

## Slovo ředitele společnosti



Vážení spolupracovníci, dovoluji vám u příležitosti významného jubilea naší společnosti, jménem všech vedoucích pracovníků, co nejsrdečněji poděkovat za váš přínos k jejímu úspěšnému vývoji a popřál dobré zdraví a elán do dalších let...

Je to již 10 let, co jsme společně vstoupili do světa podnikání. Z malé výrobní jednotky o několika lisech a staré lakovně, sídlící v pronajatých prostorách areálu Kovony Karviná se postupně profilovala naše dnešní společnost.



Navázali jsme sice na již existující kovovýrobu a lakování, ale začátky určitě nebyly jednoduché. Vysoké dluhy, spolu s nízkým objemem výroby, jsme kompenzovali zejména nadšením a obětavostí zaměstnanců při získávání nových zákazníků a plnění jejich stále vyšších požadavků. S jistou podnikatelskou dr-

zostí jsme ihned po rozběhu vstoupili do světa globálních dodavatelů a poté se snažili ustát stále se zvyšující tempo poptávek. Podmínkou přežití byl trvalý růst technologického zázemí a samozřejmě i výrobních prostor. V roce 2003 jsme úspěšně vybojovali investiční pobídku a započali novou etapu podnikání výstavbou výrobního areálu v Českém Těšíně s výrazně modernějším zázemím a novou technologií. Areál se brzy zaplnil výrobou pro IKEA a část kovovýroby nadále zůstávala v Karviné. V roce 2007, při plánovaném prodeji Kovony Karviná však hrozilo nebezpečí nuceného vystěhování, a proto jsme ihned pokračovali v rozšíření areálu v Českém Těšíně. Paralelně se řešila situace nájemních prostor v Karviné. Po spojení s finančním investorem jsme nakonec prostřednictvím firmy Senapol odkoupili společnost Kovona Karviná včetně celého výrobního areálu. Vzhledem k tomu, že jsme ne-



byli schopni využít celý areál a všechny technologické linky docházelo v letech 2008 – 2009 k postupnému prodeji nepotřebných aktiv a začlenění zbytku pod Kovonu System. Pro logistické výhody nadále počítáme s dělicími kapacitami svitků v Karviné.

Je samozřejmostí, že ne vše se podařilo hned

### VÍTE, ŽE...

- Společnost KS v průběhu své existence proinvestovala více než **477 000 000** korun.
- Firmou prošlo **2038** osob.
- Investice do vzdělání činily **5 394 332** korun.

napoprvé, ne vždy byl vývoj dle plánu. Museli jsme zdolat mnoho překážek, personálních i ekonomických ztrát. Věřím však, že současná postupná konsolidace aktivit vytváří podmínky pro budoucí životaschopnost naší společnosti.

Tím, že dochází k výraznějšímu rozšíření portfolia našich zákazníků, musí tomu odpovídat i naše investiční strategie. Rádi bychom ještě v tomto roce rozšířili výrobu otevřených ocelových profilů prostřednictvím nově zalo-



žené dceřiné společnosti ProfilKo. Nová dvou-  
lodi hala o výměře cca 6 400 m<sup>2</sup> a moderní technologie, v objemu cca 35 mil. Kč, pro jejich finalizaci umožní vyrábět výrobky s vyšší přidanou hodnotou a zvýšit tak konkurenceschopnost pro další období.

Nutnou součástí rozvoje firmy je růst personálních zdrojů. Dochází zejména k výraznému posilování obchodních a technických úseků, nové technologie vyžadují zkušenější operátory. V letošním roce jsme získali významnou dotaci na vzdělávání a věříme, že se výrazně promítne na všechny pracovníky firmy.

**Ing. Jaroslav Sedláček**  
Ředitel společnosti

# Slovo obchodního ředitele

V průběhu desetileté historie společnosti Kovona System, a.s. došlo k výrazným změnám na trhu s výrobky z ocelových plechů a profilů, na které se naše společnost zaměřuje.

