

Plavíme se na jedné lodi, stejným směrem

„Je to nádherné setkat se s přáteli, kteří se plaví na jedné lodi a stejným směrem,“ tak zahájil Jan David, ředitel Turck, s. r. o., slavnost uspořádanou při příležitosti otevření jejího nového sídla v Hradci Králové na adrese Na Brně 2065. Světlé a prostorné kanceláře s konferenční místností a skladem výrobků si 1. září 2014 mohli prohlédnout významní zákazníci Turck, s. r. o., a manažeři podniku Turck Holding, včetně zakladatele společnosti Hanse Turcka. Příležitost popovídat si s Janem Davidem se naskytla až o pár týdnů později, ve stánku společnosti Turck na letošním MSV v Brně. Od cesty, která vedla k otevření nového sídla, se rozhovor stočil také na jiná témata jako vystavování na odborných veletrzích, situace na trhu a přijímání nových zaměstnanců.

Atmosféra při otevření nového sídla Turck, s. r. o., působila opravdu jako přátelské setkání partnerů i přesto, že zde byli přítomní vaši „šéfové“ z německé centrály, kteří jistě přísně sledují obraty Turck, s. r. o.

Bylo to skutečně setkání přátel a partnerů, kteří táhnou za jeden provaz. Naše společnost je v Česku dvacet let a za tu dobu jsme zažili dvě generace šéfů. První generace byla ta zakládající, která byla u zrodu Turck, s. r. o. – tuto generaci představovali především Hans Turck a Hermann Hermes. S nimi jsme byli úzce spřáteleni od samého začátku a tato generace si velmi vážila nárůstu obrátů docíleného v krátkém časovém období. Nová generace na to navázala, vztahy jsou nadstandardní, ale takový úspěch a kontakt už neměla.

Na výborné atmosféře se podílel i výborný kolektiv, který jsme tu založili a stabilizovali. Slavnostního otevření se zúčastnili také důležití zákazníci, s nimiž naši obchodní manažeři udržují vynikající vztahy, byli tu i zástupci města, kteří nás podporovali ve snahách o výstavbu nového sídla. Dále tam byli účetní, školitelé a další externí pracovníci. Nebyl důvod, proč by atmosféra nebyla přátelská.

Nové sídlo jste plánovali před delší dobou. Původně jste si však chtěli pro firmu postavit vlastní budovu.

Ano, je to pravda. Naše společnost se zhruba v roce 2005 rozhodla pro výstavbu sídla v Hradci Králové. Za tímto účelem zakoupila pozemek v lokalitě Na Plachtě. Nej-

prve jsme usilovali o změnu územního plánu, což se podařilo až za tři roky. Mezi tím se „bojovníci“ ze Strany zelených rozhodli tuto lokalitu chránit. Došlo k podpisové petiční akci, po které byla naše lokalita zahrnuta do



Obr. 1. Recepce nového sídla Turck, s. r. o.



Obr. 2. Hosté nepřišli na slavnostní otevření sídla Turck, s. r. o., s prázdnou – zleva: Christian Wolf, generální ředitel společnosti Hans Turck, Jan David, ředitel Turck, s. r. o., Monika Hradilová, překladatelka, a vpravo sedící Monika Turcková, manželka zakladatele společnosti Hanse Turcka

rozšířené přírodní památky. Tím byla výstavba znemožněna a záležitost skončila u soudu. Tam čeká, až se dostane na řadu a soud rozhodne. To je běh na dlouhou trať a výsledek nelze předpokládat.

Tento postup kontrastuje s tím, jak jsou ze strany města a státu podporováni investoři v Německu. Tam investor koupí louku a město zajistí změnu územního plánu, výstavbu sítí apod. Investor se může spolehnout a může si plánovat svou výrobu. V určité době se sejdou a začnou stavět závod, budovu.

Rozhodli jste se tedy pronajmout prostory a upravit je pro potřeby firmy.

Mladý management Turck Holding není stoprocentně rozhodnut podporovat výstavbu sídel pro společnost v jednotlivých zemích.

Spíše se kloní k pronajímání prostor. Dostal jsem tedy za úkol najít vhodné reprezentativní prostory. Podařilo se nám to ve *World logistics center*, kam jsme se s firmou přestěhovali.

Tento rozhovor probíhá ve stánku společnosti Turck na Mezinárodním strojírenském veletrhu. Turck se na MSV vrací po několika letech neúčasti. Je tento návrat způsoben změnou na straně MSV, nebo záměrem představit zde sortiment pro strojírenství?

Oba důvody jsou relevantní. Naši neúčast na posledních ročních MSV ovlivnila krize, která způsobila menší návštěvnost i menší účast vystavovatelských firem. Na veletrhu přestaly vystavovat mnohé firmy zaměřené na automatizaci, vždyť pavilony C a A jsou nyní poloprázdné. Naproti tomu veletrh Amper si navzdory krizi svou kvalitu, návštěvnost a renomé udržel. Bohužel se pak rozkmotřili partneři, kteří Amperu společně organizovali. Vedle Amperu vznikl veletrh Elektron. Amper se přestěhoval do Brna a Brno získalo významný elektrotechnický veletrh konající se na přelomu března a dubna. A bylo na nás usoudit, zda má také Elektron na to, aby přilákal dostatečný počet zákazníků. Já si myslím, že nyní je již jasné, že si Elektron svůj termín ani klientelu nenašel, naopak spojil několik veletrhů dohromady, které k automatizaci nepatří.

