

ELKO EP – chytrá řešení pro svět

Holešov je od roku 1993 sídlem významného českého výrobce a integrátora elektronických přístrojů a systémů pro domovní a průmyslové elektroinstalace. Vlastní výroba, moderní přístroje, vývojové a výzkumné centrum – to vše umožňuje vyvíjet a produkovat nejžádanějšími technologiemi dneška, mimo jiné také chytrý systém elektroinstalace iNELS. Zakladatel a jednatel společnosti pan Jiří Konečný poskytl redakci časopisu ELEKTRO odpovědi na několik otázek.

Pane Konečný, po léta se netajíte tím, že ač relé stála u počátku Vaší profesní dráhy, obdivujete technické a technologické možnosti moderních elektronických přístrojů. Nezevšedněla Vám tato tematika? Nestala se z ní pouhá rutina?

Moji kolegové mi neustále připomínají, že relé jsou náš nosný produkt, který nás živí, a že bychom se jim měli více věnovat. Na těch relé se už z jejich podstaty nedá udělat mnoho dalších vylepšení. Proto se spíš věnujeme těm druhotným záležitostem, jako je provedení, krabička, připojení svorkovnice, ochrany, aby relé fungovalo tak, jak má, ale aby zároveň vydrželo přepětí, podpětí, napěťové rázy atd. Proto jsme relé zdokonalili tak, že odolnost proti rázovým impulsům jsme zvýšili z předepsaných 3 kV na 4 kV. Také jsme inovovali zapouzdření relé – ty krabičky vypadají v rozváděči mnohem lépe a mají svůj specifický vzhled. Po deseti letech jsme vylepšili naše hlídací a monitorovací relé o univerzální napájení – stejně tak jako u relé časových. Máme vlastní špičkový spínaný zdroj pro rozsah 24 V až 576 V. Teď tedy máme spínaný zdroj, který relé napájí v tomto širokém rozsahu. Dosud bylo třeba napětí upravovat transformátorem. Samozřejmě v současné době se všechno točí kolem inteligentních relé, takže těmto věnujeme zvýšenou pozornost ve vývoji, a to z hlediska času i financí. Kolem 70 % vývojových kapacit využíváme na „Smart Systémy“, které hýbou světem, ale na relé nezapomínáme.

Vypůjčíme-li si několik pojmů z astronomie, ELKO EP na trhu připomíná stálici a zároveň kometu. Jak z Vašeho pohledu hodnotíte stabilitu a současně dynamičnost Vaší společnosti?

Před nějakými dvaceti lety jsem si nepředstavoval, že bychom mohli prodávat takové množství relé. Kdyby mi to někdo tehdy předpověděl, asi bych mu nevěřil. K současnému stavu jsme se vypracovali svojí pílí a pracovitostí. Je to ukázka toho, že to jde. Ale každý rok je to těžší a těžší. Nevím, jestli by se dnes dal vytvořit nový výrobek, kterého bych se chopil a proslavil ho jako ta naše relé. Tím že jsme začali poměrně brzy, jsme si vybudovali tuto pozici. V zemích střední Evropy máme v oblasti relé tu pozici výsadní. Relé vyrábíme pro

osm z deseti největších elektro firem světa, včetně největšího v oboru – General Electric (GE Energy).

Ten růst byl organický, ani jsme mu nevěnovali pozornost. Prostě jsme hledali nové



trhy, tvořili jsme nové typy relé. Naším důležitým krédem je kvalita. Držíme se kvalitních komponentů, zatímco naše konkurence používá relé z Číny, které je za poloviční cenu oproti námí používanému relé Tycos. Obdobně se nesnažíme šetřit na plastech, na svorkovnicích, kde by se na úkor kvality určitě dala ušetřit částka, která by v tomto velkém množství dala pěknou sumičku.

Jste velmi zaměstnaný člověk. Jak hodnotíte posun v možnostech dělat odbornou a obchodní práci s ohledem na rozvoj komunikačních technologií? Jaký je podle Vás význam osobního kontaktu mezi lidmi?

Nedávno jsem na toto téma mluvil s jedním dlouholetým kamarádem a dospěli jsme k závěru, že osobní kontakt člověka s člo-

věkem si pomalu dobývá zpět svoje místo. Osobní komunikace tu byla dřív, než přišly ke slovu telefony, elektronická pošta, sociální sítě a tak dále. Spousta lidí ráda vidí živého člověka, který si přijde popovídat nejen o pracovních záležitostech, ale ztratí slovo i o dalších věcech, které obě strany zajímají. V současné době, kdy všechno běží nesrovnatelně rychleji než třeba před půl stoletím, má člověk zpravidla tendenci všechno vyřídít mailem a na ten „pokec“ se zapomíná. A přitom taková maličkost dokáže vnést do suchého obchodního kontaktu osobní rozměr a může mi napomoci udržet si zákazníka. Určitě víc, než kdybych mu poslal mailem blahopřání k narozeninám.