Začátky naší existence patří do oblasti velkých investic a vstupů zahraničních firem do České republiky, což se ve velké míře promítlo do rostoucí poptávky na trhu. Naše spo-



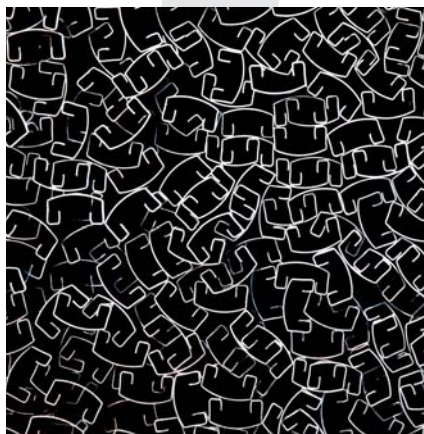
lečnost tuto situaci využila a kromě výrazně rostoucích prodejů v oblasti vlastních kovových regálů se zaměřila i na sektor subdodávek kovových dílů a výrobků pro další partnery. V počátcích existence naší společnosti se však spektrum zákazníků skládalo zejména z domácích partnerů a to jak v oblasti regálů (prodeje kolem 30 mil. Kč), tak v oblasti ostatní kovovýroby v projektech, jako bylo lakování autokol pro Škodu Felicii, opláštění kotlů pro společnost Viadrus a další (prodeje celkem v roce 2000 byly 76,5 mil. Kč). S rostoucím průnikem na zahraniční trhy vznikaly nové projekty, významně rostl obrat společnosti (až na 900 mil. Kč v roce 2008) a podíl exportu se v posledních letech pohybuje kolem 90%. Nejvýznamnějším zákazníkem z celé historie naší společnosti je IKEA, pro kterou



jsme nadále významným partnerem v oblasti dodávek židlí a stolů. Její aktuální podíl na našich tržbách je kolem šedesáti procent a v sou-

časnosti pracujeme na možnosti spolupráce při výrobě dalších typů stolů a židlí.

V poslední době roste konkurenční tlak zejména z oblasti Asie a Balkánu, na který musíme samozřejmě reagovat. Snažíme se zákazníkovi nabídnout více služeb (oblast vývoje výrobku samotného jak z hlediska designu, ale i cenové optimalizace, podpora v logistice a flexibilitě dodávek). Novými směry jsou pro nás zejména výrobky mající větší nároky na kvalitu výroby, flexibilitu dodávek nebo výrobky s většími náklady na přepravu, díky kterým jsme schopni úspěšně čelit tlakům konkurence z východu. Představitelé těchto směrů jsou dodávky pro společnost Linak, zdravotnický sektor, první dodávky do automobilového průmyslu a prodej otevřených profilů. Ten chceme nadále podporovat, rozjíždíme nyní projekt válcování již předlakovaných svitků plechu s integrovaným děrováním v lince. Na-



dále rozvíjíme spolupráci s dánskou firmou Linak, pro kterou se nyní rozjíždí nový projekt dodávek laserem pálených trubek s následným robotickým TIG svařováním. Snažíme se také rozvíjet oblast regálů a to jak po stránce vývojové (již tento rok se rozjela výroba nového regálu Futur, na dalších 3 se ještě pracuje), tak po stránce obchodní (podařilo se nám proniknout např. na anglický či islandský trh). Tržby regálů v minulém roce přesáhly hodnotu 100 mil. Kč.

Pro podporu prodeje na tuzemském trhu jsme tento rok spustili nový e-shop, s pomocí kterého nabízíme našim zákazníkům nejen re-

## VÍTE, ŽE...

- Na židle vyrobené ve společnosti Kovona System by už se mohli posadit všichni obyvatelé České i Slovenské republiky.
- Pracovní plochy všech našich stolů by pokryly přes **20 000** tenisových dvorců.
- Bylo expedováno více než **10 000** kamionů, což je kolona z firmy až do Bratislavy.
- Katalogem výrobků prošlo celkem **4 838** různých produktů, z čehož je v současné době **2 669** aktivních.

gály vyrobené u nás, ale snažíme se také rozšířit nabídku o regálové systémy z plastu, dřeva, či drátu. Díky tomu jsme schopni lépe uspokojit požadavky zákazníka a věříme, že tržby tímto prodejním kanálem budou mít výrazně rostoucí tendenci.

