

Naprojektovaná **na rast**

„Náš majiteľ nás nevníma ako pixel na počítačovej obrazovke, ale ako firmu, ktorá sa stará o strategický rast svojej materskej spoločnosti,“ hovorí Patrik Lišaník, projektový manažér výrobcu zváraných a montovaných skupín kogeneračných jednotiek a peletkových kotlov Spanner SK.

Keď sa začneme rozprávať o špecifikách nemeckého a slovenského podnikania a prínosu rodinnej firmy, len sa spokojne pousmeje: „Nie sme pixel na počítačovej obrazovke. Náš majiteľ sa priamo angažuje v tom, ako funguje jeho slovenská dcéra, kam smeruje, odovzdáva nám know-how a hlavne, cítime veľkú súdržnosť v rámci skupiny a záujem o spokojnosť zamestnancov,“ rozhovorí sa Patrik Lišaník, projektový manažér spoločnosti Spanner SK. Výrobca peletkových kotlov, ktorý je dnes významným hráčom v kovovýrobe, patrí pod nemecký rodinný koncern Spanner Group.

Strategické rozhodnutia

Firma je na našom trhu už desať rokov a postupne si vybudovala silné postavenie. Ročne dosahuje obrat okolo 2 až 2,5 milióna eur, ako však poznamenáva Patrik Lišaník, za dané obdobie postupne menili výrobu, aby boli schopní ustáť aj krízu. „V čase krízy sme vyrábali pre automobilový priemysel, napríklad pre BMW. Začínali sme so zváraním kotlov na pelety, ale zároveň naša druhá dcérska spoločnosť v Nemecku začala vyvíjať kogeneračné jednotky na spaľovanie plynu z drevej štiepky. Išlo o novinku na trhu, ktorú sme začali vyrábať a ktorá nám tak pomohla prekonať aj krízu,“ konštatuje. „Okrem toho, v tom čase sme boli aj lisovnía a v období krízy prišlo rozhodnutie zmeniť sa na zvarovňu,“ dodáva.

Sedemdesiat percent obratu firmy tak dnes tvorí výroba a montovanie kogeneračných jednotiek pre sesterskú firmu, prípadne zváranie a výroba kotlov pre zákazníkov z Nemecka a Rakúska. „Okolo 95 percent produkcie sa vyváža,“ podotýka Patrik Lišaník. Dôvodom je, že Spanner SK vyrába zariadenia s vyššou pridanou hodnotou, ktoré sa predávajú hlavne v západnej

Európe. „Predaj našich zariadení na Slovensku je značne komplikovaný a bohužiaľ zatiaľ nie sú vytvorené podmienky na to, aby bola návratnosť investície zaujímavá.“

Plánovanie ako základ úspechu

Ako konštatuje Patrik Lišaník, nemeckou črtou podnikania, ktorú vníma ako výhodu v porovnaní so slovenskými firmami, je organizovanosť a plánovanie. „Dlhodobejšie plánovanie na 5 až 10 rokov v slovenských firmách našej veľkosti na rozdiel od nemeckých tak často nevidíte. Je to však škoda, potrebujete vedieť, kam smerujete a ako plánovať investície, aby ste boli v budúcnosti úspešní.“

Firma má vo svojom vedení, ktorého súčasťou je aj Patrik Lišaník, slovenských manažérov. Ako hovorí, niektoré veci sa konzultujú a funguje tu istý kontrolný mechanizmus, no je to hlavne o dôvere. Hoci sú hlavne výrobný podnik s dodávkou pre materský koncern a sesterské firmy,

za posledné dva roky sa zamerali najmä na hľadanie si nových zákazníkov. „Zhruba 30 % obratu máme od našich zákazníkov z Rakúska, Nemecka a Česka.“

To, či by dodávali aj pre automobilku BMW, ak by sa rozhodla u nás investovať, berie zatiaľ za predčasné. „Naša materská firma vyrába pre automobilku zhruba 75 % produkcie. Aktuálne je trend skupiny posilňovať si svoje aktuálne pozície v rámci trhu jednotlivých

firiem skupiny a diverzifikovať svoje pôsobenie spoluprácou s novými partnermi v oblastiach obnoviteľných energií. V priebehu dvoch rokov plánujeme presunúť časť vývoja kogeneračných zariadení priamo na Slovensko.“



Patrik Lišaník
projektový manažér SPANNER SK, k. s.

Investovanie do budúcnosti

Koncom minulého roka spoločnosť Spanner SK kúpila aj novú budovu za 1 milión eur, ktorú považuje Patrik Lišaník za investíciu hlavne do budúcnosti. „Popri obrate by sme chceli v najbližších 4 rokoch zvýšiť aj zamestnanosť. Do roku 2020 by sme už chceli mať dvojnásobný prevádzku a zhruba zdvojnásobiť počet zamestnancov na 80.“

ORSY nám uľahčuje prácu

„Spolupráca s firmou Würth je na profesionálnej úrovni a pracujeme na implementácii systému ORSY, čo by nám malo zvýšiť efektivitu pri výrobe a tiež odľahčiť našich nákupcov hlavne v segmente C-dielov. Vyzdvihujem najmä dlhoročnú stabilitu obchodných zástupcov a ich servis pre nás,“ konštatuje k spolupráci firmami Spanner SK a Würth Slovensko Patrik Lišaník.