

# Recept na konkurz i krizi...

(Pokračování ze strany 11)

## ■ Kolik dřeva ročně zpracujete?

Kolem 40 tisíc metrů kubických. Objemově patříme mezi střední zpracovatele, kvalitativně k vyšší třídě. Vyrábíme překližky od tří do 60 mm tloušťky. Jsme držitelé normy ISO 90001 a máme certifikát, jenž zaručuje, že naše dřevo se těží ekologicky v souladu s veškerými předpisy z lesů, v nichž se hospodaří trvale udržitelným způsobem a je zaručena přirozená obnova lesa.

■ Je zjevné, že ve vašem případě se jedná o výrobky s vysokou přidanou hodnotou. To ale na vás klade značný úkol: neustále vymýšlet inovace a investovat do nich. S čím jdete na trh?

Veškeré úsilí jsme vložili do produktové a technologické inovace s tím, že se ještě více orientujeme na export. Cílem je posílit pozici na Dálném i Blízkém východě, v některých státech Afriky, ve Velké Británii a v USA. V produktech jsme zmodernizovali překližky pro těžkotahačské vozy a uvedli jsme překližku bez formaldehydu. Hodně se udělalo v samotné výrobě. Pořídili jsme novou sušárnu, nakoupili jsme nové zařízení na broušení překližek, výrazně jsme rekonstruovali



Foto PRÁVO – Jindřich Ginter (6)

Martin Machů

energetickou soustavu podniku, na které se stále pracuje, aby se maximálně zefektivnila a minimalizovaly se energetické ztráty. Opravily se původní lisy a koupil se novější lisovací stroj. Do veškerých oprav, jako je třeba energetický uzel, jsme během tří

let investovali bezmála dvacet milionů korun. Do přímých investic šlo přibližně dalších dvacet milionů korun.

■ Jak se rozvíjí dřevozpracující podnik v době krize? I laik vidí, že ve vašem oboru to není žádná virtuální hra s penězi, která se odehrává někde u notebooku na jachtě. Na jedné straně musíte nakupovat a držet značné zásoby drahého dřeva, platit zaměstnance, energie, a na straně druhé zápolit s odbytem, přičemž vaše výrobky, například pokud jde o nábytkářství, ještě nejdu ke koncovému zákazníkovi...

V dřevozpracujícím průmyslu přišla krize dřívě, než k ní došlo v širším měřítku po hypotečním kolapsu v Americe. Zisky nám rovněž snížila, coby exportérem, strmě posilující koruna. Objem zakázek se meziročně snížil zhruba o 15 procent. Vyrovnáváme to prokazatelným zvyšováním produktivity práce, zefektivňováním veškerých výrobních a řídicích procesů a důrazem na inovace. V porovnání s tuzemskou a slovenskou konkurencí nepláceme, protože mnozí z nich přišli kompletně o celé zakázky. Krize přispěla k tomu, že dnes na Slovensku zatím nemáme žádného významnějšího konkurenta; v Česku konkurence produkci očividně omezuje.

■ Kolik toho vyrobíte na vývoz?

Dvě třetiny jdou do světa a třetina na tuzemský trh. Nejvýznamnější v zahraničí jsou pro

nás Německo, Itálie, Rakousko, Slovensko, Francie a země Beneluxu. V Německu je naším nejvýznamnějším odběratelem nábytkářská společnost, která od nás kupuje speciálně povrchově upravenou překližku pro rošty do postelí.

■ Kolik máte zaměstnanců? Dvě stě čtyřicet.

■ Továrna byla v konkurzu. Nový majitel a nové vedení přišli na konci roku 2005. Co jste udělali pro záchranu podniku?

Podnik dosahoval ročních tržeb kolem 170 milionů korun. Během roku se nám je podařilo zvýšit na 230 milionů korun ročně. V dalších dvou letech jsme dosáhli růstu o pět, respektive o deset procent. Pak přišla krize, takže růst obrátu se na čas zastavil. Stabilně však máme tržby kolem 240 milionů ročně.

V řízení takového výrobního podniku ovšem neobstojí sólisté.

Stabilizace jsme dosáhli díky sehranému týmu špičkových zaměstnanců a mých bezprostředních spolupracovníků, jako jsou Radek Nejeschleba, který má na starost obchod, dále vedoucí výroby Lukáš Chytil a jeho kolega František Botek.

■ Neuvažujete i o tom, že byste se s něčím novým dostali k běžnému spotřebiteli?

Jednáme s designovými a interiérovými studiemi především v Praze, protože z překližky lze dělat skutečně nevídané a hlavně trvanlivé věci; od obložených až po bytové či kancelářský nábytek. Již jsme takto vzorově na míru vybavili vkusným obložením a barem pražský hudební klub Violino, kde živě vystupuje houslový virtuózní Jaroslav Svěcený.

