

# HORIZONT

VARNSDORF  
TOS

Firemní noviny TOS VARNSDORF a.s.  
HORIZONT - ročník 12 číslo 9 (208) - 27. 11. 2008

VARNSDORF  
TOS

VARNSDORF  
TOS

PRODUKTY  
PŘESNĚ

JUNKER

LTA  
Industrial Air Cleaning

## Letošní Brno bylo úspěšné

Jubilejní 50. ročník Mezinárodního strojírenského veletrhu (MSV) a teprve 6. ročník jeho odnože Mezinárodního veletrhu obráběcích a tvářecích strojů (IMT) proběhly na tradičním místě na výstavišti v Brně ve dnech 15. až 19. září 2008. Minulé vydání Horizontu přineslo informaci, že naše firma se svým exponátem SPEEDtec získala Zlatou medaili IMT.

Letošní účast na tomto největším strojírenském veletrhu ve střední Evropě byla v mnoha směrech náročná. Samotný exponát sice nebyl největší za celou historii našich účastí, ale v posledních letech to byl jistě nejpracněji sestavitelný exponát, jehož přeprava a zejména montáž na místě vyžadovaly důkladnou přípravu a koordinaci nejen samotných montérů, ale také všech spolupracujících firem a jednotlivců přímo na výstavišti. Že téměř vše dopadlo dobře a bylo vykonáno do puntíku, je zásluhou především party ze střediska montáže DMG, jejíž členové se při montáži i demontáži stroje museli potýkat nejen s náročností vlastních montážních operací, ale také s jistým prostorovým omezením, časovým tlakem a několika nepředvídatelnými fakty, jako bylo například na několika místech po-  
tlučené a odřené krytování, při vlast-

ním průběhu výstavy pak občasná svéhlavost řídicího systému a těsně před a po výstavě hektický a většinou neorganizovaný chaos v celé hale a jejím okolí.

Vlastní průběh výstavy jsme slovně zmapovali v minulém čísle, připomeňme jen, že v pondělí 15. září náš stánek navštívili dva nejvyšší ústavní činitelé státu, že o stroj byl zájem, že předseda představenstva poskytl řadu rozhovorů, že jsme zaznamenali nebyvalý zájem filmových štábů a že na stánku proběhla řada užitečných a úspěšných jednání se zákazníky a obchodními partnery odsud i odtamtud. V září se celosvětová hospodářská krize (bůhví kolikrát v pořadí) teprve nadechovala k drtivému nástupu do Evropy, takže na atmosféře v Brně to nebylo tak znát. Kdyby se veletrh konal v listopadu nebo až v prosinci, určitě by pocity z něj vyzněly zcela jinak.

Letošní Brno je tedy již minulostí a v roce 2009 nás čeká dalších zhruba dvacet účastí na výstavách. Do Brna pojedeme s menším stánkem a jako obvykle v lichých letech bez stroje, protože rok 2009 je opět rokem veletrhu EMO, nyní v italském Miláně.

