

David Hruška z HDEL Technology: Naši zákazníci mají u nás vše na jednom místě

Zdánlivě nenápadná firma z Mladých Bříšť ve skutečnosti vyrábí a vyvíjí mnoho technologií, které denně potkáváme. Od displejů ve výtazích přes elektronické komponenty v kolejových vozidlech až po součásti plně automatizovaných skladů velkých firem. Společnost HDEL Technology s.r.o. vedená jednatelem Davidem Hruškou je důkazem, že špičkový vývoj a výroba elektroniky mohou vzkvétat i mimo velká průmyslová centra. O cestě od živnostníka k vyhledávanému technologickému partnerovi, o překonávání globálních krizí i o plánech na další expanzi vypráví právě on.

Pane Hruško, přibližte čtenářům historii společnosti a to, jak jste se k oboru dostal vy.

Jsem rodákem z Pelhřimova. Po studiích na VUT v Brně, kde jsem ještě nějaký čas zůstal, jsem pracoval jako vývojář elektroniky ve firmě TESCO, která vyráběla elektronové mikroskopy. Po návratu na Vysočinu v roce 2004 jsem podnikal jako fyzická osoba, primárně se zaměřením na zakázkový vývoj elektroniky a programování firmware (vložený software v elektronických zařízeních). Zákazníci ale postupně chtěli víc – nejdříve prototypy, pak i sériovou výrobu. Klíčový byl rok 2009, kdy jsme se transformovali na právnickou osobu, investovali do výrobní linky a výroba se stala naší hlavní činností. Vývoj nám ale zůstal jako silný nástroj pro naše zákazníky.

Čím konkrétně se tedy společnost HDEL Technology zabývá? Spousta lidí možná

vaše produkty denně potkává, ale neví o tom...

To je přesné. Naše elektronika je většinou skrytá uvnitř nějakého většího zařízení. Je jeho mozkem, srdcem, smyslem a řídí jeho funkci. Běžný uživatel vidí finální produkt. Můžete se s naší prací setkat třeba ve výtazích, kde vyrábíme elektroniku pro chladicí skříně firmy EL-VY. Dodávali jsme také řídicí jednotky do kolejových vozidel, měřících přístrojů či LED osvětlení. Takovým drobným komerčním

příkladem jsou autonomní pivní výčepy například na cyklostezkách – kdy vyrábíme elektroniku, která je řídí, pro našeho zákazníka, který tyto užitečné stroje vyrábí.

Můžeme uvést i něco ze specialit, které nejsou pod některou smlouvou NDA. Vyvíjíme a vyrábíme například systémy pro řízení zakladačových systémů velkých skladů od Linde, Still nebo Toyota. Jsme tedy také subdodavatelé pro velký průmysl, ale s klíčovou přidanou hodnotou.

Pohybujeme se tak na rozhraní služeb výroby elektroniky, kom-



plexních zákaznických řešení a vlastních produktů.

V čem přesně spočívá vaše hlavní konkurenční výhoda?

Ríkáme tomu „vše pod jednou střechou“. Zhruba 90 procent produktů, které vyrábíme, se u nás také vyvíjejí. Zákazník přijde s nápadem, někdy i velmi jednoduše: „Naše konkurence má toto řešení a my to chceme také, a pokud možno lepší. Strojářinu umíme, elektroniku nám dodáte vy.“ My jeho problém nastudujeme, navrhne řešení, vyrobíme prototypy, po fázích testování a certifikací spustíme sériovou výrobu. Zajišťujeme samozřejmě i záruční a pozáruční servis, a to i klidně po dvaceti letech, což je v našem oboru trochu unikátní. Pro klienta to znamená obrovské zjednodušení – má jednoho partnera, na kterého se může ve všem obrátit.

Jaké firmy jsou tedy takovým vašim typickým zákazníkem?

Mezi naše nejběžnější zákazníky patří strojírenské firmy, které mají své portfolio výrobků, ale svůj produkt potřebují doplnit nějakým řídicím, regulačním, měřicím nebo třeba zobrazovacím modulem. Jak už jsem zmíňoval, velkou výhodou pro takové firmy je, že od nás mají kompletní servis a nemusí hledat a koordinovat několik dalších partnerů.

Vaše společnost se soustředí na malosériovou výrobu. Vyplatí se to?

Je to tak. Dokážeme vyrábět už od desítek kusů ve výrobní dávce, což je v branži elektrotechniky velmi málo. Naopak maximální kapacita naší malé firmy je v řádu desítek tisíc kusů elektroniky ročně. Je to ale vždy individuální.

Mnoho firem usiluje o maximální růst. Vy naopak zdůrazňujete výhody malé firmy. Proč?

Naším cílem nikdy nebylo vybudovat velkou firmu, ale naopak dlouhodobě udržitelnou rodinnou firmu, která tu bude i za dalších dvacet let. Je nás celkem sedm a tato velikost nám dává obrovskou flexibilitu a stabilitu. Právě díky tomu jsme přestáli ekonomickou recesi v roce 2008, covidovou pandemií i nedávnou čipovou krizí, která pro nás byla obrovskou ranou. Široký záběr projektů nám umožňuje více rozložit riziko. Když jeden segment trhu oslabí, jiný nemusí být zasažen. Tato strategie se nám dlouhodobě vyplácí.

Zmínil jste čipovou krizi. Jak se menší firma vyrovnává s globálními výzvami a závislostí na Asii?

Čipová krize ukázala, jak křehké a zranitelné jsou globální dodavatelské řetězce. Pro menší firmu, jako je ta naše, bylo téměř nemožné konkurovat v nákupech gigantům typu automobilů. Poté jsme se museli vrátit ke starému dobrému skladovému hospodářství. Pro klíčové zákazníky dnes nakupujeme kritické komponenty, které nelze snadno nahradit, na sklad i na tři roky dopředu. Tím garantujeme zákazníkům udržitelnost výroby i v těžkých časech. Pevně věřím, že si i politici a velké firmy uvědomili strategickou důležitost soběstačnosti a že se část výroby začne vracet zpět do Evropy.



Téměř každý podnikatel v regionu mluví o nedostatku lidí. Jak je to u vás v tak specializovaném oboru?

Je to obrovský problém. Mladí lidé se technických oborů často bojí třeba kvůli matematice a fyzice. Vývojáři ze staré generace postupně odcházejí do důchodu a noví nepřicházejí v dostatečném počtu. My to řešíme dvěma způsoby. Ve výrobě nahrazujeme ruční práci další automatizací a novými technologiemi. Tedy snižujeme podíl ručních prací. Co se týče vývoje, nepotřebujeme úzce specializovaného zaměstnance korporátního typu, ale spíše „nadšence“, kterého ta práce opravdu baví a má široký přehled. Takové lidi potkáváme spíše náhodou a často s nimi spolupracujeme na volné noze. Doba dokonce dospěla tak daleko, že kvůli nedostatku specialistů dnes s bývalými konkurenty navzájem spolupracujeme na některých projektech.

Jaké jsou plány HDEL Technology do budoucna?

Určitě si chceme ponechat výrobu plně pod naší kontrolou, protože se nám to v krizových dobách vždy osvědčilo. Naším strategickým cílem je posunout se od výroby komponentů k dodávkám složitějších celků – tedy celých výrobních strojů a automatizovaných technologií. Máme v tomto směru rozpracovaných několik projektů. Plánujeme také rozšíření našich prostor, pravděpodobně formou přístavby, abychom mohli naše vize realizovat. Chceme dál růst, ale rozumně a udržitelně, s pevnými kořeny tady na Pelhřimovsku. ■

www.hd-el.com

