Naštěstí jsme toto celkem krátké období ve spolupráci se svými zákazníky překonali a od roku 2010 jsme vyráběli jako před krizí. V současné době, po 10 letech neustálého růstu, pocítujeme opět významnou změnu trendu a pokles výroby. Firma samotná se však za tu dobu výrazně posunula, je finančně stabilní a slabé období bez problémů překoná. Hospodářské cykly jsou součástí průmyslu a je nutné s nimi dopředu počítat.

**MM:** Kdo dnes patří k vašim zákazníkům a jaké vyznávají hlavní principy v přístupu k nim?

**Ing. Baumruk:** Ačkoli nemáme více než 100 zaměstnanců, disponujeme všemi technologiemi pro kompletní výrobu – od laserového dělení plechů přes ohýbání trubek a plechů, robotické svařování, CNC obrábění až po práškovou lakovnu aj. Součástí je i plně vybavené měřicí středisko, skladové systémy, vlastní konstrukce a další.

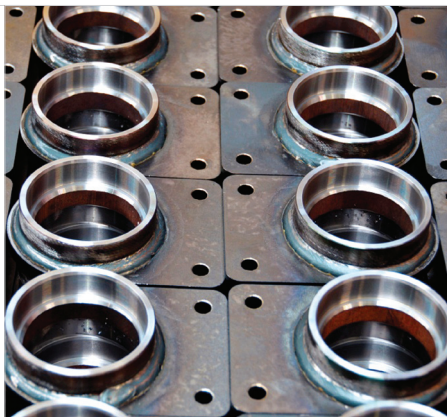
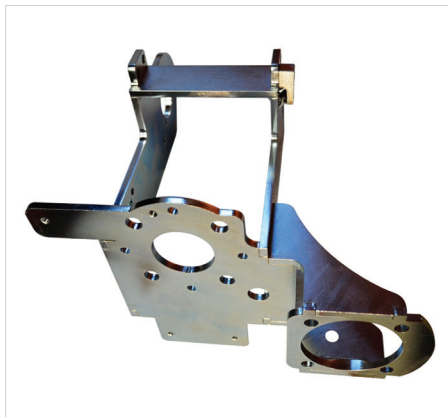
Máme přibližně šest hlavních zákazníků, kteří dohromady představují přes 90 % našeho obrátu. Jedná se často o společnosti, které ve svém oboru představují vedoucí firmy na světovém trhu. Získávání takových zákazníků je však velmi obtížné a rozvoj spolupráce trvá mnoho let. Ačkoli klademe důraz i na marketingovou webových stránek, firemních letáků a podobně, většinu hlavních zákazníků jsme získali na základě osobní kladné reference. Vždy preferujeme pomalé začátky, kdy se obě firmy vzájemně poznají a vyjasní si vzájemné priority. Při postupném nárůstu vyráběných dílů je možné odladit možné technologické a logistické problémy. Většinu hlavních zákazníků dodáváme díly přes 10 let.

Taková spolupráce nemůže pochopitelně probíhat bez vzájemné důvěry obou partnerů. Zákazníkovi se proto snažíme nabízet maximální úroveň služeb – od rychlých reakcí, výrobní flexibility přes kvalitu, plnění dodávek až po podpůrné činnosti, jako je spolupráce na vývoji nebo testování dílů.

**MM:** Co je podle vás nejdůležitější, pokud chce firma být úspěšná, zejména v oblasti strojírenství?



Trendem je postupující automatizace strojů a výrobních procesů.



Ve firmě Baumruk se vyrábějí sériové součásti dle výkresové dokumentace, včetně dodávky přímo k zákazníkovi.

**Ing. Baumruk:** Každý se orientuje na jiný obor a má různou strategii. V našem případě se snažíme, aby v nás měl zákazník dlouhodobého partnera, na kterého se může kdykoli spolehnout. Nabízíme mu dlouhodobou stabilitu, velkou flexibilitu, férové jednání a moderní výrobní technologie. Trh a technologie se mění a firma nesmí zůstat stát na místě, je nutné sledovat trendy a jít s dobou. Nejde nám o jednorázovou zakázku, ale o to, abychom pomohli zákazníkovi, i kdybychom mu měli pro určitý díl doporučit konkurenční firmu, pokud víme, že jej dokáže vyrobit lépe nebo levněji. V dlouhodobém horizontu to zákazník většinou ocení.

**MM:** Co považujete za největší současné trendy v oblasti strojírenství? Průmysl 4.0?

**Ing. Baumruk:** O Průmyslu 4.0 už bylo napsáno mnoho článků. Trendem samozřejmě je postupující automatizace strojů a výrobních procesů. Nejjednodušeji se nahrazují jednoduché opakující se činnosti, jako je zakládání dílů do strojů, svařování atd. Dále nastupují složitější aplikace využívající strojové vidění aj. Základem bude samozřejmě propojení veškerých strojů a řízení, a plánování procesů do jakéhosi celku, který bude řídit výrobu, nákup, jednotlivé stroje aj. Samozřejmě záleží na druhu výroby, velikosti firmy a dalších faktorech. Nelze pro všechny strojní firmy aplikovat stejné doporučení nebo pravidlo. Jiné trendy lze očekávat v oblasti automotive a jiné v běžné zámečnické dílně.

