

PONSSE A FILOSOFIE EINARIHO VIDGRÉNA

POKRAČUJEME V RODINNÉ TRADICI

Ponsse bez diskuze patří mezi přední světové výrobce těžebně-dopravních strojů a prosazovatele sortimentní metody („cut-to-length“). Velmi těsná spolupráce vývojářů s uživateli těchto strojů posouvá konstrukci, materiály a způsoby ovládání neustále vpřed tak, že výsledkem jsou stroje, které dokážou pokrýt rozmanité požadavky na efektivní těžbu v rozličných podmínkách lesních porostů po celém světě – od silného smrku na Šumavě až po eukalyptus v Jižní Americe. V listopadu se do sídla společnosti vypravila skupina českých lesníků. Nechyběla prohlídka výrobního závodu, skladu náhradních dílů, praktické ukázky v lese, ale ani kvalitní finská pohostinnost a kouřová sauna. Skupina měla tu čest sejít se se synem zakladatele Juhou Vidgrénem a jeho kolegy a vyslechnout si filosofii rodinného podnikání v malém městečku Vieremä ve středním Finsku.



Einari Vidgrén.

Od pily a sekery k první vyvážedce

Einari Vidgrén byl od mládí velmi činný člověk. Každý den po škole chodil pracovat do lesa. Nepřemýšlel o byznysu, ale o každodenní obživě – když chcete za vysoký výkon odpovídající plat, musíte pracovat kvalitně. Když si našel, vždy hned investoval. Koupil si pilu, pak traktor, v roce 1962 začal již jako podnikatel v lesním hospodářství pouze se zemědělským traktorem s ruským přívěsem. S dobrým kamarádem pracovali 16-18 hodin denně. V lese přes den a v noci v dílně opravovali jak traktor, tak přívěs. Postupně investoval do více strojů a ke konci 60. let zaměstnával přes 20 lidí v těžbě a dalších 40 na strojích, čímž se stal jedním z největších podnikatelů ve finském lesním

hospodářství. V létě se pracovalo v zemědělství, v zimě v lese. Kabiny traktorů byly otevřené, mráz až -30°C, na řadě míst až 1,5 m sněhu. Bez topení, vyvážení na dlouhé vzdálenosti – nelidské podmínky. Největší problém byla kvalita lesnických strojů a nutnost každodenního servisu.

Od počtů až po porod

Einari Vidgrén měl na dvoře šest různých poškozených strojů. V roce 1970 si pronajal dílnu a za devět měsíců vytvořil svůj první vlastní stroj. Informace o vývoji první speciální lesnické vyvážedky se rozkřikly po okolí. V den D bylo pozváno cca 70 lidí před dílnu. Protože Vidgrén už neměl ani peníze na nátěr karoserie, stroj vyjel před dílnu špinavý, na první pohled nízký se čtyřmi koly, která byla nezvykle daleko od sebe. Jeden z místních řekl: „Ten je ošklivý jako Ponsse!“ Šlo o jméno místního podvratáka, který byl ale ve vsi velmi populární, protože dokázal skvěle lovit králíky. Měl krátké nohy, nízké těžiště, ale byl neskutečně šikovný. Jestliže byl pes schopný ulovit a dostat z bahna nebo sněhu králíka, nový stroj to dokázal také. Vidgrén později pojmenoval svoji firmu podle slavného psa Ponsse. Mírně upravený stroj z roku 1970 dodnes stojí na rodinné farmě a je funkční.

