

Nový rok 2009

Letošní nový rok nezačíná zrovna ideálně. Světová finanční krize ještě nedosáhla svého vrcholu, zcela jistě ovlivní negativně i naši práci a její dopady na naše společné podnikání na světových trzích lze v současnosti jen velmi nejasně a nepřesně předvídat. Nastupující první tři měsíce roku jsou navíc z pohledu prodeje již tradičně naším nejslabším obdobím roku. Naše přístroje mají investiční charakter a u většiny našich zákazníků ještě nedošlo k uvolnění finančních prostředků pro období nového kalendářního roku, jiní vyčkávají s nákupem na vývoj budoucí situace. Současně je první čtvrtletí z pohledu výroby nákladné – náklady na topení a osvětlení představují při současných cenách energií již i významnou část našich nákladů.

Jaká je naše současná situace a co můžeme udělat pro její udržení a další zlepšení?

Naše výhody jsou:

- jsme součástí velkého a světově významného celku MMM Group, zejména v kritických dobách zákazníci upřednostňují jistotu dodávek a tu zajišťují především velké, silné a známé společnosti
- vzájemná spolupráce uvnitř MMM Group rovněž představuje významnou strategickou výhodu (optimalizace nákupu, vývoje, výroby, prodeje, ...)
- pro první měsíce roku jsme si již v loňském roce zajistili dostatečný objem nových objednávek
- dosažený růst prodeje v loňském roce potvrzuje funkčnost naší prodejní sítě i velkou aktivitu a úspěch všech našich dceřiných společností
- v loňském roce byly realizovány dodávky našich přístrojů do ca. 100 zemí. Toto široké portfolio trhů představuje dobrý základ pro úspěšný prodej i v letošním roce.
- zlepšená vnitropodniková komunikace, týmový duch, zvýšená aktivita i spolupráce pracovníků BMT, které umožnily náš úspěšný start v boji proti dopadům finanční krize v roce 2008

Co můžeme udělat pro udržení a další zlepšení?

- urychlit naše inovace – zavedení sériové výroby nového Unisteri a průmyslových velkoobjemových teplotních skříní
- zlepšit a zefektivnit výrobu a externí kontrolu tlakových komor
- maximální důraz na kvalitu – zachytit všechny vady a nedostatky již v podniku – jejich odstranění je vždy nákladné a nepříjemné, ale uvnitř podniku vždy významně levnější než mimo podnik!!!
- snížit výrobní náklady (lepší využití jednicového i režijního materiálu, prověrky nákladů u řady Sterivap a u teplotní techniky, apod.)
- snížení nákladů na neplánovanou externí kooperaci – vhodným plánováním výroby zajistit všechny potřebné dodávky a dílce zajištělné v BMT naší vlastní prací
- zvýšit efektivnost práce – redukce režijních hodin, lepší využití pracovní doby, apod.
- zajistit dodržování stanovených termínů – omezit s tím spojené zbytečné vícenáklady (práce přesčas, penále za pozdní dodávku, vícenáklady na expresní dopravu, apod.) a plně uspokojit naše zákazníky
- zkrátit průběžné časy výroby přístrojů a nabídnout našim dealerům i zákazníkům větší flexibilitu a krátké dodací lhůty (v současnosti stále významnější prodejní argument)

Výše uvedené aktivity představují jen část z připravovaných opatření. Mnohé z nich jsou již zpracovány do úkolů a projektů a probíhá již jejich realizace. Odpověď na otázku kolik takových opatření zrealizujeme, jak rychle a jak efektivně - máme nyní pouze ve vlastních rukách. Využijme nastupující nový rok 2009 k aktivní realizaci novinek, změn, úspěšnému boji s celosvětovou finanční krizí i dalšímu posílení naší pozice na světových trzích!

Prodejní úspěch našich přístrojů závisí na výsledcích celého týmu pracovníků BMT a současně tedy bez rozdílu i na každém z nás!

Ing. Milan Krajcar, jednatel společnosti

Úloha strategického nákupu v BMT

Letos v dubnu to budou dva roky od zahájení fungování strategického nákupu u našeho podniku. Protože to je v jeho organizační struktuře nová součást, bylo mi umožněno Vás o jeho dosavadní činnosti a dosažených výsledcích v našem interním zpravodaji „Paprsek“ informovat.