Pro podporu exportu využíváme spolupráci s agenturou CzechTrade, díky které získáváme kontakty na potenciální zákazníky a využíváme také jejich služeb při účastech na významných veletrzích konajících se napříč Evropou. V poslední době jsme vystavovali na nábytkářském veletrhu v Bruselu, veletrhu subdodávek ESEF v Utrechtu, či strojírenském veletrhu Hannover Messe 2010.

Pro neustálý rozvoj společnosti a přinášení nových projektů je také nutná aktivní činnost našich obchodníků v oblasti hledání nových potenciálních zákazníků v předem definovaných sektorech trhu. Nesmíme však také zapomenout na stávající klienty a je nutné neustále s nimi hledat nová lepší řešení pro uspokojení jejich potřeb a zabránit tak odchodu k naší konkurenci. Věřím, že vývoj naší společnosti v posledních deseti letech je dobrým důkazem kvalitní práce nás všech.

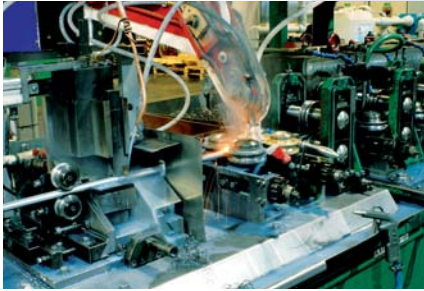
**Ing. David Molin**  
Obchodní ředitel

2000	2001	2002	2003	2004		
Vznik společnosti	Zahájení dodávek IKEA – série Jerker	Získání certifikátu systému řízení jakosti podle ISO 9001:2000 od Bureau Veritas	Ocenění od společnosti IKEA – Dodavatel roku 2002	Získání kontraktu na výrobu skládacích židlí Jeff	Zahájení výroby regálu Praktik	Zprovoznění výrobního areálu v Českém Těšíně



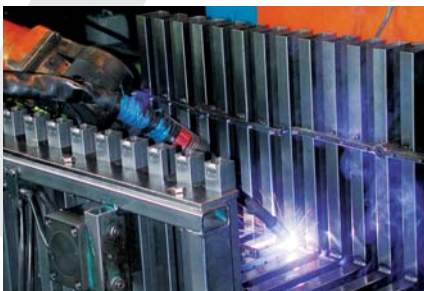
# Slovo výrobně-technického ředitele

Vážení spolupracovníci, dovoluji mi, abych u příležitosti desátého výročí existence firmy Kovona System vzpomenu průřezově na dění ve firmě z pohledu výrobně-technického.



V roce 2000 při vzniku Kovony System, po odkoupení většiny technologií z Kovony Karviná, jsme zpočátku pokračovali v zavedené „manufakturní“ ruční výrobě.

Prvním impulsem k pořízení nových technologií byl úspěch ve výběrovém řízení na dodávky stolů Jerker pro firmu IKEA. Byla to pro nás zcela nová oblast, a to zejména pokud jde o zpracování profilů s náročným vícenásobným děrováním, robotickým svařováním a využitím technologie flowdrill. I když jsme na začátku měli nemalé problémy zvládnout všechny procesy, s počátečním nadšením jsme si nové technologie rychle osvojili, přestože náš první star-



ší svařovací robot dlouho dělal jen to co chtěl.

V následujících letech jsme zefektivňovali a navyšovali výrobu série Jerker pro IKEA, pořídili nové NC stroje jako např. děličku trubek, ohraňovací lis a ohýbačku trubek.

Výrazným impulsem pro další rozvoj firmy byl vývoj a poté realizace výroby skládací židle Jeff. Byli jsme pověřeni vývojem skládací židle s maximální cenou 20 SEK, tzn. cca 80 Kč. Po nepřehledném množství zkoušek a „vstu-

pů“ designérů ze Švédska jsme sice překročili plánované cenové zadání, nicméně projekt byl schválen. Dosažení potřebné cenové hladiny předpokládalo plně automatizovanou výrobu s vlastní výrobou trubek a minimem ručních operací.

