

Miroslava Keibel: Německu můžeme závidět jejich zavedený učňovský systém. Studium technických oborů mladé lidi až tolik neláká

STRAKONICE – Oblastní kancelář Jihočeské hospodářské komory ve Strakonících předala v říjnu ocenění Významným společnostem, živnostníkům, rodákům a osobnostem za rok 2015. Postupně oceněné představíme. Tentokrát jsme položili pár otázek jednatele Miroslavě Keibel. Firma BISO-Keibel sídlí v Radošovicích a stala se Významnou společností letošního roku pro oblast kolem Strakonice.

Na trhu jste od roku 1992. Na kontě jistě máte řadu úspěchů a ocenění. Překvapilo vás toto ocenění Významná společnost roku, které se týká vyloženě firem ze Strakonicka?

Ocenění mě vzhledem k tomu, že ve Strakonících patříme k větším zaměstnavatelům a že tato součást zde již několik let probíhá, až tak nepřekvapilo. Z jedné strany ho vnímám jako ocenění naší snahy a zejména dobré práce našich zaměstnanců, bez kterých bychom si nestáli tak úspěšně, jak si dnes stojíme. Na druhé straně jsem litovala, že toto ocenění nepřišlo dříve a nemohl ho převzít můj manžel pan Detlef Keibel. Jistě by jej vnímal jako ocenění toho, že od roku 1992, kdy sem do Strakonice přišel a začal zde v jedné dílně s prvními šesti zaměstnanci, poskytl hodně lidem jistotu a stabilitu zaměstnání a možnost užít si dobře své rodiny. Můj manžel vložil do firmy své srdce, svoji duši, své vize a hlavně lidskost. Zaměstnanci na něm oceňovali jeho profesionalitu, přísný, ale férový přístup. Svoji podnikatelskou strategii praktikoval na základě své intuice a zdravé míry riskovat. Pokud je člověk majitelem nějakého podnikatelského aktiva, musí mu věnovat náležitou míru péče. To splňoval dokonale, byl velmi angažovaný vlastníkem. V roce 2013 se stal finalistou soutěže Manažer roku České republiky. Bohužel letos v dubnu zemřel ve věku 70 let. Bez něj a jeho vytrvalé a poctivé práce bychom tu dnes nebyli, jemu patří náš velký dík. Abych se ale vrátila k vaší otázce, našim hlavním úspěchům jsou naši dlouhodobě spokojení zákazníci. Někteří s námi spolupracují i více než patnáct let. S nimi rosteme.

Začínali jste dva roky po revoluci. Pomineme-li problémy s rozjezdem firmy, s kterými jste se zcela jistě potýkali jako všichni, kteří zahajovali podnikání, daří se vám čím dál líp nebo bylo líp?

Já osobně se nemohu vyjadřovat k počátkům firmy, které znám jen zprostředkovaně a z vyprávění mého manžela a mých spolupracovníků. Na jedné straně to znamená pro pana Keibela velkou příležitost,

ale určitě začátky nebyly jednoduché. Velmi si vážil lidí, kterými se obklopoval, a měl velký respekt k řemeslníkům ve firmě. Měl určitý nadhled, díky němuž přinesl do firmy know-how, zkušenosti, kontakty, pohled zvenčí. Zaměstnancům ukázal, že má vizi, která firmu posune dopředu, a také vůli a schopnost ji prosadit, tím si získal respekt. Myslím, že mnoho věcí bylo pro pana Keibela těžké pochopit, že to u nás funguje jinak než v Německu, že česká mentalita je přece jenom jiná než německá. Postupně začal mít Česko republiku velmi rád a stala se jeho druhým domovem. Jsem přesvědčena, že zcela zásadní pro rozvoj firmy bylo převzetí STS. Jednak se to nabízelo tím, že naše firma působila ve stejném areálu, a jednak technologickou příbuzností. Ukázalo se, že tento obchodní krok byl úspěšný. Dnes se pohybujeme na obrotech kolem 400 milionů korun a počet spolupracovníků se blíží dvěma stům padesátí. Rok od roku dosahujeme lepších výsledků, takže jednoznačně se nám daří lépe než v začátcích.

Co současné podnikatele – společnosti vaší velikosti – trápí? Umí se Česko o své podnikatele postarat nebo jinde v EU mají podmínky lepší?