**MM:** Je známo, že pro část své výroby využíváte i lasery, konkrétně stroje Mazak Optiplex 3015 Fiber III 6 kW, r. v. 2018, a Laser Mazak Optiplex 3015 Fiber II 6 kW. K čemu konkrétně se využívají a od kdy?

**Ing. Baumruk:** Jeden stroj máme od roku 2016 a druhý od roku 2018. Původně jsme zakoupili od Mazaku ještě slabší 3kW laser v roce 2015, ale kvůli potřebě vyššího výkonu jsme jej v roce 2018 vyměnili za silnější 6kW stroj. Oba stroje slouží pro výrobu plechových

výpalků, které jsou základem pro veškeré následné zpracování ve výrobě – ohýbání, svařování, obrábění atd.

**MM:** Jak vás pořízení těchto strojů posunulo?

**Ing. Baumruk:** Hledali jsme stroj jako náhradu za dosluhující laser z roku 2007, který bude využívat novou fiber technologii, umožňující oproti předchozím CO<sub>2</sub> laserům víceméně bezúdržbový provoz s minimální spotřebou energie. Náš výrobní program je velmi pestrý a zpracováváme různé síly plechů od slabých po silné. Ostatní výrobci nabízel také nové fiber lasery, avšak výhradně pro slabé plechy např. do síly cca 8 mm. Kvalita řezu i silných 15–20mm plechů nebyla pro nás dostatečná. Pro tyto silné plechy byly na trhu stále výkonné verze CO<sub>2</sub> laserů, ale jejich provozní náklady byly pro řezání slabých plechů neúměrně vysoké. Nechtěli jsme mít vyčleněný jeden laser pro slabé a druhý pro silné plechy, potřebovali jsme univerzální stroj pro celé spektrum výroby. Prováděli jsme mnoho testů téměř rok a jediný Mazak splňoval veškeré naše požadavky. Po několikaletém provozu musíme správnost našeho rozhodnutí potvrdit.

Na strojích Mazak oceňujeme nezvykle masivní konstrukci, kvalitní komponenty a vysokou spolehlivost. Samozřejmě jsme uvažovali o rozšíření této značky i pro jiná pracoviště, avšak zatím jsme to nerealizovali. Snažíme se pracovníkům ulehčit práci a nekombinovat více výrobců od jednoho typu stroje. Museli bychom tak uvažovat o komplexní výměně, proto je tento proces náročnější.

**MM:** Jak se vám v dnešní době daří získávat technicky fundované pracovníky?

**Ing. Baumruk:** To je kapitola sama pro sebe. Naštěstí nemáme problémy s fluktuací, většina zaměstnanců je u nás desítky let. Nové pracovníky tedy hledáme pouze v případě, pokud navyšujeme výrobu nebo jako náhradu za odchody do důchodu. Samozřejmě jsme v posledních letech cítili úbytek kvalitních zaměst-

nanců na trhu práce. Snažíme se hledět nejen na technické znalosti, ale i na osobní kvality, a aby člověk zapadl do kolektivu, což výběr ještě zužuje. Ze všeho nejvíce se nám asi osvědčilo osobní doporučení vlastních zaměstnanců, ačkoli počet takto získaných pracovníků je samozřejmě předem omezený. Máme i několik kolegů, kteří u nás byli na školní praxi, a poté u nás zůstali. Jsme otevření studentům, kteří u nás chtějí realizovat svoji praxi, avšak systematickou spolupráci s konkrétními školami zatím nemáme.

**MM:** Jste úspěšná firma, v průběhu své existence jste mimo jiné získali i několik ocenění. Které z nich a proč vás nejvíce potěšilo?

**Ing. Baumruk:** Do soutěží se většinou aktivně nijak nehlásíme ani je nevyhledáváme. O to více nás pak ocenění potěší. Nové zákaznicky nám to v našem oboru sice nezíská, bereme to však jako ohodnocení práce pro naše zaměstnance. Nejvíce jsme ve firmě asi proživali soutěž Firma roku v roce 2015, kdy jsme vyhráli krajské kolo a následně se dostali do celostátního výběru. Sami jsme nečekali, že bude kolem této soutěže tolik publicity.



Nejjednodušeji lze roboty nahradit jednoduché opakující se činnosti, jako je zakládání dílů do strojů, svařování atd.

**MM:** Co plánujete dále? Hodláte například v blízké budoucnosti ještě rozšířit svůj strojový park?

**Ing. Baumruk:** Naším cílem není expanze na úkor služeb a kvality. Chceme si udržet současné standardy při velikosti, která ještě umožňuje osobní kontakt mezi vedením, výrobními pracovníky i samotnými zákazníky. Samozřejmě máme v plánu výrobu nadále postupně rozšiřovat a doplňovat nejnovější výrobní technologie. Ve střednědobém horizontu bychom rádi vybudovali novou halu pro povrchové úpravy, včetně automatizované lakovací linky. Dále uvažujeme o trubkovém laseru, s ohledem na současné pozitivní zkušenosti je v našich preferencích opět značka Mazak.

**MM:** Děkuji za rozhovor. ■