Jak vidíte současnou pozici Vaší firmy v konkurenčním prostředí nejen v této republice, ale i na trzích v zahraničí?

Pokud jde o relé, jsme ve světě na druhém místě. Dnes už to ale není vlivem ceny. Mnohé výrobky od nás jsou dokonce dražší než od některých velkých konkurentů. Zatímco klesají ceny, jdou nahoru náklady na mzdy, na komponenty, na součástky, projevují se i kurzy světových měn. Přesto si udržujeme tu přední pozici, o zákazníky se staráme se stále stejnou péčí, pouštíme se do nových projektů, často přinášíme zakázku i našim zákazníkům. Zajímáme se i o nové směry, které by mohly být pro nás přínosné, například voda a vytápění, servis a údržba ve velkých podnicích, spolupráce s OEM zákazníky apod.

Jak by se dal kvantifikovat objem Vaší výroby a jaká část produkce se uplatňuje v zahraničí? V kterých částech světa se můžeme setkat s výrobky, které pocházejí z Vašich výrobních závodů?

V roce 2016 jsme dodali na trh více než jeden milion výrobků. Prodáváme do 66 zemí světa, v 11 z nich máme pobočku (ta jedenáctá koncem května přibyla v Chorvatsku).

Když jste před téměř čtvrtstoletím založil v Holešově firmu a rozjízďel její provoz, podařilo se Vám, podle Vašich slov, vybrat kvalitní spolupracovníky v nejbližším okolí. Jak jste na tom teď z pohledu potřeby pracovních sil a nabídky trhu práce?

Podle mého názoru trh práce a kvalita pracovníků kopírují současnou situaci. Dobrých pracovníků je nedostatek, je důležité udržet si ty klíčové a správné lidi. A mnohem složitější je najít dělníky do výroby, tedy do té základní jednotky našeho podnikání. Hledání a přijímání lidí u nás není založeno na náhodě. Je to taková složitá referenční činnost. Trh práce je volný, každý může pracovat kdekoli. Třeba kvalitní výrobář se odstěhuje, založí tam rodinu a už pro nás není k mání. Může odejít do zahraničí, třeba i do Ameriky. Zejména lidi z oblasti vývoje a softwaru vědí, že tyhle možnosti jsou – a mnozí z nich je také využijí. Naštěstí pro nás jsou i takoví, kterým cestování příliš neseďí.

Obecně vzato nedostatek pracovníků pocítujeme i my. Proto se snažíme o automatizaci výroby, nedostatek lidí nás nutí zrychlit tempo automatizace a robotizace.

Vaše podnikání a podnikatelský čich vedly v posledních letech k řadě prestižních ocenění pro firmu a její výrobky. Jak jste se cítil jakožto Vizionář roku 2015? Jak vnímáte titul Exportér roku 2016?

Je to pocta nejenom pro mě, ale i pro naše lidi. Posiluje to jejich vědomí, že pracují ve správné firmě, která má světově proslulé jméno a významnou pozici na trhu. O tom nás přesvědčují nejenom tato ocenění, ale i uznání od zákazníků z celého světa, že jsme pro ně zajímaví. Pochopitelně – abychom mohli bojovat na trhu s těmi obry elektrotechnického průmyslu, musíme být pro zákazníky něčím zajímaví. Dříve to byla hlavně cena, ale to už dnes neplatí tak docela. Zákazníci v každém případě oceňují hlavně přidanou hodnotu výrobků, to, čím jsou zvláštní a odlišné od ostatních, ale je pro ně důležitý také servis a poprodejní služby – aftersales.

Nedávno jsme uzavřeli zakázku s vedením jednoho hotelu, kde chtěli zlepšit komfort a současně snížit náklady. Velmi uvítali naše LED světelné zdroje s vestavěným příjímáčem a stmívačem, takže už nebylo zapotřebí dodávat další přístroje na řízení osvětlení. A při počtu 20 000 kusů to byla skutečně zajímavá úspora.

Vaše přístroje jsou nejen funkční, ale zaujmou i estetickým a nevšedním vzhledem. Je to výsledek cílevědomé spolupráce s designéry, nebo jde o standardní návrhy Vašich vývojářů?

Už 20 let nám krabičky všech elektronických přístrojů dodává můj kamarád, majitel lisovny plastů, který napůl žertem tvrdí, že je to všechno stejné a dodnes jsou všechny pro něho „jistí“. Co si budeme povídat – pokud jde o přístroje do rozváděče, tady se té parády moc udělat nedá a ani by se příliš neuplatnila.

Nicméně máme vlastního konstruktéra, který je zároveň designérem. Ten design se

uplatňuje spíš v přístrojích, které jsou součástí interiérů, jako jsou senzory, ovladače, tlačítka, tedy součástí těch chytrých řešení – takzvaných „smart systémů“.

Uvažujeme také o možné spolupráci v oblasti externího designu například se školou vyučující tento obor. Student by uplatnil svoje vědomosti a získal cennou zkušenost v praxi, která pro svoje výrobky vyžaduje nejen soulad estetiky a funkčnosti, ale také ekonomickou realizovatelnost. Taková spolupráce by mohla dát našim výrobkům nový rozměr.