Úlohu strategického nákupu a jeho cíle nedefinuje přesně žádný předpis či norma. Tak jak ho vnímám já, a jaké jsou moje dosavadní zkušenosti i z jiných firem, zřizuje se toto oddělení, skupina či se touto činností pověří jednotlivec jako je tomu u nás, za účelem snižování nákupních nákladů v oblasti NAKUP výroby. Proč právě v oblasti nákupních nákladů je patrně zřejmé každému, leč přesto bych to chtěl ještě zdůraznit – protože tyto se svým podílem na celkové ceně všech produktů, které se u nás vyrábí, řadí k nejnámennějším. V této souvislosti se nabízí otázka „proč strategický nákup“ jako samostatný subjekt. Odpověď není složitá. Každodenním rutinním zajišťováním komponentů vstupujících do výroby je operativní nákup vytížen tak, že už nemá další prostor pro činnost spojenou s hledáním alternativ pro nákup řádově tisíců položek, které do výroby vstupují, a které dle požadavků výroby musí operativně obstarávat. Tuto skutečnost odhalilo již mnoho firem a u naprosté většiny se investice do strategického nákupu jednoznačně potvrdila jako opodstatněná a proto správná. Úspory nákladů plynoucí z činnosti strategického nákupu představují pro podnik čistý, nezdanitelný zisk!

A teď tedy pro ilustraci mluvou čísel – nákupní obrat naší firmy každoročně již dlouhodobě představuje částku pohybující se mezi 200 až 300 miliony korun. Úspora pouze jediného procenta za rok z těchto sum tak představuje 2-3 miliony korun. Je to moc, málo...? Odpovím pro odlehčení asi takto – každý milion dobrý proto, abychom oddálili okamžik, kdy se postupně čím dál více z nás nebude potkávat v areálu naší firmy, ale na pracovním úřadě. Nechci strašit, ani vyvolávat žádnou paniku. Taková je realita a v ní musíme žít a hledat cesty jak se nepříjemnosti jakou je ztráta zaměstnání vyhnout.

A co dosavadní výsledky? Rezerv je mnoho a cesty vedoucí k dosažení úspor jsou rozmanité. Např.: - v oblasti nerezových plechů. Tady se podařilo srovnat ceny dvou hlavních dodavatelů na takřka stejnou hladinu snížením cen u toho, který je měl vyšší – přesné vyjádření v procentech zatím není k dispozici, protože analýza bude zpracována až po uzavření roku 2008 a náběhu systému Concorde Xal. Jednáním s dodavateli jako je ESIKA, MEGATRON, LPM, DANFOSS a další bylo dosaženo snížení cen o v průměru 10-15% na komodity, které od těchto firem nakupujeme. Nahrazením dodavatele SCHMACHTL

přímo výrobcem vývěv a čerpadel firmou KNF bylo dosaženo úspor až 50% na komponenty, které nám do změny dodávala firma SCHMACHTL. Dosažení dalších úspor je v jednání, či v běhu. Pro uvedení všeho, co se v rámci strategického nákupu odehrává, uvádění podrobností, není dostatek prostoru a asi by to ani nesplnilo účel této informace. Dostávám se tím k otázce výhledu do budoucna a závěru.

Na základě mnoha analýz, které jsem v této oblasti již provedl a po projednání všech okolností s vedoucím nákupem, si strategický nákup v rámci nákupu stanovil cíl pro rok 2009 dosáhnout úspor ve výši 15% oproti nákupním nákladům z roku 2008. Nabízí se opět otázka zda to je cíl reálný, či ne. Dle všech mně dostupných podkladů cíl reálný je, ne však bez pomoci a spolupráce všech středisek našeho podniku. Závěrem bych tedy chtěl v první řadě poděkovat všem za dosavadní pomoc a spolupráci v oblasti hledání úspor a požádat Vás o totéž i v nadcházejícím roce 2009.

Ing. Hronec Milan, strategický nákup

Web BMT disponuje pěti jazyky

čeština english deutsch russian espanol



Když byly v květnu roku 2008 spuštěny zcela přepracované, nové internetové stránky BMT Medical Technology s.r.o., byly do ostrého provozu nasazeny celkem dvě jazykové mutace a to sice čeština a angličtina. Tento krok však byl jen počátečním vyložním karet uživatelům a potenciálním zákazníkům.