Kromě toho, zatím ve fázi skic a prototypů, náš přední specialista na dřevo vyvíjí unikátní nábytkový systém, který nepotřebuje ani jeden šroubek či lepení. Je ještě jednodušší než systémy IKEA. Buková překližka je proti masově rozšířeným materiálům v běžném konfekčním nábytku natolik odolná, že naprosto přesně opracované díly do sebe prostě zasunete a vše drží, jak má. Nábytek je pevný a odolný i vůči zvýšené zátěži, například v kancelářském provozu. Máme takto navržené police, stoly, venkovní lavičky, a to v originálním designovém provedení.

■ Inspirovali jste se někde k tomuto nábytku?

Nevím o tom, že by někdo něco takového ve světě dělal.

■ A opravdu vydrží takovou zátěž?

Přišli jsme si zvykli žít obklopeni věcmi z plastů a oceli. Překližka opravdu vydrží obrovskou zátěž a namáhání, čelí oděru. Vždyť ještě relativně nedávno se z bukové překližky vyráběly letecké vrtele, dokonce celé konstrukce letadel včetně stíhaček 2. světové války.



Ředitelství - vila Marianna z 30. let



Dubová kulatina připravená ke zpracování



Napařování bukových kmenů - vrstvy se pak lépe loupou



Kulatina na loupačce



Jednotlivé vrstvy překližky

## TRADICE 79 LET

**1930** Založena firma DYAS, dřevoprůmyslová akc. spol. Uherský Ostroh, zahájena přestavba cukrovaru na výrobu překližek. V archivu podniku mají stále původní precizní účetní knihy z této doby, vedené vskutku honosným krasopisem, položku po položce do nejmenších detailů. Zkrátka zlatá éra 30. let si vyžadovala puntičkářskou noblesu.

**1931** Zahájena výroba překližek.

**1945** Znárodnění a vznik národního podniku Závody na překližky a dýhy se sídlem v Praze.

**1950** Rozdělení na dvě části, a to českou a moravskou, do které je začleněn i DYAS. Moravská část se nazývá Moravské překližkárny a dýhárny n. p. se sídlem v Hodoníně.

**1952** Další dělení až na jednotlivé podniky. DYAS začíná fungovat samostatně pod názvem Slovácká překližkárna a dýhárna se sídlem v Uherském Ostrohu.

**1955** Drobení nepřineslo nic pozitivního, nastalo období zpětného slučování podniků do větších celků. Vznik národního podniku Slovácké dřevařské závody se sídlem v Hodoníně.

**1958** Změna názvu na Závody na překližky a dýhy národní podnik.

**1989** Přechod z národního na státní podnik Závody na překližky a dýhy s. p.

**1992** Privatizace a vznik samostatného podniku DYAS Uherský Ostroh, a. s.

**1996** Založení DYAS s. r. o., převzetí veškerých aktiv a pasiv od DYAS Uherský ostroh, a. s.

**2003** Vlivem špatného hospodaření se podnik dostává do problémů, které vrcholí prohlášením konkurzu na firmu DYAS, s. r. o. Přesto se i nadále daří výrobu zachovat.

**2005** Vstup české investiční společnosti Jáchymov invest, a. s., a odkoupení hmotného i nehmotného majetku firmy DYAS, s. r. o., od konkurzního správce.

**2006** Rozsáhlé investice do energetiky, nákup nových vozíků a mostového jeřábu. Zahájení vývoje nových výrobků – Dyas® Formaldehyd free – překližovaná deska bez formaldehydu.

**2007** Nová rozmítací a omítací pila Paul, generální oprava historické vily Marianna v areálu továrny. Získání certifikace pro překližovanou desku DYAS® – Pypropy se sníženou hořlavostí.

**2008** Investice do lisovny a dokončovací dílny, výstavba dvou nových pařících jam. Vyvinut nový výrobek Dyas® Absorption – překližovaná deska protihluková a antivibrační.

## FINANČNÍ VÝKONY DYAS.EU

Rok	2008	2007	2006
Aktiva celkem	155 205 000	138 209 000	95 128 000
Vlastní kapitál	41 070 000	33 038 000	15 601 000
Tržby	242 267 000	266 993 000	208 990 000
Hosp. výsledek za účetní období	32 000	17 437 000	12 603 000

Zdroj: Česká kapitálová informační agentura; <http://ipoint.finanncinovinny.cz/>

(Inzerce)

**přerovský veletrh**

**POSTAV DŮM, ZAŘIĎ BYT**

- STAVBA
- BYDLNÍ
- ZAHRADA
- ZÁBAVA

**Přerov 19. - 21. června 2009**

**VÝSTAVIŠTĚ PŘEROV** nově pá, so 9 - 18 hod., ne 9 - 17 hod.

Omnis Olomouc, a. s., tel.: 587 433 124, mobil: 776 711 499, [www.omnis.cz](http://www.omnis.cz)