Po léta věnujete pozornost vedle vlastních výrobků také způsobům, jak jsou distribuovány. Jakou měrou podle Vás např. obal ovlivňuje zájem a spokojenost zákazníka?

Především je to logické opatření zejména z hlediska ochrany výrobků během transportu. Na dalším místě je vlastně ten design, vzhled, aby krabička byla vidět v regále vedle ostatních výrobků. A je to také náš příspěvek životnímu prostředí; přešli jsme na přírodní balicí materiály bez použití výrazných barev, což je vyžadováno ve vyspělých zemích Evropy. Vzpomínám, jak jsme před lety v Rakousku nepochodili s balením v blistru ...

Jakou roli ve Vašich plánech do budoucnosti má Váš vlastní výzkum a vývoj? Laik by možná řekl, že za ta léta už všechno muselo být vyvinuto. V kterých oblastech vidíte perspektivu pro další směry vývoje výrobků? Jde spíš o vylepšování, nebo se rýsují nějaké zlomové inovace?

Velká část našich investic do vývoje (až 70 %) jde do vývoje chytrých řešení. Ten obor se velmi dynamicky rozvíjí, slučuje v sobě elektroniku, informační techniku, komunikační techniku, vývoj softwaru. V této oblasti je pořád co dělat. V některých případech ale i my narážíme na určitý strop. Výrobci se snaží, aby jejich výrobky byly co nejvíce high-tech, aby umožňovaly mnoho funkcí. Ale pro mnohé zákazníky je toto řešení příliš složitá a nejsou schopni veškerou nabízenou funkčnost vstřebat. Vzpomeňme například 3D televize, prohnuté televize nebo chytré brýle – i když je výrobci uvedli před více než třemi lety – vidíte nějaký masový rozmach?

Jak daleko je Česká republika ve využívání chytrých systémů pro ovládání technických zařízení v domácnostech a budovách?

V době, kdy se začaly v elektroinstalacích uplatňovat IT technologie, byl vývoj takzvaných inteligentních elektroinstalací u nás docela pozadu za vývojem ve světě – řekl bych tak asi o deset let. Můžu ale ujistit českou veřejnost, že v některých konzerativních zemích, jako je například Velká

Británie, jsou ještě kousek za námi. U nás se zabýváme designem vypínačů, barvami, tvary, výrobci uvádějí na trh každý rok nové řady výrobků. Když nahlédneme do Spojeného království, vidíme, že tam mají výrobek plastový, výrobek kovový, možná nějaké drobné nuance, a to jim stačí – ostatně vypínač podle nich stejně slouží jen k tomu, aby se něco zapnulo nebo vypnulo. Naproti tomu u nás se tyto věci posuzují jako součást interiéru a z toho vyplývá i přístup k vzhledu ovládacích prvků chytrých systémů. Podle mého názoru by ty chytré instalace neměly být chytřejší než jejich uživatelé. A hlavně ta chytrost může být schovaná na pozadí, nemusí být vůbec vidět. Takové ovládací prvky jako dotykový panel nebo aplikace v telefonu nejsou pro život s chytrou instalací vůbec zapotřebí. Chytrost není ve způsobu zobrazení skutečného stavu a v počtu ovladačů, ale třeba ve volbě správného zdroje tepla/chladu pro danou situaci v domě. Skutečně chytrý systém je užitečný tím, že sám dokáže zvolit mezi mnoha možnostmi tu optimální a nejušpornější. Takovému systému náleží pří vlastek Smart.

V rámci své práce jste získal osobní zkušenost se zákazníky různých národností. S jakými přístupy k chytrým řešením jste se setkal?

Chytrý dům u nás už dávno není výsada bohatých a prostředek k posílení prestiže. Ale v jiných částech světa, kde pro určitou skupinu lidí peníze nehrají roli, je inteligentní dům jedním z prostředků prezentace bohatství, takže slova jako „úspory“ a „šetřit“ jsou naprosto nevhodná a mnohdy je třeba informací, že na to mám, ukázat – třeba pozlacenými částmi ovladačů. V zemích, kde je vysoká míra kriminality, je důležitým tématem zabezpečení. U nás ve střední Evropě si lidé pořízují chytrý dům proto, že s jeho pomocí chtějí šetřit, posuzují návratnost investice do takového domu. V současné době je častým cílem inteligentních elektroinstalací pasivní nebo nízkoe energetický dům, který už svojí konstrukcí je předurčen k využívání moderních technologií, a musí tak přinášet úspory energie. Dnes už mnohá z technických zařízení budov, jako jsou klimatizace, rekuperace, domácí spotřebiče, audio/video, zabezpečovací systémy – ale také okna a dveře, jsou už samy o sobě Smart, takže kdyby někdo nechtěl žádnou z těchto moderních technologií, jen těžko by se tomu ubránil.

*Rozhovor vedl Ing. Emil Širůček,
FCC PUBLIC.*