



KOVOFINIŠ, s.r.o.

Prosperující stálice českého strojírenství

Tradiční specialisté na povrchové úpravy, taková by mohla být vizitka strojírenské společnosti KOVOFINIŠ, která již od roku 1951 působí v Ledči nad Sázavou. Na rozhraní Vysočiny a Středočeského kraje dnes najdeme firmu, která patří k velkým evropským hráčům svého oboru. V současné době zaměstnává přibližně 400 pracovníků, kteří svými nápady a šikovností v posledních letech generují roční tržby ve výši zhruba 1,5 miliardy korun.

Původní výrobní podnik byl založen v roce 1949 v Praze a do Ledče nad Sázavou se stěhoval až na základě politického rozhodnutí. Místo rozestavěné textilky totiž nakonec došlo k výstavbě zázemí pro strojírenskou výrobu technologických zařízení a povrchové úpravy. Začínalo se s galvanickou technologií a lakováním kovů, ale běžela také výroba strojů pro zemědělství, které bylo pro region v minulosti naprosto typické.

Dlouhodobá kvalita

„Také proto byly začátky skromnější. Ve výrobě zkrátka chyběli lidé s potřebným strojařským vzděláním. Nicméně postupně se dařilo vychovávat technicky vzdělané odborníky, kvalitní strojaře, zámečníky či soustružníky. Podnik se v regionu uchytil a časem v něm vyrostla řada uznávaných specialistů. Už za socialismu vyráběl velmi zdařilá zařízení pro domácí i zahraniční trh,“ říká jednatel dnešní společnosti KOVOFINIŠ Ing. Josef Zikmunda, jehož osobní příběh je s historickým i novodobým vývojem úzce propojen. Jako technik z podniku po sametové revoluci odešel a v roce 1991 v Ledči nad Sázavou založil úspěšnou firmu Aquacom Hard. Do KOVOFINIŠE, který mezitím kvůli následkům privatizace a častým změnám majitelů skončil v konkurzu, se vrátil jako spoluvlastník v roce 1998.

Výrobu, ve které se doslova zastavil čas, se podařilo zachránit a postupně vrátit zpět na výsluní. Od počátku roku 2017 jsou obě firmy sloučeny pod tradičním názvem KOVOFINIŠ, který vždy byl a také nyní je pověstný silnou výrobní základnou. „Ve firmě Aquacom Hard jsme měli velmi dobré technické a obchodní útvary, které řešily většinu obchodních případů. KOVOFINIŠ jsme v rámci společných zakázek využívali jako výrobní jednotku. Sloučení pod hlavičkou jedné společnosti bylo logickým krokem,“ vysvětluje vedoucí představitel společnosti, která se zaměřuje na výrobu zařízení pro povrchové úpravy, především pak galvanické linky, a pro čistírny odpadních průmyslových vod. Další výrobní činnosti souvisejí s technologiemi pro lakování a součástí firemního portfolia je také zákaznický servis či poradenství. Kromě toho se pracuje na vývoji nových produktů pro zákazníky napříč průmyslovým spektrem v tuzemsku i v Evropě.

Úspěchy nejen ve vývoji

S investicemi do rozvoje výroby se počítá prakticky každý rok. „Investujeme neustále. Podnik jsme v posledních pěti letech de facto kompletně přestavěli a v průměru se naše roční investice pohybují v řádu desítek milionů korun. Například pro letošní rok to bude zhruba 60 milionů, které půjdou jak na modernizaci provozů, tak na vývoj,“ upřesňuje Josef Zikmunda. Z již realizovaných vývojářských projektů zmiňuje například vakuové odparky pro čistírny odpadních vod. Byly vyvinuty před třemi lety ve spolupráci s ČVUT a jejich přínos spočívá v ekologicky šetrném vakuovém odpařování, které se vyznačuje jednoduchou obsluhou, údržbou a automatickým nepřetržitým provozem.

Jak u nových produktů, tak u všech dalších projektů platí, že co zákazník, to nové individuální řešení. KOVOFINIŠ zvládne díky více než stovce vysoce kvalifikovaných techniků vše od návrhu technologií, přes konstrukční řešení a projekci až po realizaci u zákazníka. Jaké výzvy před nimi budou stát v letošním roce? „Letos budeme dokončovat několik velkých zakázek v zahraničí, ale připravujeme se také na zcela nová řešení. Čekají nás projekty, které jsme z technického hlediska dosud neřešili. Jedná se o zakázky na pokovení plastů. V minulosti se u těchto dodávek většinou prosazovaly německé firmy, ale my máme nyní šanci dodat dvě velká zařízení tuzemským zákazníkům. Věnujeme tedy velkou pozornost jejich přípravě,“ odpovídá jednatel společnosti.

Ze zmiňovaných zahraničních zakázek jsou letos před dokončením dvě velké v Rusku, kde masivně investují tamní výrobci letounů a vrtulníků. To se následně promítá i v oblasti povrchových úprav. „Již před koncem loňského roku jsme v Rusku dokončili linku na moření titanu pro firmu, která spolupracuje s Airbusem či Boeingem. Realizována byla také dodávka pro vrtulníkový závod v Tatarstánu, kde jsme se letos zúčastnili slavnostního otevření rozsáhlého komplexu galvanických linek včetně čistění odpadních vod s uzavřeným okruhem. Jelikož jsou v Rusku normy mnohem tvrdší než v Evropě, museli jsme použít spoustu náročných řešení,“ popisuje Josef Zikmunda.

Hledání nových trhů

Rusko bylo pro KOVOFINIŠ, stejně jako pro mnoho ostatních českých exportérů, významným trhem, na který bylo možné dodávat pravidelně, intenzivně a za slušné ceny. To se změnilo vlivem složité mezinárodní situace, která dospěla k ekonomickým sankcím, a tak je přirozené, že ruský trh pozbyl výsadního postavení. Zákazníky je třeba hledat v Evropě i v Česku, přičemž v obou případech nabízí nejzajímavější potenciál zejména sektor automobilového průmyslu. „Loni jsme dodělali například velkou dodávku kataforetické linky pro lakování dílů v berlínském BMW. Mezi další reference patří spolupráce s firmou Electropoli, což je významný lídr v oblasti povrchových úprav v celém automobilovém průmyslu. Z českých zákazníků můžeme zmínit firmu CVP Galvanika z Příbrami, pro kterou jsme vyráběli automatickou závěsovou linku pro povrchové úpravy zinkem a niklem. Celkově je po celé Evropě opravdu velké množství našich realizací, a tak můžeme říct, že patříme mezi největší hráče v oboru. Ostatně, zakázky dostáváme právě od velkých značek a firem,“ hodnotí stav na trzích jednatel společnosti KOVOFINIŠ, která těží z dlouhodobě budovaného renomé.

Článek vznikl pro časopis Průmysl Dnes