Začátky podnikání

Po šesti měsících se ostatní podnikatelé z oboru přišli podívat na první zkušenosti s prototypem. Při sledování produktivity i pracovních podmínek operátora následoval dotaz, zda by Einari Vidgrén byl schopen vyrobit takových strojů více. Einari Vidgrén byl lesní dělník, neměl vzdělání, nebyl inženýr, neměl zkušenosti s obchodem a také neměl peníze. Neexistovaly půjčky od vlády, banky půjčovaly za 18 % úrok, neměl zatím jisté zákazníky. Půjčku získal a jako věřitele získal lidi z vesnice. Jeho bratr pracoval jako vedoucí výroby, hledal a postupně zaměstnával ty „správné a odpovědné lidi“. Začal vyrábět finské stroje podle požadavků lidí, kteří je používali, odolné i v těch nejtěžších terénních podmínkách

a minimálně poruchové. Následovaly harvestory (1987), které jednoznačně snížily podíl těžké manuální práce, zvýšily bezpečnost práce v LH a během pěti let tvořily 60 % podíl těžebních prací ve Finsku a ve Švédsku (dnes 90 %). To byla největší změna v LH. V roce 1993 Ponsse dokázalo vyrábět 500 strojů ročně. V roce 2016 Ponsse dává práci 1540 zaměstnancům ve 40 zemích, vyrobilo 1000 strojů a má roční obrát 13 miliard korun. Po celém světě má Ponsse vybudovanou síť 11 poboček se 30 dealery.

Sortimentní metoda „cut-to-length“

V Americe i v Rusku stále dominuje stromová těžební metoda. Pro pokácení, vyklizení, přiblížení, odvětvení a krácení (manipulaci)



je potřeba sestava několika strojů (pásový harvester, SLKT, odvětvovací procesory) i lidí.

Proč mají ve Finsku neefektivnější hospodaření na světě? Je to silným dřevorubcem, kvalitní pilou, kvalitou dřeva, porostu? Již před 150 lety finská vláda rozhodla, že každá část stromu se musí využít. Toho lze dosáhnout jedině sortimentní metodou. Sortimentní metoda je efektivnější a ohleduplnější k životnímu prostředí. Společnost Ponsse se specializuje na výrobu, prodej a údržbu lesních strojů určených právě pro metodu „cut-to-length“ a související informační systémy. Cut-to-length = Ponsse Opti. Kmeny jsou kráceny na jednotlivé sortimenty tak, aby vyhovovaly jejich zamýšlenému použití. Informační systémy zároveň informují koncové uživatele o druzích a množství dříví, které z lesa obdrží. V dnešní době již bezdrátově, a v reálném čase. V letech 1970-2017 Ponsse vyrobilo 13 tisíc strojů, z toho 11 tisíc jich stále denně pracuje!

Filosofie Einariho Vidgréna

Lesní dělník ze čtyřtisícového městečka položil základy celé firmy Ponsse na čtyřech pravidlech:

1. Poslouchejte svoje zákazníky – učte se ze zpětné vazby. Sám byl operátor a spousta revolučních technických řešení vycházela z jeho osobních zkušeností.

2. Starejte se dobře o své zaměstnance – práci nedělají jen stroje a počítače, ale i lidi.

3. Upřímnost, slušnost, přímé jednání – firma musí tvořit zisk, aby mohla dále do budoucna růst – to platí všude. Vidgrén pocházel z farmářské rodiny a tvrdil – když kráva nedává mléko, je špatná.

4. Pravidlo jediného vlastníka – jeden švédský učitel uváděl příklad – pokud se má deset učitelů rozhodnout pro jeden druh záclony, jak dlouho bude trvat toto rozhodnutí? V září dostali zadání a „už v květnu“ visela

záclona. Je skvělé mít diskuzi nad problémem a zpětnou vazbu. Ale rozhodnutí musí dělat jen jeden – rychle. A pokud udělá chybu – tak se dá rozhodnutí změnit a udělat nové. Management musí být vždy blízko k výrobě.

Vývoj a investice

Nejdůležitější je fakt, za jak dlouho uvedete zamýšlený stroj do provozu. Vedle kvalitního podvozku, pohodlné kabiny a silného jeřábu je nejdůležitější přesnost. V roce 1987 ještě neexistoval vývojový software, ale v nedalekém Kajjaani už existovala technologie pro krátící pily – první harvesterová hlavice. Ponsse majetkově vstoupilo do této firmy, zaměstnává zde 40 lidí a neustále zdokonaluje vlastní systém Opti a kvalitu hlavic, kvalitu měření a vyhodnocování výroby.