LP 2008

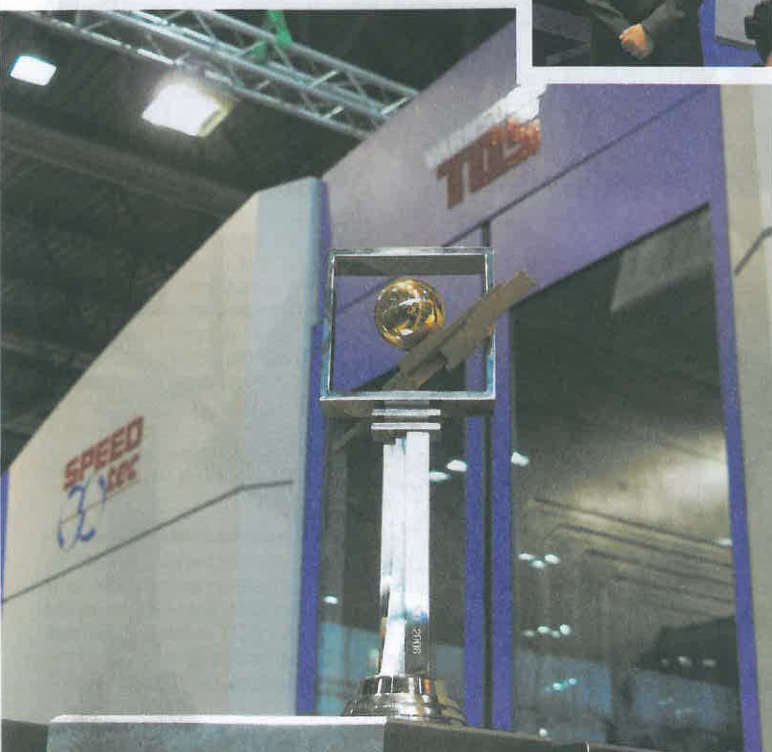


**TOS VARNSDORF získal za SPEEDtec  
Zlatou medaili IMT**



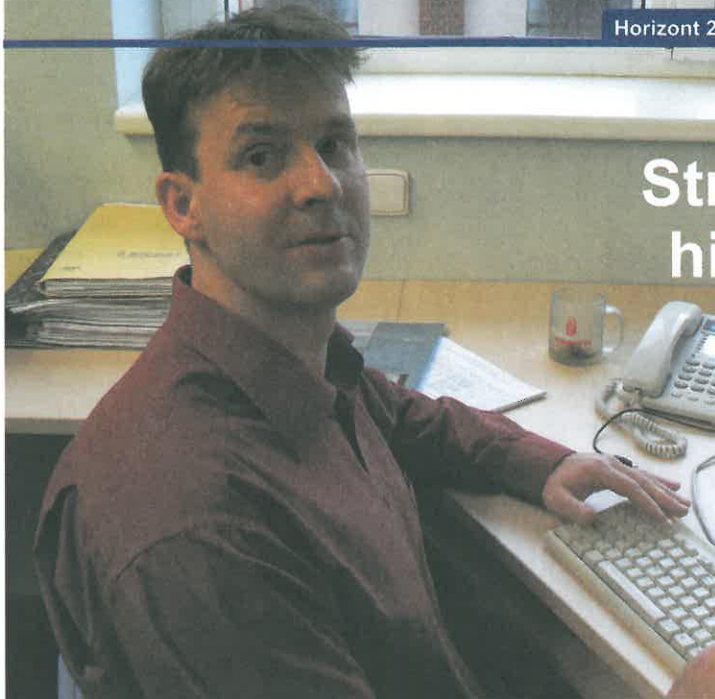
Výstavy a veletrhy

MSV / IMT Brno 2008





# Stroje TOS mají v Brazílii historicky dobré jméno



Zdálo se, že to nebude jednoduché, přesvědčit Petra Pelikána, manažera tak zajímavých teritorií, jakými jsou Španělsko, Itálie, Portugalsko, Francie a část Beneluxu, celá Latinská Amerika a pro změnu trochu chladnější Dánsko, Norsko a Island, aby nám něco řekl o svých poznatcích z cesty do Brazílie, kde jsme se poprvé v moderní historii etablovali na strojírenské výstavě v Sao Paulu ve dnech 14. až 18. října samostatným stánkem. I přes jeho zaneprázdněnost jsme si ale přece jen chvíli popovídali a jaká je dnes Brazílie, můžeme zprostředkovat i vám. Petr Pelikán se o své zážitky podělil velmi ochotně.

## Co bylo cílem Vaší cesty do Brazílie?

BRIC je dnes ve všech pádech skloňovaná zkratka zemí Brazílie, Rusko, Indie, Čína. Jde o seskupení zemí, které „zbytek“ světa vnímá jako země s největším spotřebitelským růstem v blízké budoucnosti a kam logicky směřují pohledy všech investorů světa. Brazílie se již stala jedním z největších spotřebitelů obráběcích strojů na světě a naše dosavadní prodejní výsledky tomu neodpovídají. Cílem naší cesty proto bylo zmapování skutečného potenciálu trhu a vyhledávání nových obchodních příležitostí. Součástí cesty byla také účast na výstavě TECHMEI 2008.

