

Špičkové nástroje pro třískové obrábění dodává česká pobočka ISCAR již 30 let

České zastoupení firmy ISCAR slaví letos významné jubileum. V rozhovoru s Miroslavem Řehořem, současným jednatelem, vzpomínáme na začátky podnikání i přelomové produkty, které změnil dosavadní obráběcí postupy.

Interview věnované třem dekadám existence tuzemské pobočky společnosti ISCAR nabízí pohled do historie podniku oddaného vývoji a prodeji obráběcích nástrojů, ale také plány na budoucnost a další rozvoj.

Vraťme se pro úvod do převratných devadesátek: jak vzpomínáte na začátky podnikání?

Miroslav Řehoř, ISCAR: Bude v tom asi trochu nostalgie, ale v mnoha směrech to bylo krásné období. Samozřejmě jsme ze začátku neměli žádnou kancelář, žádné prostory pro sklad, místo pro techniky, potřebnou administrativu a podobně. Vše se odvíjelo v prostorách pronajatého třípokojového bytu v Plzni. Když si představíte hmotnost jedné krabičky destiček, hmotnost například frézy o průměru 200 mm, a to vše vynásobíte mnoha desítkami dalších nástrojů a stovkami břitových destiček, je s podivem, jakou váhu musela podlaha bytu nést. Myslím, že to byl zejména velký entuziasmus, který nám pomáhal překonávat problémy, které před námi denně vyvstávaly. První jednatel firmy Zdeněk Roubíček dokázal vytvořit kolem sebe partu stejných nadšenců jako byl on sám a v počátcích všichni dělali všechno, co bylo potřeba. Samozřejmě bylo kolem všeho spousta papírování, zákony se měnily doslova každým dnem a pracovní doba jako taková



🔴 **Generální manažer české pobočky ISCAR**
Ing. Miroslav Řehoř se rozhodl spojit celý svůj život s technologií – z řeckých slov techné a logos, tedy s naukou o dovednosti.

neexistovala. Důstojné podmínky k práci a vlastní budovu jsme získali až v roce 1997. Jejím slavnostním otevření se v Plzni zúčastnil i zakladatel firmy ISCAR Stef Wertheimer a současný prezident a předseda představenstva skupiny IMC Jacob Harpaz.

Jaké nástroje jste českým a slovenským zákazníkům představili poprvé a máte ještě v paměti první reakce?

Kdo nás neznal, spojoval si nás, díky slovíčku „car“ v názvu firmy, spíše s auty. Název ISCAR je ale složenina anglických slov ISrael a CARbide. Nabídka nástrojů tehdy nebyla zdaleka tak kompletní a ucelená. Zkrátka, vždy bylo potřeba vyjít s tím, co bylo momentálně k dispozici. Na rozdíl od našich hlavních zahraničních konkurentů zde značka ISCAR, vzhledem k zemi původu, nebyla velmi rozšířená. ISCAR znalo v počátcích pouze několik firem, které se s ní setkaly v zahraničí, a to například prostřednictvím mezinárodních veletrhů, nebo tyto nástroje přišly do Česka s předanými stroji a prací. Vzpomínám si, že první katalog „Success story“ měl pouze cca 35 stran, nástroje byly vyobrazeny pouze ve skicách se základními rozměry, bez detailních popisů, bez doporučených řezných podmínek a vše samozřejmě pouze v anglickém nebo německém jazyce. Proto byla velká výhoda, že jsme byli všichni bývalí technici se zkušenostmi z reálných provozů a dovedli jsme všechny výhody těchto nástrojů předvést zákazníkům přímo na jejich strojích, v jejich konkrétních podmín-

kách. Při těchto pracovních setkáních se pak utvořili obchodní a přátelské vazby a vzájemný respekt vůči sobě navzájem. To vše trvá v mnoha případech dodnes a zejména u soukromých firem už dnes přechází z otce na další generaci. V dalších letech, kdy už jsme získali větší zkušenosti, a i s pomocí naší mateřské firmy, jsme začali organizovat první semináře. Zájem o ně nás od začátku velmi mile překvapil. Později jsme se spojili i s výrobcí obráběcích strojů, rozšířili sortiment i o řezné kapaliny a software. Tím jsme mohli uspokojit všechny potřeby našich zákazníků z hlediska obrábění. Vrcholnou událostí a příležitostí ke každoročnímu setkání se všemi našimi zákazníky byla účast na MSV v Brně, kde proběhlo za celá ta léta mnoho krásných setkání i přínosných jednání.