Již tehdy probíhaly práce na přípravách a implementaci dalších jazykových mutací. V té době zbývalo dopracovat k maximální funkčnosti ještě celkem tři jazyky. Prioritním úkolem byla i vzhledem k velkému tlaku trhu, mutace ruská. Naší dceřině firmě v Moskvě podpora v podobě internetových stránek v azbuce citelně chyběla. Všechny síly byly směřovány tímto směrem a během čtvrt roku byla nasazena i plnohodnotná ruská verze webu. Zbývající dvě mutace, tj. němčina a španělština byly spuštěny na přelomu let 2008/2009 a završily tak pomyslnou špičku ledovce. V současnosti tedy na adrese www.bmt.cz naleznete celkem pět plnohodnotných jazykových verzí našich internetových stránek, které poskytují maximální množství informací zákazníkům a obchodním partnerům po celém světě, mnoha z nich i v jejich rodném jazyce. Je zapotřebí si uvědomit, že se nejedná o jednu internetovou prezentaci v několika jazycích, ale nejlépe by se rozsah prací a administrátorských úkolů přirovnal k pěti samostatným webům skutečně bohatého obsahu. Administrace takto na informace bohatého portálu vyžaduje mnoho času a především důslednosti.

Mnoho společností disponuje na svých internetových prezentacích multijazyčností, dokonce mají dostupných jazyků i více, většinou však pouze v zestručněné formě. Často takové, kdy v jednotlivých mutacích naleznete stručné informace o firmě, případně okrajové představení výrobků. V tomto ohledu je náš web odlišný, nabízí totiž plnohodnotné znění kompletního obsahu ve všech dostupných jazykových mutacích. Věříme, že tento přístup naši zákazníci a obchodní partneři ocení a budou se rádi vracet tam, kde najdou informace, kterým jednoduše porozumí.

Petr Prokeš, propagace

Odpovědi na dotazy zaměstnanců

- 1) Kdo může za zaměstnavatele provádět kontroly práce neschopných?
- 2) Mohu v situaci, kdy jsem uzavřel se zaměstnavatelem dohodu o časovém účtu a mám zde plusové hodiny z něho čerpat v prvních třech dnech pracovní neschopnosti, které nejsou zaměstnavatelem hrazeny?

Odpověď:

- 1) Kontrolu práce neschopných může provádět kterýkoli zaměstnanec BMT Medical Technology s.r.o., který se prokáže podnikovou průkazkou v případě, že jej práce neschopný zaměstnanec nezná a dále ten, který bude mít tiskopis k provedení kontroly zpracovaný útvarem LZ. Další možností je, že kontroly za zaměstnavatele bude provádět jiná – cizí organizace, která se touto činností zabývá. V současné době s touto variantou vedení společnosti nepočítá, bude záležet na vývoji pracovních neschopností v naší společnosti a dalších zkušeností. Kontroly budou prováděny našimi zaměstnanci (příslušný vedoucí neschopného zaměstnance, prac. útvaru LZ atd.). V případě porušení léčebného režimu bude proveden zápis, který obdrží práce neschopný, lékař, MSSZ.
- 2) Zaměstnanci, kteří mají uzavřenou dohodu o časovém účtu a mají kladný zůstatek na tomto účtu, mohou z něho v případě pracovní neschopnosti čerpat až do výše 22,5 hod. Tímto budou mít pokryt finanční pokles v prvních třech dnech nemoci, které nejsou ze zákona zaměstnavatelem hrazeny.

Bc. Milan Halámka

Významná životní a pracovní výročí

V lednu oslavil pracovní jubileum:

- **15let** nepřetržitého prac. poměru
p. **JUDr. Petr Věrný** ze stř. 6105 – PU

Vedení podniku a VZO OS kovo děkují jubilantovi za jeho dlouholetou práci a v dalším životě mu přejí hodně zdraví a životní spokojenosti.

redakce

Motto na leden

„Dodržováním pravidel se práce neudělá“

z čehož vyplývá

„Potřeba udělat práci není omluvou pro nedodržování pravidel“

Pan Murphy