## Poprvé jsme se samostatně na vlastní stánek zúčastnili výstavy v Brazílii. Jak hodnotíte naši účast na této výstavě?

Vzhledem k tomu, že jsem se na jaře v Sao Paulu jako návštěvník zúčastnil výstavy MECANICA, tak mohu srovnávat. Zatímco jarní výstava byla plně srovnatelná s prestižními evropskými výstavami, podzimní TECHMEI byl částečně zklamáním. Jednak co do velikosti byla výstava podstatně menší, a také z hlediska účasti návštěvníků byl cítit výrazný vliv nastupující ekonomické krize. Ovšem i přes tyto ne zcela pozitivní poznatky se podařilo kontaktovat řadu stávajících i nových, potenciálních zákazníků.

Plánem nebyla jen účast na výstavě TECHMEI, chtěli jste spolu s naším partnerem navštívit některé naše zákazníky. Co jste u těchto zákazníků viděli a jaké poznatky jste získal?

Především jsem zaznamenal, že stroje TOS (teď myslím TOS obecně, tzn. nejen nás, výrobce horizontek, ale i z minulosti ostatní „TOSy“) mají v Brazílii historicky velice dobré jméno. To je jistě pozitivní zjištění a dobrý předpoklad pro to, abychom mohli být úspěšní. Je přinejmenším naší morální povinností toho využít.

Cílem cesty nebylo navštívit jen zákazníky, ale také potenciální obchodní partnery. Důležité je, že existují a mají zájem s námi spolupracovat. Na druhou stranu se ve většině případů jedná o prodejce strojů z Asie, což ne úplně koresponduje s naší filozofií, kdy se snažíme být vnímáni jako prémioví výrobce obráběcích strojů, který soutěží s těmi nejlepšími. Navíc je prodej horizontek velmi specifický, a to i v porovnání s ostatními obráběcími stroji. Prodej menších soustruhů a jednoduchých obráběcích center ani zdaleka nevyžaduje tolik technických znalostí, prodejních dovedností a zejména trpělivosti. Sehnat opravdu zkušeného a perspektivního partnera pro prodej horizontek není vůbec snadné, a také hned nezjistíte, jestli je tím pravým.

**Je možné, že v brzké době by prodeje v Brazílii mohly být srovnatelné s prodeji například ve Španělsku nebo Francii.**

Poznali jsme, že naši hlavní konkurenti ze Španělska a z Itálie jsou v Brazílii zastoupeni takzvané „na přímou“. Tedy firmou, která se zabývá výhradně prodejem jejich produktu. Varovným faktem pak je, že tyto firmy i přes jejich prakticky neexistující minulost jsou dnes v Brazílii mnohem úspěšnější než my.

**Nyní trochu obecnější téma. Jakou perspektivu vidíte v brazilském trhu jednak všeobecně a pak také přímo v oblasti obráběcích strojů? Bude pro nás zajímavý?**



Brazílie je země s obrovským potenciálem a perspektivou. Potenciál je daný jednak přírodním bohatstvím (těžba rud, nerostů a dalších surovin), ale také třeba velmi příznivými klimatickými podmínkami, které umožňují sklizeť úrodu i třikrát do roka. Mezi nejperspektivnější odvětví se z našeho pohledu jeví hutnictví, energetický průmysl (Brazílie disponuje obrovskou sítí vodních elektráren, jež zajišťují elektrickou energii pro více než 90 procent země), automobilový průmysl a nebo také výroba etylalkoholu, dnes velmi módního ekologického paliva, jehož je Brazílie největším producentem na světě.

Dálnice okolo Sao Paula jsou doslova lemované množstvím výrobních hal věhlasných světových výrobců, kteří se snaží využít nízkých výrobních nákladů.

Strojírenství v Brazílii má dlouholetou tradici. Výhodou pro nás pak je, že většina strojírenského parku je zoufale zastaralá a vyžaduje rychlou obměnu. Ve zkratce: Brazílie je snad ve všech směrech velmi perspektivní a jsem přesvědčen, že v dalších deseti letech se Brazílie změní k nepoznání.

**To je nadějně. Jaké nyní budou naše aktivity v Brazílii, na co se jako firma chceme zaměřit?**

Posledních asi padesát let jsme na Brazílském trhu působili prostřednictvím obchodního zástupce STROJIMPORT Praha, který byl v Sao Paulu zastoupen firmou PANAMBRA. Ta je, co se prodeje obráběcích strojů týče, reprezentována zejména panem Šmehlíkem, který se obráběcími stroji zabývá po celý svůj profesní život. Myslím, že se moc nepletu, když řeknu, že to je právě pan Šmehlík, který stojí za všemi prodejními úspěchy v Brazílii posledních desetiletí. Bohužel pan Šmehlík v Brazílii koncem letošního roku definitivně končí.