V Ponsse letos investujeme 800 mil. korun do nové haly s roboty, ale také do poprodejního servisu v logistickém centru v nedalekém Issami (25 km), kde jsme před čtyřmi lety špatně odhadli kapacitu a musíme ji zdvojnásobit. Další investice směřují do vývoje strojů.

Jak jsem již uvedl výše, každá země má jiné podmínky. Musíme přemýšlet, jak vyhovět všem. Letos ve Finsku přišlo pouze jednou – od května až do září. Současné stroje musí dokázat pracovat i na měkkém terénu (před deseti lety 6x6, dnes jsou požadovány 8x8), zvyšují se nároky na průjezd složitým terénem, roste prodej trakčních navíjů pro práce v prudkých svazích (od 40°).

Naše myšlenky musí neustále směřovat do budoucna. Největší světové investice směřují do Jižní Ameriky do plantáží eukalyptu s obmětím šest let. Proto jsme vyvinuli speciální hlavici pro pásový harvester, která dokáže při odvětvování i odkorňovat. Naše kolové harvestory mají znatelně nižší otřesy než pásové.

Největším mezníkem bylo uvedení Ponsse Scorpion v roce 2013. Byla to konstrukční revoluce, přibyla spousta nových prvků – hlavně senzorů, kdy všechna elektronika udržuje operátora v rovině.

Naši zákazníci

Zhruba 95 % našich zákazníků tvoří rodinné firmy – bratři nebo otec a syn. Jen 5 % zbývá na korporace typu Stora Enso nebo Mondi. Většina zákazníků vlastní 2-4 stroje. Mají podobné zájmy, podobné hodnoty (lov a nápoje), podobný styl oblékání (nenosí kravaty). Pro všechny musíme mít náhradní díly a výborný servis. V některých zemích naleznete jednu naši vyvážku, která slouží mimo obor a využívá se k převozu potrubí.

Jsmo hrdí na svoji historii. Je pro nás důležité pochopit, jak každý zákazník začínal. Dodává to sílu – mezi koněm a harvesterem je pouze jedna generace rozdíl.

Omezení

Dodržujeme předpisy sledující systémy kvality, BOZP, environmentální odpovědnost a další. Technické věci jsou rozdílné od obchodu, ale musí se plnit.

Spolupráce se školami

Jak získat mladé lidi do odvětví? Spolupracujeme s místními školami, protože podmínky se za 20 let změnily. Je potřeba mladé lidi získat do lesa. Snažíme se jim dokázat, že se podmínky v lesním hospodářství zlepšily a motorová pila je prakticky minulost. Lákáme je třeba na design strojů, které jsou nejen účinné, ale i dobře vypadají a nalákají mladé. Intenzivně spolupracujeme se třemi technickými univerzitami ve Finsku. Před dvěma týdny a otevřely kanceláře na univerzitě a zaměstnávají deset lidí. Vymýšlíme společně software a automatizaci prací.

Hodně je skryto v mentalitě lidí. Nejtěžší je udržet vysoký standard. Chcete udržet lidi? Investujte.



Juha Vidgrén.

Konkurence

Není nic lepšího než dobrá konkurence. Máme respekt ke značce John Deere a Komatsu Forest – bez nich bychom nebyli tam, kde jsme dnes. Bez konkurence budete pomalí, líní, tlustí a nakonec umřete!

Naučili jsme se fungovat vedle konkurence každý den. Když se podíváte na konstrukci Scorpiona, i laik pochopí, že je vývoj někde jinde. Společnost Ponsse neustále vyvíjí své výrobky a služby, přičemž pečlivě sleduje nové funkce, které očekává nejen lesnictví, ale i podnikatelé. Bez výjimky jsou naše nové produkty navrženy na základě preferencí našich zákazníků.

Naším posláním je přispívat k úspěchu našich zákazníků pomocí produkčních a spolehlivých lesnických strojů a služeb Ponsse. Naším slibem je být „Nejllepší přítel těžaře“.

Oto Lasák