



FAMILY BUSINESS

PETR MILATA, ŘEDITEL SPOLEČNOSTI BEZNOSKA, S.R.O.
**„VÝROBA IMPLANTÁTŮ JE STRATEGICKÁ,
MĚLA BY ZŮSTAT V ČESKÝCH RUKOU.“**



Rodinná firma BEZNOSKA, s.r.o., se už 25 let zabývá výrobou a prodejem ortopedických a traumatologických implantátů. Její exportní obraty stále rostou, o zakázky nemá nouzi zejména na východních trzích. Čelí ovšem častým snahám investorů, kteří ji chtějí koupit. Ředitel společnosti Petr Milata to však odmítá, nejen proto, že chce společnost dále udržet a rozvíjet, ale také proto, že celé odvětví produkce implantátů považuje za strategický průmysl potřebný pro české zdravotnictví.



Založení společnosti:
7. ledna 1992

Počet zaměstnanců společnosti:
116

Zdroj: BEZNOSKA, s.r.o.



Zdroj: BEZNOSKA, s.r.o.

Jak vznikla společnost BEZNOSKA, s.r.o.?

Byli jsme založeni v roce 1992 privatizací podniku Anticorro, který byl součástí hutí Poldi Kladno. Podnik privatizoval můj dědeček Stanislav Beznoska, který tam tehdy dělal ředitele a přišel s privatizačním projektem, se kterým uspěl a mohl vybudovat novou společnost. Takže od roku 1992 se začala psát novodobá historie firmy.

Co vše se ve vaší firmě vyrábí?

Hlavní prodejní sílu dělají náhrady velkých kloubů, konkrétně náhrady kyčlí a kolene. Jsou to jak primární, tak revizní implantáty kyčlí a kolene, které nabízí všechny velké firmy na trhu. Když původní, primární implantát selže, musí se vyndat a nahradit novým, revizním. V nemocnicích máme konsignační sklady, kde mají tyto implantáty uskladněné, aby je mohli kdykoliv použít podle potřeby.

Polovina vaší produkce jde na export, které trhy máte obsazené?

Ano, máte pravdu, vývoz tvoří 50 procent a stále roste. Do budoucna bychom chtěli, aby se poměr pohyboval kolem 80 procent na export a 20 procent pro domácí trh. Na vývoz se v současné době velmi soustředíme. Nejsilnější exportní země je Slovensko, kde máme i dceřinou společnost. Pak jsou to trhy jako Kazachstán, Ukrajina, Bělorusko, Rusko, Portugalsko,

Dánsko. Jsou to z velké části země bývalého Sovětského svazu, což je dáno historicky, protože už od sedmdesátých let jezdili tamní lékaři na stáže do Československa a znají naše produkty. Anticorro ve své době zásoboval celý východní blok, takže tam mají s českými produkty dobré zkušenosti a znají je. Spolupráce s těmito zeměmi je dobrá a dlouhodobá. ▶

inzerce

CNC invest CNC obráběcí stroje a technologie

www.cnc-invest.cz
Tel.: +420 272 088 911
e-mail: cnc@cnc-invest.cz

Polygrafická 679/16,
Praha 10 – Malešice, 108 00



► **Jak je to s uvedením produktů na trh, je to obtížné?**

Naše produkty jsou v nejsledovanější skupině implantátů, takže získání certifikace jsou velmi zdlouhavá a finančně náročná. Tento proces trvá půl roku, když to jde velmi dobře, ale často to trvá bohužel déle. Produkt musíme nejprve klinicky odzkoušet, což se děje v českých nemocnicích. Celkový vývoj produktu trvá zhruba dva roky, po kterých přichází na řadu certifikační procedura, která se pro každý trh v každé zemi musí dělat zvlášť. Takže je to běh na dlouhou trať a není úplně jednoduché certifikace získat. Když se rozhodneme, že něco chceme vyvíjet, tak na trh to dostaneme zhruba za tři roky. Není to ani tak na naší straně, ale proces schvalování trvá ze strany úřadů příliš dlouho.

Jaké objemy vlastně vyrábíte?