TOS VARNSDORF nemůže pasivně vyčkávat, zda nové personální obsazení ve firmě PANAMBRA bude dostatečně naplňovat naše předsta-

vy o dynamickém růstu prodeje.

Na začátku jsem se zapomněl zmínit o tom, že první polovinu cesty jsem absolvoval společně se zástupci firmy MAQUINARIA MARQUEZ, která je našim výhradním obchodním partnerem pro Španělsko a Portugalsko. Důvodem společné cesty byla skutečnost, že firma MAQUINARIA MARQUEZ má bohaté zkušenosti s obchodováním v Latinské Americe a v současné době dokonce v Brazílii aktivně působí. Po zhodnocení toho, co jsme zjistili, jsme se dohodli na tom, že „být přímo na místě“ je právě tím neefektivnějším způsobem prodeje. V praxi to znamená, že se nemůžeme spoléhat pouze na zatím neznámé obchodní partnery, ale musíme vše řídit přímo z trhu. Tentokrát tedy s firmou MAQUINARIA MARQUEZ, která již dokázala svoje schopnosti. Významnou roli zde hraje také fakt, že „na-startování“ prodeje v novém teritoriu je velmi nákladnou záležitostí. Většinu nákladů ponese MAQUINARIA MARQUEZ, a to je pro nás zárukou toho, že tento investor nebude chtít o svoji investici přijít.

**A teď jedna velice konkrétní otázka. Kolik myslíte, že bude TOS VARNSDORF prodávat strojů do Brazílie?**

Na závěr jste položil nejtěžší otázku ... Nechci mluvit jako politik a hledat výmluvy, proč neodpovědět. Ptáte se v době, kdy celý svět prožívá hospodářskou krizi, jejíž rozsah a důsledky si dneska nikdo netroufá odhadnout. To se samozřejmě týká i Brazílie, která je ekonomicky silně svázaná se Severní Amerikou. Každopádně musíme být optimisti.

Vzhledem k již zmíněnému potenciálu Brazílie bychom rádi patřili mezi nejsilnější hráče našeho segmentu a věřím, že kroky, které právě realizujeme, jsou nejlepším cestou, jak toho dosáhnout. Abych byl alespoň trochu konkrétní – představuji si, že v brzké době by prodeje v Brazílii mohly být srovnatelné s prodeji například ve Španělsku nebo Francii, což dnes představuje 10 až 15 strojů ročně.





## Frantovi

Když jsem nastoupil do učení na elektrikáře, byl jsi Franto právě vyučeným tovaryšem. Brzy jsme se seznámili a já byl rád, že mám za staršího kamaráda prima kluka a skvělého odborníka. Stal jsi se mým vzorem a stále jsem s nadšením sledoval Tvůj kariéerní vzestup a chtěl jsem být vždy jako Ty. Vždy jsme si výborně rozuměli, protože náš smysl pro humor byl velice podobný, ne-li stejný. Byly to desítky vtipů, které jsme si vzájemně povíдали. Stal jsi se elitním zahraničním montérem a pak firma využila Tvých odborných a jazykových znalostí a Ty jsi odešel s rodinou do Jižní Ameriky na několikaleté působení. Vždy, když jsi byl na dovolené nebo služební cestě domů, do republiky, nezapomenul jsi se stavět v elektrodílně na „pocek“.

I mě se podařilo stát se zahraničním montérem. Po pětiletém stu-

diu jsem začal mistrovat v elektrodílně a Ty jsi se vrátil a dále pracoval na oddělení OTS.

Pak jsi se stal „nárazníkem“ služeb servisu – reklamačním technikem.

Naše cesty se opět velmi přiblížily, když jsi mě, již jako obchodní ředitel, spolu s vedením firmy oslovil s nabídkou nastoupit jako šéf Obchodně technických služeb. Tuto nabídku jsem přijal a Ty jsi se stal mým perfektním šéfem. Se smyslem pro humor, ale také pro povinnost a vyžadováním perfektní odváděné práce svých podřízených. Byli jsme spolu také u zrodu firemních novin – Horizontu.

