

PROFIT

Měsíčník pro

**OBCHOD
FINANCE** &

Kanceláře škodí zdraví

Málo známá rizika práce.
Ve statistikách je nenajdete,
patří mezi civilizační choroby



VYCHÁZÍ VE SPOLUPRÁCI S PORTÁLEM BUSINESSINFO.CZ



BusinessInfo.cz
Oficiální portál pro podnikání a export

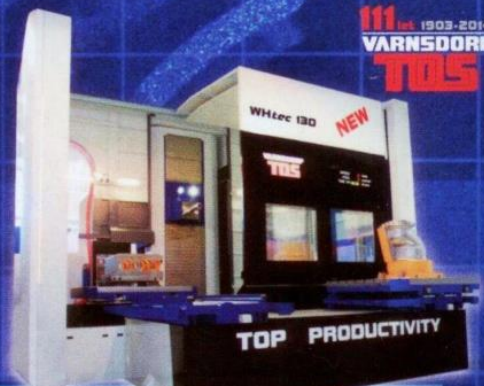
INZERCE A141005038

**VARNSDORF
TOOLS**

**VODOROVNÉ FRÉZOVACÍ
A VYVRTÁVACÍ STROJE
OBRÁBĚCÍ CENTRA**

www.tosvarnsdorf.cz

český kapitál + čeští manažeři + české ruce a mozky = export do celého světa



111 let 1903-2014
**VARNSDORF
TOOLS**

ÚZCE SPOLUPRACUJEME S PRŮMYSEM

Zahraniční delegace žasnou a ptají se, jestli takhle vypadají i ostatní školy v České republice, říká Ing. Lubomír Štefka, ředitel Střední školy technické a ekonomické, Brno.



V čem SŠTE nad ostatními vyniká, že nemáte problém s nedostatkem studentů, a naopak přijímáte jen ty nejlepší?

Pravidelně každý rok se snažíme získat finanční prostředky z různých finančních zdrojů, které pak vkládáme do nových technologií, na nichž probíhá odborné vzdělávání studentů a dospělých. Vybuďovali jsme tak Regionální centrum programování a obsluhy CNC obráběcích strojů, vybavené mnoha produkčními stroji, které používají i v praxi strojírenské firmy. Dále Regionální centrum mechatroniky – komplexní pracoviště pneumatiky a hydrauliky včetně ovládání elektronikou. Rovněž v oblasti informačních technologií je vybavení a vzdělávání na té úrovni, že studenti získávají mezinárodní certifikáty ECDL a CISCO, v celostátních soutěžích se umísťují na předních místech. Za vše hovoří otázka, kterou mi různé zahraniční delegace,

kteří naši školu navštíví, při její prohlídce položí: „Vypadají takto i ostatní školy v ČR?“

Podnikatelé si často stěžují, že absolventi škol nic neumějí. Co tomu říkáte?

Je to obecný názor ve společnosti, neboť řada škol připravuje studenty v různých oborech, které nikdo nepotřebuje. My spolupracujeme s mnoha desítkami průmyslových firem, kam chodí studenti školy na praxi. Navíc děláme pro firmy vzdělávání jejich zaměstnanců dle jejich požadavků. Tím v plném rozsahu využíváme vybavení školy, získáváme peníze na další vybavení a jsme trvale v kontaktu s firmami. Dle požadavků firem jsme si zpracovali školní vzdělávací programy pro jednotlivé obory. Učitelé pak vytvořili více než 2500 digitálních učebních materiálů, které mají studenti k dispozici i z domova. Využívání interaktivních tabulí je trvalou součástí výuky.

O jaké vzdělávání či kurzy mají firmy a veřejnost největší zájem?

Jsou to rekvalifikační kurzy programování a obsluha CNC strojů, kde i mnoho nezaměstnaných uchazečů o práci takto získává profesní kvalifikaci. Poslední tříměsíční kurz skončil v březnu a osmý den po skončení už všichni jeho absolventi byli zaměstnaní.

Dále to jsou kurzy mechatroniky, měření na CNC měřicích strojích, projektování a modelování v 3D, bezpečnost práce na obráběcích strojích, jazykové kurzy atd.

Mají vaši studenti možnost získat i nějakou praxi v zahraničí?

Již po několik let odjíždí pravidelně skupina 15 až 20 studentů do Anglie na odbornou praxi, kdy každý student samostatně pracuje každý v jiné firmě po dobu tří až čtyř týdnů.

USPĚLI JSME NA NEJNÁROČNĚJŠÍCH TRZÍCH

Zaměřit se na výrobu léčivých látek s vyšší přidanou hodnotou nebyla jednoduchá cesta, říká Ing. Jiří Žák, předseda představenstva FARMAK, a.s., ale dokázal se na ni úspěšně vydat.



Jste výrazně proexportní a mimo jiné se zaměřujete na velmi náročné trhy, jako je Japonsko a Spojené státy. Jak těžké bylo si vydobýt takovou pozici. Jak jste se prosadili?

Trh USA je jeden z největších a nejzajímavějších. Díky tomu, že jsme měli připravené léčivé látky, u nichž končila patentová ochrana, a byli jsme mezi prvními na americkém trhu, získali jsme velký podíl na úkor originátorů. Kromě jiného je důležité mít seriózního obchodního partnera. Na amerických trzích se nenabízí generické léčivé látky přímo zákazníkovi, vždy tam hraje důležitou roli zprostředkující firma. Také jsme získali souhlas FDA (Americký federální úřad pro potraviny a léčiva) k exportu tzv. „FDA approval“,

což byla jedna z podmínek, abychom mohli do USA exportovat. Japonští zákazníci jsou zase velmi nároční na kvalitu produktu, ale pokud si je získáte, jde o dlouhodobé vztahy.

V čem spočívá vaše konkurenční výhoda?

V kvalitě našich produktů a služeb, připravenosti, dodržování časových termínů a vysoké odbornosti našich chemiků.

Firma má dlouhou historii, jak jste se propracovali od výrobce vitamínů k farmaceutickým ingrediencím a specialitám?

Státní podnik FARMAKON, který jsme zprivatizovali, vyráběl kromě vitamínů (vitamin C, B2, B6) také substance, takže jsme

navázali na tuto tradici a zkušenosti a zaměřili se na výrobu léčivých látek s vyšší přidanou hodnotou.

Nebyla to jednoduchá cesta, protože vedle řešení náročných legislativních požadavků jsme museli ve velmi krátkém čase zvládnout přípravu naší společnosti na inspekci státní autoritou, a také se zaručit našim prvními obchodními partnerům za to, že jejich téměř šibeniční termíny dodávek zvládneme. K tomu všemu navíc investovat, v té době neskutečně vysoké částky, do zařízení a výstavby. Díky tomu, že se celý svůj život řídím heslem „To chce kuráž“, jsme byli schopni překlenout i toto velmi těžké období.