

NÁRADIU ZOSTAL VERNÝ

Patrí do generácie strojárrov, ktorá aj napriek turbulentnému obdobiu 90. rokov v ekonomike a strojárstve zvlášť, na toto odvetvie nezanevrela. Práve naopak, považovala to za výzvu a novú šancu vo svojom profesionálnom živote.



Štefan Prostinák

Rozprávame sa s **Ing. Štefanom Prostinákom**, konateľom dubnickej spoločnosti TNS, ktorý oblasti obrábacieho náradia a nástrojov pre trieskové obrábanie, venoval prakticky celý svoj doterajší profesionálny život.

Pán Prostinák, čo predchádzalo vášmu rozhodnutiu začať podnikáť v oblasti trieskového obrábania?

Po skončení školy som vždy pôsobil len v oblasti strojárstva, kde som postupne prešiel od základov až k vedúcim pozíciám. Počas práce v náradovni som mal predstavu o náradí a jeho využití na CNC obrábacích strojoch. V tom čase boli stroje osadzované najmä náradím z českej produkcie a od dávno zavedeného zahraničného dodávateľa náradia Sandvik. Po postupnom rozpade ZŤS som sa tak chopil príležitosti pomôcť strojárskym firmám svojimi skúsenosťami v oblasti náradia a ponúknuť im aj kvalitné náradie iných výrobcov.

Ste „originálny“ strojár?

Samozrejme! Po maturite na strednom odbornom učilisti so zameraním na strojárstvo som nastúpil do ZŤS Dubnica. Za tých 17 rokov, ktoré som tam pôsobil, som získal skúsenosti a zručnosti v oblasti obrábania a opracovania kovov. Praktické skúsenosti som doplnil o teoretické vedomosti diaľkovým štúdiom na Slovenskej technickej univerzite v Bratislave. Po odchode zo ZŤS som pôsobil v súkromných spoločnostiach zaoberajúcich sa predajom náradia na CNC obrábacie stroje.

Firmu ste založili v roku 2001, s akým podnikateľským portfóliom ste začínali?

Začínal som len s predajom náradia japonskej značky Sumitomo a nemeckej značky Guehring. Postupne som získal ďalšie zastúpenia obchodných firiem. Takže dnes môžem

povedať, že naša spoločnosť dokáže komplexne zabezpečiť náradie pre daný technologický proces od zverákov, upínačov, fréz, rezných došticiek i špeciálneho náradia.

Sídlite na strednom Považí, tu začala a zrejme aj je, hlavná orientácia na strojársku firmu...

Na začiatku to bolo tak. Po postupnom oživení strojárskych firiem na Slovensku nás oslovili aj spoločnosti z iných regiónov, vďaka čomu sme pokryli obchodné aktivity na území celého Slovenska.

Je hlavným predmetom podnikania len obchod, alebo ponúkate strojárrom aj ďalšie služby?

Nie, aj keď nosnou časťou nášho podnikania je predaj presných nástrojov. V súčasnosti začína na firmy doliehať nedostatok kvalitných technologov, čo sa snažíme firmám pomáhať riešiť technickou pomocou a poradenstvom. Naši obchodníci priamo u zákazníka overia funkciu príslušného náradia v testoch a odporúčia mu optimálne riešenie pre danú technickú operáciu. Túto službu v poslednom čase naši zákazníci stále viac vyžadujú.

Začínali ste v tomto podnikaní sám. Ako je to dnes?

Áno, a bolo to zaujímavé... Začínal som sám, po pol roku som pribral administratívnu pomoc a neskôr aj technickú. Firma si zároveň vychováva vlastných manažérov, ktorí sú stotožnení s jej kultúrou i cieľmi tak, aby posúvali spoločnosť ďalej dopredu. V súčasnosti má náš tím 14 ľudí. Dnes je náročné nájsť kvalitnú pracovnú silu. Teším sa zo svojho tímu a je pre mňa dôležité, aby ľudia pracujúci vo firme boli spokojní a pracovali v príjemnej atmosfére. Je pre mňa dôležité nielen

naplnenie vízie firmy, ale i spokojnosť mojich zamestnancov.

Keby sme mali definovať charakter firiem, s ktorými spolupracujete, priblížme ich z hľadiska podnikania.

Máme rôznych zákazníkov, či už z pohľadu veľkosti firiem alebo oblasti podnikania. Prevažne ide o strojársku firmu zaoberajúcu sa kovovýrobou a firmy naviazané na výrobu komponentov pre automobilový priemysel, stavebný priemysel, chemický a banský priemysel.

Aké je v tomto období podnikanie?

Úprimne povedané, podnikanie je v súčasnosti ťažšie, ako pred 15 rokmi. Trh sa mení. Požiadavky zákazníkov sa zvyšujú, predlžujú sa lehoty splatností. Toto sú otázky, kde sa snažíme spoločne so zákazníkmi nájsť vzájomnú zhodu. Aj konkurenčný boj je ťažší, pretože produkty sa kvalitou dobiehajú a sú dosť vyrovnané s konkurenčnými, takže zákazník očakáva k tovaru ešte pridanú hodnotu vo forme ďalších služieb a výhod. To však trápi nielen firmy v strojárstve ale aj v iných odvetviach. O to viac si ceníme dôveru našich stálych obchodných partnerov, ktorých rast je pre nás dôležitý a veľmi sa mu tešíme. Títo zákazníci využívajú naše komplexné služby. Môžeme dodať technológiu, časovú štúdiu i náradie a balik služieb sme doplnili aj o nastavovanie CNC strojov.

Je tento biznis atraktívny? Čím je zaujímavý?

Odpoviem len za seba. Pre mňa je zaujímavý, lebo ma baví. Tento obchod rozhodne nie je stereotypný, je plný procesov a neustáleho vzdelávania sa. Denno-denne riešime technické otázky a hľadáme riešenia. Vyriešenie problémov k spokojnosti našich zákazníkov a ich spätná väzba mi dávajú silu a motivujú ma ísť ďalej. ■