Byl jsi velice skvělým organizátorem firemních akcí a plesů. Velmi dobře si pamatuji, když jsem se vrátil ze služební cesty z Mexika, kde firma, u které jsem pracoval, slavila

právě firemní svátek, že jsem Ti o tom vyprávěl. Stal jsi se jedním z hlavních propagátorů ve vedení naší firmy, abychom to zavedli i u nás. Povedlo se.

Ještě jednou se naše cesty výrazně spojily. To když jsem nastoupil na radnici jako starosta a Ty jsi byl zvolen jako zastupitel a zároveň i členem Rady města.

Když jsem se vracel zpět do firmy, Ty jsi odcházel za splněním jednoho ze svých velkých přání – otevřít si luxusní cukrárnu. Splnilo se Ti to snad ještě lépe, než jsi si představoval.

Tvá kandidatura v komunálních volbách v roce 2006 se stala dalším Tvým životním vítězstvím a Ty jsi se stal prvním místostarostou města. Jsou funkce jsi plnil velmi dobře, i když jsi se musel vzdát cukrárny.

Začínalo jaro roku 2008, když

přišla ta osudná vteřina, kdy jsi byl sražen na přechodu pro chodce osobním automobilem, řízeným nepozorným německým občanem.

Následovala dlouhá a složitá léčba, která měla střídavě úspěchy a neúspěchy. Když jsi byl ještě na oslavách výročí založení města, co-by Josef Švejka, byla to opět demonstrace Tvého smyslu pro humor, i když Ti určitě nebylo nejlépe.

Pak přišla další hospitalizace a špatné zprávy o Tvém zdravotním stavu začaly převažovat. Všichni jsme však stále doufali v Tvé uzdravení.

Přišel však 19. listopad, kdy nás všechny zasáhla strašná zpráva, že jsi svůj boj definitivně prohrál. Franto, měli jsme Tě všichni moc rádi a budeš nám moc chybět.

Čest tvůj památce.

Za všechny Tvůj kamarád  
Jarda Tomášek

## František Dlask byl tošákem srdcem a duší

František Dlask zemřel ve středu 19. listopadu 2008 ve svých 62 letech, z nichž většinu prožil v naší firmě. U dopisu, který za Frantou putuje tam nahoru, kde už se jistě zařadil mezi nezapomenutelné tošáky, je poslední společná fotografie s redakční radou Horizontu. Občas jsme pořádali externí zasedání rady, v posledních letech právě v cukrárně u Dlasků. Tady jsme se sešli 7. června 2007.

Předtím jsme se viděli na Frantově posledním pracovišti, kdy poskytl

rozhovor přímo v pracovním místostarosty Varnsdorfu. Tato fotografie je z 5. prosince 2006.

Zde si nepřipomínáme Frantu naposledy, byl mimo jiné i zakladatelem Horizontu a v prvních letech předsedou redakční rady. Proto také máme uchovány jeho příspěvky, jež ilustrují posledních 12 let historie firmy.

Již několik let byl čestným předsedou redakční rady a dokud bude Horizont vycházet, zůstane jím na pořád.

LP 2008



**HORIZONT, firemní noviny**, vydává pravidelně TOS VARNSDORF a. s., IČO 64651142.

Řídí redakční rada: předseda Ing. Ladislav Plaňanský (rovněž technický redaktor a sazba), členové redakční rady: Milan Junek, Martin Maštrla, Jaroslav Tomášek a Vladislava Beranová.

**Adresa redakce:** TOS VARNSDORF a. s., Redakce HORIZONT, Říční 1774, 407 47 Varnsdorf, tel.: 412 351 210, e-mail: [horizont@tosvarnsdorf.cz](mailto:horizont@tosvarnsdorf.cz) - **Tisk:** Tiskárna Š & Š Šedivý Krásná Lípa.

Toto číslo vyšlo ve Varnsdorfu ve čtvrtek 27. listopadu 2008 v nákladu 750 výtisků.

**Další číslo: do 5. prosince 2008.**

Příspěvky zasílejte buď poštou na adresu redakce nebo je předejte kterémukoli členu redakční rady. Pro elektronickou poštu použijte adresu:

[horizont@tosvarnsdorf.cz](mailto:horizont@tosvarnsdorf.cz)