Letos jsme vystavovali jak na Amperu, který byl velmi úspěšný, tak nyní na MSV, protože naše firma je ve strojírenství velmi silná – máme zákazníky, kteří vyrábějí výrobní a obráběcí centra, výrobní linky, důlní stroje, dopravníky. Zákazníky v těchto oblastech bychom si chtěli udržet a získat také nové.

Při našem rozhovoru na podzim 2011 jste se zmínil o systému poka yoke, o který byl tehdy mezi zákazníky velký zájem. Jaké výrobky „budují“ u zákazníků nyní?

Systémy poka yoke (*pick to light*) sestavené z prvků americké společnosti Banner byly velmi moderní v automobilovém průmyslu pro přichystávání montážního materiálu a zakázek ze skladů i pro dodržení kvality a standardů na montážních linkách. Podařilo se nám s nimi proniknout do společnosti Škoda Auto a do provozů jejích dodavatelů. Na poka yoke se pak specializovalo více menších firem, a my musíme jít dál.

Nyní je v centru zájmu nás i zákazníků systém RFID, tedy úlohy identifikace dílů, nástrojů a dalších komponent pro zajištění výroby a vyloučení zmetkovitosti. Dalším naším železákem v ohni je komunikační systém IO-Link, který je převratný tím, že sběr informací fyzikálního charakteru je doplněn přenosem datových souborů. Uživatel se dozví nejen to, zda je senzor sepnut, ale i další informace, např. o analogové hodnotě, poruše senzoru, nastavené mezní hodnotě. Na dálku je možné měnit nastavení senzoru i zadávat, co senzor má dělat, kdy má spínat apod. Největší výhodou je v tom, že při výměně senzoru třeba z důvodu poruchy či opotřebení nemusí obsluha senzor znovu nastavovat, ale nastaví ho sám systém IO-Link, který má potřebné hodnoty uložené v paměti.

Další naší důležitou kapitolou je Remote I/O – sdílení informací na nižší, provozní úrovni. V této oblasti se uplatňují systémy Remote I/O *excom* do prostředí s nebezpečím výbuchu a systémy pro strojírenství BL20 a BL67 – ten druhý s krytím IP67 nepotřebuje vestavbu do skříně. Poslední vlajkovou lodí jsou multifunkční rozhraní (*gateway*), která obsahují programovací moduly, jež vyhovují mnoha standardům, jako je Ethernet IP, ProfiNet, Modbus TCP apod. Uživatel nemusí objednávat tolik komponent, nemusí mít tolik náhradních dílů a stačí mu jedna gateway,

u které si vybere komunikační standard, který potřebuje.

Na veletrzích společnost Turck přihlašuje téměř vždy nějaký výrobek do soutěže exponátů (Zlatý Amper, Zlaté medaile MSV apod.). S jakými exponáty jste v poslední době uspěli?

Zúčastňujeme se pravidelně soutěží, i zde v Brně máme přihlášen indukční vazební člen na Zlatou medaili. V minulosti jsme na veletrzích získali ocenění za systém poka yoke, dále jsme uspěli s bezkontaktním indukčním rotačním senzorem QR24. Je to převratný senzor – přestože snímá údaje o pohybu rotačních komponent, on sám nerotuje. Výhodou je, že nemá oproti klasickým rotačním senzorům žádné potíže s ložisky, uložením a dynamickým namáháním a opotřebením.

Máte jako české zastoupení společnosti Turck vliv na vývoj výrobků? Jsou brány v potaz vaše poznatky o potřebách zákazníků na českém trhu?

Dostáváme u mateřské společnosti v Německu slovo, ale vždycky až tak napotřetí nebo napočtvrté. Náš trh je specifický a některé naše požadavky na doplňky nejsou akceptovány ihned, ale dostane se na ně později. Byly například akceptovány naše návrhy na dvouhodnotové vstupy a výstupy na úrov-

ni 24 V DC do systému *excom* pro prostředí s nebezpečím výbuchu a na druhou řadu *low cost* indukčních senzorů bez přídatných funkcí, které běžný zákazník nepotřebuje, rozšíření teplotního rozsahu snímačů a tagů RFID. V těchto případech jsme si prosadili změnu a vytěžila z toho i německá strana.

V roce 1995 jste začínal s jednou sekretářkou a nyní je ve firmě 25 zaměstnanců. Jak snadno nebo těžko se do firmy přijímají zaměstnanci?

Měl jsem osobně velké štěstí a podařilo se nám do společnosti přilákat dobré prodejce, kteří jsou motivovaní a patřičně technicky vybavení. Při přijímání zaměstnanců je důležité se rozhodnout, zda mají dostatečnou motivaci. Při výběrových řízeních jsme byli většinou na vážkách mezi dvěma kandidáty. Často jsme dali prostor oběma a rozhodovali jsme se podle toho, jak se postavili k daným úkolům. Dostali určitou volnost, určitý prostor a až po třech nebo šesti měsících jsme došli k závěru, který z kandidátů je ten pravý. Příležitost u nás dostali spíše mladší, flexibilnější lidé než starší, kteří již přicházeli s určitým svým modelem; vznikala by pravděpodobně problém přeškolení je na to, co naše společnost potřebuje.

Rozhovor vedla Eva Vaculíková.

Messe München International

Welcome to Planet e.

Celý embedded svět na jednom místě!

Vstupenky & registrace
www.electronica.de/en/tickets

26. světový veletrh komponentů, systémů a aplikací pro elektronický průmysl
 Messe München
 11.–14. listopadu 2014
www.electronica.de

Informace pro návštěvníky z ČR a SR:
 EXPO-Consult + Service, spol. s r. o.
 Tel. +420 545 176 158, 545 176 160
info@expocs.cz

50 years
 electronica

electronica 2014
 inside tomorrow