

STROJE Z ŘÍČAN AŽ NA KONEC SVĚTA

Společnost Penta Trading měla při nástupu do letošního roku důvod k oslavě: Ioni se poprvé v historii firmy podařilo v ČR a na Slovensku prodat během jediného roku více než stovku strojů. Úspěšných aktivit si však může připsat za poslední období mnohem více – např. čtvrtinový růst z pohledu uzavřených obchodů a zdařilou expanzi na druhou stranu světa.

Od roku 1991, kdy se Penta Trading objevila na českém trhu poprvé, urazila společnost, jejímž výhradním vlastníkem je dnes Ing. Pavel Matoška, dlouhou cestu a stala se nejvýznamnějším prodejcem elektroerozivních strojů v ČR, kde pokrývá více než 65 % trhu. Na Slovensku (kde od roku 1996 působí Penta Slovensko) má zcela dominantní postavení – ovládá trh v tomto segmentu z 90 %. Další působnost značky můžeme registrovat i v Polsku, tam se však zaměřuje pouze na prodej spotřebního materiálu.

Návrat lepších časů

„Reálné prodeje vzrostly o 30 % a jsme na tom lépe než před krizí v roce 2008, kdy jsme prodávali zhruba jeden stroj týdně. To jsme jich prodali 60, loni jich bylo 106,“ říká Pavel Matoška. V produktové nabídce najdeme stroje od předních světových výrobců i vlastní vyvinutá zařízení, jako jsou CNC hloubičky. Podstatnou část obchodních aktivit tvoří i servis elektroerozivních strojů, na něž se firma specializuje.

Už v roce 2000 otevřela v Lounech Technologické centrum elektroeroze, které je kromě školicího střediska zaměřené na erodování na zakázku, servisní práce a technologické poradenství. V roce 2006 následovalo další obdobné středisko – Aplikační centrum elektroeroze v pobočce v Postřelmově. To slouží jako servisní a obchodní základna pro Moravu, ale i pro vývoj technologií. O rok později vyrostlo další Aplikační středisko HSC frézování a hloubení v Říčanech u Prahy. Jeho pracovníci mají na starosti jak zakázkové HSC frézování grafitových elektrod a hloubení, tak i drátové řezání, servis, technologické poradenství i práci školicího střediska. V Říčanech sídlí od roku 2012 i centrála firmy, ale její ambice míří mnohem dál: Ioni se jí zdařila úspěšná prezentace na veletrhu v Joinville v Brazílii (kde měl úspěch zejména systém Penta CNC se dvěma erodovacími hlavami) a pronikla tak už na trhy tří světadílů: Evropy (Čechy, Slovensko, Německo, Itálie), Jižní Ameriky (Brazílie) a Asie (Tchaj-wan, Čína, Singapur).



Novinkou prezentovanou v brazilském Joinville byla obří hloubička PENTA 3010-2H se dvěma erodovacími hlavami



„Elektroeroze je srdeční záležitost, buď ji člověk miluje, nebo ji nemůže dělat pořádně. Stroje jsou všechny velmi podobné, rozdíl je v lidech, poprodejním servisu a péči,“ říká Pavel Matoška

Šest pilířů úspěchu

V polovině první dekády nového milénia začaly vývojové práce na prvním prototypu vlastní hloubičky, v roce 2006 byl zahájen vývoj CNC hloubičky, jejíž první prototyp se světu představil o rok později a firma za něj získala od Senátu ČR ocenění Inovace roku. Její výrobou se zabývá jedna ze šesti dnešních divizí společnosti – divize Penta CNC, jejíž hlavní náplní je vývoj, výroba, montáž a prodej elektroerozivních hloubiček, vrtaček a modernizace starších hloubiček různého stří a typu.

„Divize má velký růstový potenciál s výhledem expanze do zahraničí, podobný produkt a služby nikdo v Evropě na srovnatelné úrovni nenabízí,“ říká Pavel Matoška.

Další klíčovou složkou je divize Stroje, která zajišťuje prodej hlavní obrátotvorné komodity společnosti – drátových řezaček, hloubiček, frézovacích center, EDM vrtaček a minihloubiček. Portfolio zahrnuje vlajkové lodě, které představují značky jako Exeron či Fanuc, ale v nabídce je i ekonomická řada jako např. tchajwanský Chmer.