Každá doba s sebou nese nové příležitosti a samozřejmě i rizika. Jako největší příležitost momentálně vidím intervence České národní banky, které nám coby exportérům dávají možnost více utržit za naše služby a výrobky a v důsledku toho pak šanci k dalším investicím důležitým pro rozvoj firmy. Rizikem jsou a budou demografické faktory, jako například věková struktura obyvatelstva a dlouhodobá nedostatečná podpora vzdělávání v technických oborech. V následujících letech musíme úspěšně vyřešit problém, kdy nám zkušení a věrní zaměstnanci budou odcházet do důchodu a my je budeme nahrazovat mladšími. Nebude to úplně jednoduché, neboť nabídka na pracovním trhu ve strojírenských profesích je poměrně vyčerpaná a studium technických oborů v současné době mladé lidi až tolik neláká. Nemyslím si, že by



Miroslava Keibel s manželem Detlefem Keibel.

Foto archiv Miroslavy Keibel

se v současné době v České republice dalo podnikat nějak obtížněji než v jiných zemích. Mohu porovnávat jen s Německem, kde jsou mi podnikatelské poměry dobře známy. Rozhodně jim můžeme závidět lety zavedený systém učňovského školství. Nezahrnuje pouze dělnické profese, ale i ty administrativní a odborné obchodní. Tito mladí lidé procházejí nesrovnatelně důkladnější praxí ve firmě po dobu 3 až 4 let a po ukončení studia jsou z nich hotoví zaměstnanci. A to na úrovni učení bez maturity. U nás dnes každý mladý člověk sice vládne maturitním vysvědčením, ale když přijde do firmy, trvá dlouhou dobu, než se zapracuje. S tímto modelem, kdy si soukromé firmy budou samy připravovat nové pracovníky, se tady teprve začíná.

Kam exportujete své výrobky?

Jsem především klasická zakázková výroba. Na základě požadavku zákazníka se postaráme o výrobu. Jednoduše řečeno, jsme schopni vyrobit vše z plechu od jednoduchých kovových výrobků přes velké svařované konstrukce až po hotové mechanicky poháněné stroje. Výrobu těchto produktů si u nás zadávají především němečtí a rakouští zákazníci a sami je pak exportují do celého světa. Abychom si zachovali konkurenceschopnost, musíme neustále sledovat vývoj technologií a adekvátně na něj reagovat. Již v prvních letech působení firmy jsme byli prvními v regionu v pořízení laserů na řezání plechů. Dnes disponujeme rozsáhlým moderním technologickým vybavením, včetně moderní lakovny. Každoročně vynakládáme na tento rozvoj nemalé množství finančních prostředků. Naproti tomu naše vlastní produkty, sběrací vozy, mají trh hlavně v České a Slovenské republice. Vůči zahraniční konkurenci na těchto domácích trzích nabízíme tradiční spolehlivý český produkt za dobré ceny.

Vyrábíte sběrací, senážní a krmné vozy, které neustále zdokonalujete podle požadavků zákazníků. Jak dlouho třeba trvá výroba jednoho vozu a jaká je jeho cena?

Až do roku 2005 jsme se zabývali čistě zakázkovou strojírenskou výrobou. Stáli jsme před rozhodnutím, jak naložit s tradiční výrobou sběracích vozů STS Strakonice, které se zde vyráběly od roku 1967. Vždyť značka Horal je pro zemědělskou veřejnost často jejich synonymem. Rozhodnutí modernizovat, inovovat, dále vyvíjet vozy a zajistit tím pokračování této výroby vzešlo z neklesajícího zájmu jejich uživatelů. Vozy jsme inovovali, vytvořili nové typy a tím, že nevyrobíme velké série, můžeme flexibilně reagovat na přání dílčích úprav pro jednotlivé zákazníky. Čistá výroba jednoho vozu trvá asi deset dnů a ceny se pohybují ve statisících. Těší nás vidět ještě dnes staré vozy strakonické výroby v provozu, je to důkazem jejich dlouhé životnosti a oblíbenosti.

Co plánujete v dalších letech?

V průběhu uplynulých patnácti let se BISO-Keibel stalo klasikou rodinnou firmou. Rozhodování v takové rodinné firmě je pružnější, rychlejší a jednodušší než například v korporátních společnostech. V následujících letech budeme pokračovat a rozvíjet vše, co se dosud podařilo. To znamená udržet tým výborných lidí a dělat vše pro to, aby se k nám naši zákazníci rádi vraceli, jako je tomu nyní. Dnes se již nestačí spoléhat na tradiční hodnoty, jakými jsou pracovitost, spolehlivost, poctivost, loajlnost a slušnost. Každý podnikatel, každá firma, musí kromě toho vědět, co zákazník potřebuje. Musí jak stávající, tak i potenciální zákazníci svým produktem či službou zaujmout. Do budoucna bude tedy třeba pružně reagovat na technologický vývoj a použití nových materiálů. **-kre-**