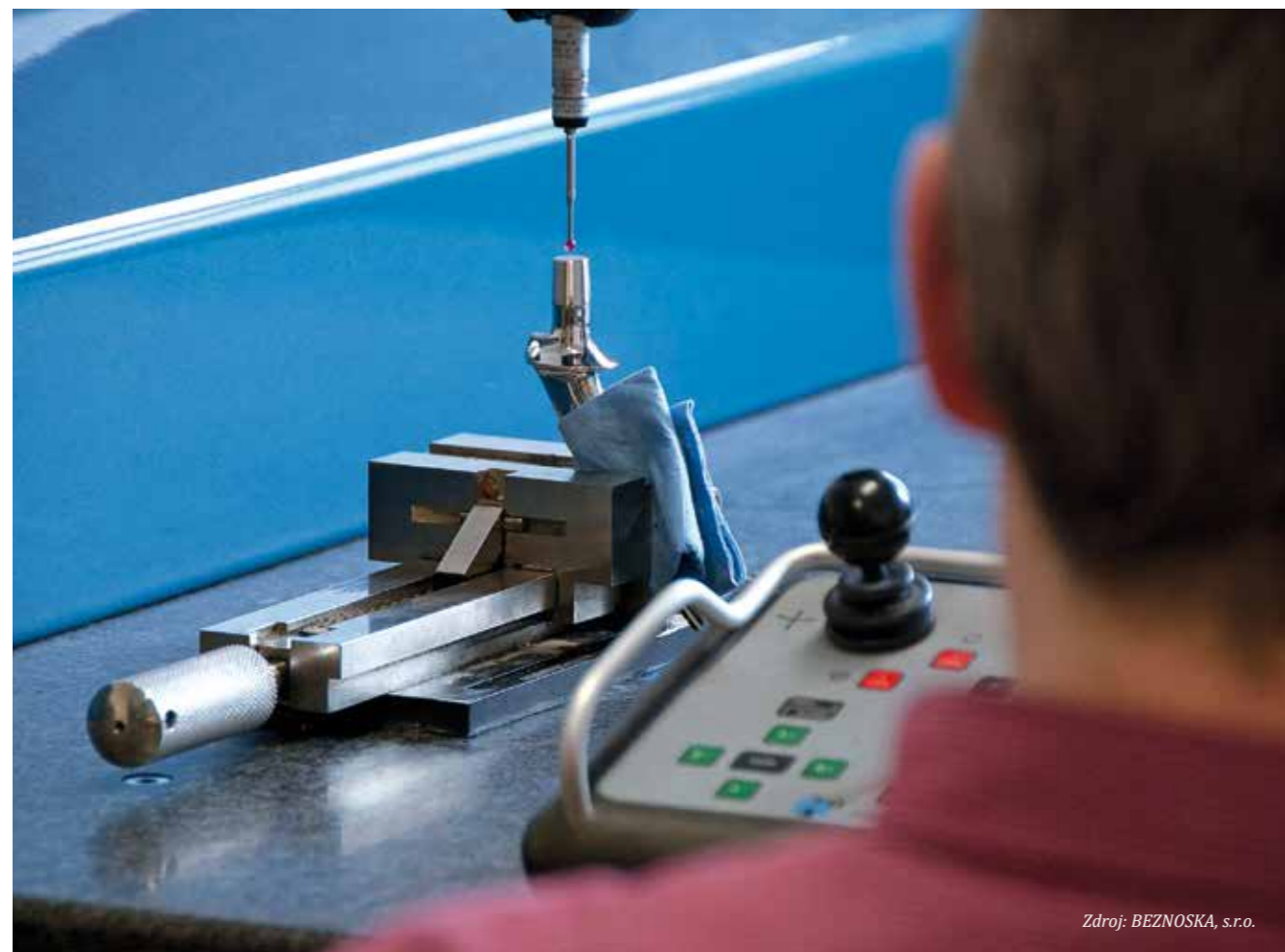
Nejsme pásová výroba. Máme na skladě asi 6 000 typů implantátů, z nichž je velká část na skladech přímo v nemocnicích. To je množství produktů zhruba na dva roky. Nevyrábíme po deseti kusech, jsou to určité série, ale nejsou to ani statisícové počty. Vyrábíme v našem závodě na Kladně, je to bývalá budova Polodovky, k tomu jsme dostavěli administrativní budovu a budovu školicího centra s výstavkou historie vývoje implantátů v ČR.

Jaké jsou plány do budoucna?