Divize Servis zajišťuje preventivní i krizový servis, podporu, technickou realizaci zakázek, logistiku a školení použití elektroerozivních strojů. Centrála sídlící v Říčanech je kompletně podporována elektronickým CRM Helpdesk systémem iSERVICE, včetně elektronických servisních zpráv na iPadech. Obdobným vybavením disponují i obchodníci a technici, kteří tak mají stále přehled o řešených úkolech, výjezdech apod.

Organizační strukturu firmy kompletují ještě divize Spotřebního materiálu (zajišťuje dodávky a prodej položek, jako jsou např. filtry, řezací dráty, grafit,

dielektrikum, deionizační pryskyřice apod.) a divize Normálie, která se specializuje na prodej normálií pro lisovací a střížné nástroje a formy. I tito pracovníci mají k dispozici kompletní podporu CRM systému a ekonomického systému K2.

Trh jako na houpačce

Co je však pro vedení rodinné firmy nepochybně zvlášť potěšitelné, je 100% úspěšnost v oblastech s vysokou přidanou hodnotou a řešeních na míru. K představitelům tohoto sortimentu patří v portfoliu firmy např. 7osá drátovka s CCD pozicováním, 7osá hloubička, hloubičky na PKD, stroje s pojezdy nad 2 m či automatizovaná a robotizovaná pracoviště. K zajímavým produktům patří i stroje s více pinolami – jde vlastně o dva nezávislé stroje na společném rámu, vybavené dvěma generátory a jedním nebo dvěma řídicími systémy, které sdílí souřadné systémy, technologie a další data – díky tomu je toto řešení technicky i ekonomicky výhodné. Poskytují dvojnásobný pracovní výkon na stejném nebo i jiném obrobku, nicméně pro velké a těžké elektrody lze obě pinoly spojit a mohou pracovat synchronně. Celkový obrát společnosti v roce 2014 dosáhl 25% nárůstu a její tržní podíl v EDM se odhaduje na 65 % – ten chce firma udržet i nadále, což je spolu se zvýšením prodejů Penta HSC a růstem prodejů normálií a spotřebního materiálu jeden z hlavních směrů rozvoje vytyčených pro další období. K dalším patří ještě intenzivnější zaměření na vnitřní procesy a další zvyšování kvality služeb. A také růst na zahraničních trzích, kde se bude firma zaměřovat hlavně na pokračování vývoje vlastních strojů, na řešení s vysokou přidanou hodnotou, pokročilé 7osé stroje a oblast Big EDM, 2H EDM.

Jak uvedl Pavel Matoška, rozložení podle segmentů se vyvíjí a mírně mění – stabilně vede automotive, ale v posledních třech letech výrazně posílil prodej do leteckého a energetického segmentu, silné zastoupení má firma i na půdě výzkumných ústavů a univerzit. „Před několika lety prakticky nebyl zájem o běžné stroje, všichni chtěli nějakou specialitu, vysoce přesná zařízení či extrémně malé průměry drátů apod., dnes už roste podíl standardních řešení. Technologie zdolmácněla, není to jen záležitost leteckého průmyslu, jenže to má háček: velký podíl na tom mají dotace. Z mého pohledu bohužel, protože deformují trh a konkurenční prostředí, a to je principiálně špatné. Protože po několika letech, kdy se výrobci a prodejci nemusí o zakázky bát, vyprší příslušné ochranné lhůty, a na trhu bude hodně „použitých“, byť prakticky nových strojů, které se budou vlastníci snažit prodat, protože pro ně nenajdou reálné ekonomické využití. A pak nastane období, kdy „budeme muset mít velké hrby, abychom tu poušť přešli...“ ■ /jv/

Penta vs. Penta (Trading)

I když název Penta Trading evokuje spojení s finanční skupinou Penta, podobnost je čistě náhodná. Nemají nic společného, byť se finančníci dokonce snažili domoci, aby Penta Trading přestala svou značku a logo používat, byli bez šancí neboť jejich skupina vznikla později a název a logo má PENTA TRADING registrované a chráněné.