Jaké nástroje v nabídce společnosti ISCAR považujete za skutečně přelomové a jedinečné?

Od začátku bylo velmi těžké prosadit se na našem trhu, kde český zákazník je na velmi vysoké odborné úrovni a dokáže své požadavky na dodavatele nástrojů přesně specifikovat. Navíc v silném konkurenčním prostředí i s lokálním výrobcem jsme se dokázali stát jedničkou na českém trhu. Dnes dokážeme uspokojit veškeré požadavky z hlediska třískového obrábění ve všech odvětvích průmyslu, ať už se jedná o nástroje pro autoprámysl, letectví, lékařství, železniční průmysl, pokrýt požadavky výrobců obráběcích strojů a podobně. Z tohoto úhlu pohledu je velmi

těžké vypíchnout jednotlivý produkt. V každé nové řadě nástrojů se vyskytlo několik takových, o nichž můžeme bez nadsázky říci, že byly přelomové. Abych je všechny vyjmenoval a popsal, museli byste mi věnovat celé další číslo vašeho časopisu. Z poslední doby bych zmínil alespoň vyměnitelnou břitovou hlavičku pro vrtání CHAMDRILL se dvěma břity z prodejní kampaně Chameleon Line, dnes už dalším vývojem vylepšená na LOGIQ3CHAM se třemi břity z kampaně LOGIQ. Motorem a vodítkem, jež táhne firmu vpřed, je jeho vývojové oddělení, které přichází během každého roku se stovkami vylepšení stávajících produktů či s novými typy a koncepcemi progresivních nástrojů pro zvýšení konkurenceschopnosti a v konečném důsledku pro zvýšení produktivity u konečného zákazníka. Jednoznačně ale lze říci, že přelomovým produktem se v historii firmy ISCAR stala malá destička typu SELFGRIP v roce 1976, jež doslova změnila celkový pohled na upichovací operace a výrazně posunula produktivitu směrem dopředu. Pozdější koncept oboustranné destičky s mimoběžnými břity DO-GRIP, jenž umožnil upichování do větších hloubek, než je samotná délka destičky a nejnovější typ TANG-GRIP, který díky tangenciálnímu upnutí odstraňuje horní přítlačnou část držáku a výrazně zlepšuje odvod třísek z místa řezu. Myslím, že každý, kdo se zabývá třískovým obráběním, zná některou z našich vyměnitelných břitových destiček pro tento typ operace a mnoho dalších výrobců se dnes snaží je kopírovat.

Dokázal byste říci, kolik se za tu dobu vystřídalo prodejních kampaní?

Zhruba v pětiletých cyklech přichází ISCAR na trh s novou obchodní kampaní, kde představuje nové, v mnoha směrech přelomové, typy nástrojů, které mění standardní pohled na obrábění, a to pro všechny typy třískového obrábění, ať už se jedná o soustružnické, frézovací nebo vrtací operace. Vzpomenout tak jistě můžeme úspěšné řady ISCAR Plus Line, Chameleon Line, SumoTec + 3Productivity a z posledních let pak například LOGIQ Chess Line či NEOLOGIQ.

„Výroba polotovarů, odlitků a výkovek je dnes požadována s menšími přídávky na obrábění. Z toho pramení i další vývoj nástrojů směrem k finálnímu obrobění součástí při dosažení maximální produktivity.“

— Miroslav Řehoř, ISCAR ČR

Kdo je Ing. Miroslav Řehoř?