Schválení projektu skládacích židlí vzhledem k své velikosti bylo hlavním signálem k zahájení výstavby nového výrobního areálu v Českém Těšíně, která byla ukončena koncem roku 2003. Souběžně s dokončením výstavby areálu byly dokončovány práce na in-



stalaci technologie pro výrobu židlí. Tyto moderní technologie znamenaly výrazný posun technické úrovně naší firmy zejména v oblastech automatizace, pneumatiky, hydrauliky a elektroniky. Vzhledem k ne vždy odladěným novým technologiím a absencí potřebných odborníků z vlastních řad docházelo k neplnění požadovaných náběhových křivek a objemů dodávek.

Paralelně s nájedem výroby židlí Jeff se postupně obměnila výroba stolů, kdy úspěšnou sérii Jerker nahrazovala série Fredrik. Po této překotné době, kdy došlo k výraznému navýšení počtu pracovníků, zavedení nových výrobních a přestěhování výroby IKEA z Karviné do Českého Těšína, nastalo období stabilizace.

Větší pohotovost znamenala zakázka pro firmu Stow. Mělo se jednat o velké dodávky dílů pro regálové systémy. Pro tento projekt bylo nutno provést rozsáhlé technické úpravy v halách Kovony Karviné. Po rekonstrukci prostor, instalaci nové lakovací linky pro dlouhé výrobky, přemístění válcovací a svařovací technologie z Belgie a rekonstrukci starší linky Dreistern byl zahájen projekt výroby dílů pro regálové systémy. Vzhledem k ne-



naplnění požadovaných objemů výroby a tím i ztrátovosti tohoto obchodního případu došlo k vypovězení smlouvy a prodeji technologií. Tato nepodařená epizoda urychlila proces integrace výroby do jednoho závodu, který jsme ukončili koncem roku 2008 a veškerou výrobu jsme soustředili v Českém Těšíně. Tento krok znamenal výrazné úspory v nákladech díky absenci nájmu, efektivnějšímu řízení výroby a výrazně lepší logistice.

V posledním období jsme se po převodu části výroby z Kovony Karviná začali výrazně-

## VÍTE, ŽE...

- Za dobu existence firmy byla provedena více než 1 milarda děr a rukama našich lidí bylo při výrobních operacích zmanipulováno kolem **1 000 000 000** kg materiálu.
- Plocha výrobních a skladovacích prostor KS činí **27 000** m<sup>2</sup>, což je plocha **4** fotbalových hřišť.

ji orientovat na výrobu otevřených profilů, počítáme s rozšířením portfolia nabízených profilů s vyšší přidanou hodnotou a jejich následnou finalizací.

V tomto období probíhají poslední přípravy před zahájením výstavby nových hal sloužících pro rozvoj v oblasti výroby otevřených profilů a jejich následného zpracování.

**Ing. Jan Hudzieczek**  
Výrobně technický ředitel

	2005	2006	2007		2010	
3. místo v soutěži Exportér roku 2004	Zařazení mezi 100 nejlepších firem ČR jako nejlepší investor MPSV	Rozběh výroby stolů – série Fredrik	Dostavba výrobního závodu v Českém Těšíně	Odkoupení celé společnosti Kovona Karviná	Ocenění od společnosti IKEA – Nejlepší v oblasti rozvoje logistiky za rok 2007	Zahájení výroby regálu Futur
						Plánovaná dostavba další haly o ploše 5 000 m <sup>2</sup>

# Slovo ředitele pro ekonomiku a informatiku

Vážené spolupracovnice, vážení spolupracovníci, za všemi viditelnými a hmatatelnými výsledky práce naší společnosti, jako je například počet vyrobených židlí, velikost výrobních hal, počet zaměstnanců, je skryto obrovské množství práce, na které se podílí tak zvaní THP pracovníci.



Podíváme-li se na oblast financování, tak během deseti let prošly našimi účty miliardy korun. To činí desetitisíce finančních transakcí, které musí být provedeny bezchybně a v pravý čas.

V současnosti, kdy má spousta firem finanční potíže, je nedílnou součástí práce sledování pohledávek, upomínání zákazníků, zpracování vzájemných zápočtů, pojišťování zákazníků. Až připsáním finančních prostředků na náš firemní účet se promění naše práce v peníze, které se objeví na Vašem soukromém účtu.