Můj profesní život se někomu může z dnešního hlediska zdát velmi nudný, za téměř 40 let praxe jsem prošel pouze dvěma firmami. Již od střední průmyslové školy jsem byl v kontaktu s nástroji a měl jsem zde možnost potkat i mnoho skvělých učitelů. Vyučování bylo rozděleno na teoretickou část a velký důraz byl kladen i na praktickou stránku, kde jsme mohli pracovat se soustruhem, frézkou, dostali jsme základy svařování, kování a podobně. Byl to výborný základ pro další studium na vysoké škole i pro vstup do praktického života. Na vysoké škole jsem si zvolil obor Strojírenská technologie, obor Přípravky a nástroje. Již na konci vysoké školy, během zpracování diplomové práce, jsem spojil svůj vstup do pracovního života s firmou Slovácké strojírna, kde jsem během 8 let prošel programováním CNC strojů, oddělením hospodaření s nářadím, byl jsem vedoucím prototypové dílny, zabýval jsem se vývojem technologií. Mohu říci, že toto byla má vysoká škola praktického života. Zde jsem dostal i první velkou radu do života, která se mi stala celoživotní výzvou: „Každá technologie je možná. Vždy je to pouze otázka času a peněz.“ Též jsem si ujasnil, že chci spojit svůj profesní život s technologií – z řeckých slov techné a logos, tedy nauka o dovednosti. Obdivoval jsem a stále obdivuji konstruktéry, že jsou schopni něco vymyslet a nakreslit, ale pro mě bylo vždy větší výzvou to následně dokázat vyrobit. Pak již vstoupil do mého života ISCAR a letos to bude už neuvěřitelných 30 let. Protože jsme začínali pouze ve třech lidech, museli jsme od začátku všichni vykonávat všechny funkce. Můžu s hrdostí říci, že jsem si prošel všemi technickými pozicemi od aplikačního inženýra, prodejce, produktového manažera, projektového manažera, průmyslového manažera, regionálního manažera až po dnešní post nejvyšší, kdy zastávám pozici generálního manažera celé české pobočky. Beru to nejen jako ocenění své dosavadní práce, ale s velkou pokorou, jako velký závazek a výzvu do dalších let. V počátcích kariéry jsem se seznámil s mottem pana Wericha, které mám neustále na paměti: „Kdo nic nedělá, nic nepokazí. Ale pak se nemůže svými chybami poučit a promarní život.“ Není to hezké a stále poučné?



Úspěch společnosti nezávisí pouze na produktech, ale na celém týmu. Jakou strategii se ve firmě řídíte?

Velmi důležité je umět zákazníkům naslouchat, znát jejich potřeby a na základě toho umět nabídnout správný produkt. To znamená být jim neustále nablízku; i proto naši technici a prodejci ročně najezdí desítky tisíc kilometrů dle velikosti jejich regionu. Naši filozofii vždy bylo, aby nový člověk do týmu byl samozřejmě technicky zdatný, komunikativní s příjemným vystupováním, ale neméně důležité je, aby to byl týmový hráč, ne solitér. Výhoda je, že si nové vhodné lidi vybíráme sami převážně z osob, které dlouhodobě známe a tedy víme, co od nich můžeme očekávat. To však platí i obráceně: tento člověk ví, co od něho očekáváme my. To je jedním z důvodů, proč je u nás tak malá fluktuace a lidé od nás odcházejí většinou až do důchodu. Celkově na firemní kulturu klademe velký důraz a jsem pyšný, že se nám dlouhodobě stále daří, v duchu firemní personální politiky, týmového ducha udržovat.

Pokud jsme nakousli otázku spolupracovníků, zeptám se, zda pozorujete rozdíly mezi generacemi? A sice v podobě odborných znalostí, hodnot i přístupu k zákazníkům?

Toto je ale otázka spíše na někoho jiného. Já, bohužel, obecně musím říct,

2 České zastoupení firmy ISCAR začínalo v devadesátých letech v pronajatém třípokojevém bytě v Plzni.

že technická úroveň a znalosti absolventů různých technických škol a lyceí jsou dnes o hodně menší, než bylo před několika desítkami let běžné. Na jedné straně má dnešní mladá generace možnost používat nejmodernější techniku, možnost pracovat na sofistikovaných CNC strojích, na straně druhé nejsou schopni tyto výhody plně využívat. Samozřejmě nechci paušalizovat, ale vymizení technické mládeže z dřívějších učňovských škol, které existovaly při každé větší firmě, se začíná negativně projevovat. Spousta průmyslových firem mi jistě potvrdí, jak je těžké získat dnes kvalitního obráběče, kvalifikovaného technika.

Na jaké okamžiky ve společnosti ISCAR nejraději vzpomínáte?

Podělím se s vámi o svůj první pracovní kontakt s firmou ISCAR, kdy jsem byl ještě zaměstnanec firmy Slovácké strojírna a Zdeněk Roubíček, jako dealer neznámé izraelské firmy, přivezl na můj požadavek nástroje z řady CUT GRIP k řešení palčivého problému produktivní výroby vnitřních zápichů na hydraulických kostkách. Tyto vnitřní zápichy vyžadovaly velkou přesnost v tolerančním poli H8 a kvalitu opracování v Ra 0,8 mikrometru. Obrábění

probíhalo na klasičtém soustruhu, kde byl každý kus víceméně originál, protože se najíždělo tzv. „na jiskru“ s časem okolo 40 minut při obrábění s nožem z rychlořezné oceli. Strávili jsme spolu na dílně celé dva dny od 7. hodiny ranní do 10. hodiny večerní a až třetí den v 6 hodin odpoledne jsme problém vyřešili jak z hlediska kvality a spolehlivosti, tak i produktivity, kdy jsme dokázali zkrátit kusový čas na 16 sekund a operaci kompletně převést na NC stroj se zaručením přesnosti a opakovatelnosti. Tady začala naše celoživotní spolupráce a přátelství po stránce pracovní i osobní.

Co firmu ISCAR čeká v budoucnosti? Jaké jsou vaše vize a plány?

Přebíral jsem firmu v době, kdy kulminovala celoevropská prosperita a začala se následně projevovat mírná

recese, začal útlum výroby v automobilovém průmyslu, způsobený přechodem ze spalovacích motorů k elektromobilitě. Do toho vstoupily celospolečenské problémy s covidovou situací, válkou na Ukrajině a nyní zejména s drasticky stoupajícími cenami energií a pohonných hmot. To vše mělo a má neblahý vliv jak na náš osobní život, tak i na hospodářskou situaci. Ekonomika České republiky byla vždy zaměřena z velké části na strojírenskou výrobu, máme v tom velkou tradici. Zde proto vidím potenciál i do budoucna. Pouze se mění požadavky samotných výrobců pro obrábění. Výroba polotovarů, odlitků a výkovků je dnes požadována s menšími přírůstky na obrábění. Z toho pramení i další vývoj nástrojů směrem k finálnímu obrobení součástí při dosažení maximální produktivity. Jak zmiňovali moji kolegové již v minulých

článcích, digitalizace výroby propojuje nástroje z řady NEOLOGIQ s kompletním řízením procesu výroby a je naším dalším příspěvkem k Průmyslu 4.0.

Poslední dotaz bych pak ráda směřovala k vašim zákazníkům. Máte pro ně nějaký vzkaz?

Samozřejmě bychom byli rádi, aby nám i nadále zachovali svou přízeň. My se na oplátku vždy budeme snažit navrhnout zákazníkům tu nejvhodnější technologii včetně konkrétních nástrojů pro jejich maximální spokojenost. Vždy budeme pracovat na zvýšení produktivity výroby jejich dílců nasazením těch nejmodernějších nástrojů. Jakákoliv operace, jakákoliv technologie, která generuje třísky, je pro nás další výzvou. Budeme pokračovat tak, jak máme i v našem firemním sloganu „Kde inovační trendy nikdy nekončí“.

INZERCE



Obráběcí stroje ze Zlína



vertikální obráběcí centra | horizontální obráběcí centra | multifunkční portálová