Pokud se podíváme na oblast účetnictví a daní, tak během deseti let jsme zpracovali více jak 800 tisíc účetních dokladů, které jsou podkladem pro výpočet daní. Za každým účetním dokladem je skryta práce všech zaměstnanců, až už je jedná o správný záznam o výdeji nebo příjmu na sklad, správné vystavení faktury nebo správně odvedené výkony formou odhlašování mzdových lístků.



Abychom se správně rozhodovali potřebujeme ekonomické informace o tom, jak bude vy-

padat náš zisk na příští rok, jak plníme plán stávajícího roku, které výrobky resp. zákazníci jsou ziskoví resp. ztrátoví. K tomu slouží oblast controllingu, kde se snažíme z námi dostupných zdrojů tyto informace získat. To znamená získávat informace o fakturaci, o skutečné spotřebě materiálu na konkrétní výrobky, o vyplacených mzdách na konkrétní výrobky, o podílu jednotlivých strojů na výrobě jednotlivých výrobků atd. To jsou skutečně milióny záznamů, které je třeba procházet, třídít, sumarizovat. Pro názornost, výpočty prošlo cca 4 miliónů záznamů o příjmu a výdeji, 2 mil. záznamů odhlašování operací, cca 50 tisíc faktur se 150 tis. řádky. Výsledkem práce je měsíční report obsahující 15 tabulek s podrobnými údaji (stovky čísel na tabulku) o stavu společnosti. Takže taková „ekonomická kronika“ společnosti čítá do dnešního dne 1 800 stránek.



Všichni zaměstnanci nějakým způsobem využívají služeb úseku informatiky. Během 10 let se výrazně zvýšilo využití informačních technologií, která nám pomáhá zvládat naši náročnou práci. Začíná to příchodem do práce, kdy si „odpíchnete“ na elektronické píchače. Když jste „kancelářský“ pracovník a zapnete si počítač, přijímáte maily a spustíte si nějakou z aplikací. Když jste dělník, pravděpodobně se setkáte s odhlašováním čili hlášením o odvedené práci, která slouží pro evidenci provedených operací, evidenci zásob a pro výpočet mezd. Určitě každý z Vás využívá služeb naší telefonní ústředny a objednávky jídel. Dá se tedy říci, že bez využití této technologie neodjede kamión z firmy, nevyplatí se mzdy, neproběhnou platby na účet dodavatele apod. Dokonce nově hlídáme areál společnosti pomocí kamerového systému. Počítače a aplikace nás tedy provází během práce a nedovedeme si představit výpadek trva-

## VÍTE, ŽE...

- Během roku přichází do firmy **1 500 000** e-mailů, z toho je **90%** spamů a zbytek se musí zpracovat, což znamená zpracovat **168 000** mailů ročně, **500** mailů denně. Zpracováváme tedy každou minutu **3** maily.
- Informačním systémem prošlo cca **4 000 000** záznamů o příjmu a výdeji, **2 000 000** záznamů odhlašování operací, nebo cca **50 000** faktur se **150 000** řádky.
- Přes bankovní účty proteklo za **10 let** **19 000 000 000** korun.
- Na dotacích od ministerstev a jiných státních institucí jsme získali celkem **27 801 646** korun.

jící několik hodin nebo dnů. Musíme tedy zajistit fungování těchto prostředků 24 hodin denně, 7 dnů v týdnu, 365 dnů v roce. To vyžaduje pečlivý výběr technických prostředků, neustálou kontrolu chodu a připravenost náhradního řešení.



Jen pro zajímavost během roku přijde do firmy 1,5 miliónů mailů, z toho 90 % je spamů a zbytek se musí zpracovat, což znamená zpracovat 168 tis. mailů ročně, 500 mailů denně. Zpracováváme tedy každou minutu 3 maily.

**Ing. Aleš Nosek**

Ředitel pro ekonomiku a informatiku



Úspěšné desetileté působení naší firmy v dobách konjunktury i recese svědčí o naší dostatečné flexibilitě k požadavkům trhu a dává předpoklad stability i pro další období. Přejeme společnosti Kovona System, všem jejím dceřiným společnostem i všem zaměstnancům úspěšná následující desetiletí.