Hodně důležitý je pro nás ukrajinský trh, rosteme tam o desítky procent, máme asi 30 procent celého tamního trhu, takže tam chceme dále růst. Obecně se hlavně zaměřujeme na export. Chceme se dostat na nové trhy, zajímavá je pro nás například Indie, kde jsme teď byli na misi. I Evropská unie nás zajímá, chceme mít v každé zemi své zastoupení, což se nám pomalu daří. A samozřejmě usilujeme o udržení pozice na českém trhu. Jinak považují za velký úspěch, že pořád fungujeme jako rodinná firma, protože několikrát do roka se objeví nejrůznější investoři, kteří chtějí firmu koupit. My nic prodávat nechceme, protože věříme, že náš podnik má potenciál. Navíc kdyby výroba u nás skončila, tak by si tuzemští lékaři neměli možnost naše výrobky ozkoušet. My nejsme jediná česká firma v tomto oboru, jsou tu i různé další společnosti, ale rozhodně si myslíme, že by tato výroba měla zůstat v českých rukou.

Proč?

Vnímáme výrobu implantátů trochu jako strategický podnik. Proto i vznikl v minulém roce CZECHIMPLANT, klastr českých výrobců zdravotnických prostředků a implantátů. Chceme politikům a úředníkům ukázat, že tento segment je strategický. Když by byla výroba jen v zahraničí, pak si mohou zahraniční firmy diktovat ceny, což není určité ku prospěchu nikoho. Ani není jisté, zda by naše firma, pokud by ji někdo koupil, měla dál zachovanou výrobu. Klidně by ji nový majitel mohl i zavřít.



Zdroj: BEZDOSKA, s.r.o.

Petr Milata, ředitel společnosti

Procestoval jste pracovně hodně zemí, jaký dojem jste si odnesl?

Člověk na takových cestách pozná, že tu máme zdravotnictví na velmi dobré úrovni. V zahraničí je lékařská péče navíc velmi drahá a lidé si ji platí. U nás se řešily třicetikorunové poplatky, ale v cizině jsou úplně jiné částky za péči. Takže mě mrzí, když se někdy o českém zdravotnictví mluví nepěkně. Ať se každý jede podívat do Ukrajiny, Anglie nebo Spojených států a srovná tamní péči s naší.

Co je největší problém českého zdravotnictví?

Platy doktorů a sester. Jejich peníze neodpovídají jejich zodpovědnosti, kterou mají.

Čím byste byl, kdybyste nepůsobil ve vaší firmě?

Kdysi jsem chtěl odejít do ciziny a dělat anglosaské právo a žít se jako právník. Ale jinak jsem velmi rád tím, čím jsem, moje práce mě nesmírně baví.

Úplný název společnosti dle obchodního rejstříku:
BEZDOSKA, s.r.o.

Sídlo: **Česká republika, Kladno**

Obor podnikání:
Výroba nástrojů a implantátů pro ortopedii

Management:
Generální ředitel: **Petr Milata**
Obchodní ředitel: **Bc. Pavel Milata**
Výrobní ředitel: **Ing. František Rod**

Roční obrat společnosti:
180 milionů korun



Zdroj: BEZDOSKA, s.r.o.

Co je vaše konkurenční výhoda oproti ostatním velkým hráčům na trhu?

Naše výhoda je servis, který poskytujeme. Jsme schopní flexibilně reagovat na konkrétní požadavky. Velké společnosti nebudou kvůli nějakému speciálnímu požadavku přestavovat celou výrobní linku, my jsme schopní těmto požadavkům vyhovět. Hodně se specializujeme na individuální implantáty, které jsou dělány přímo na konkrétního pacienta. Bohužel se to týká hlavně onkologicky nemocných pacientů. Vyrábíme podle CT dat, na 3D tiskárně vyrobíme implantát přímo na konkrétního pacienta. Není to standardizovaný výrobek. A samozřejmě jsme konkurenceschopní i cenou, kterou máme příznivou. Celkově máme byznys postavený na vztazích, dodržujeme dohody a věříme na podání ruky. Nechceme jen prodat, ale i pomoci.

Jak máte ošetřený vývoj nových produktů?

Naše vývojové oddělení má deset zaměstnanců. My stále hledáme další vývojáře, protože vývoj je stěžejní, a kdybychom nevyvíjeli, tak na trhu skončíme. Máme ale obecně problém s lidmi, což asi mají všichni. Ve vývoji potřebujeme konstruktéry a technology. Samozřejmě i dělnické profese, to nám také chybí. Plánujeme investici za 25 milionů, abychom zdvojnásobili výrobní kapacity firmy. Budeme přistavovat celou novou budovu. Bude hotová do konce letošního roku. Pak nakoupíme stroje a vybavení a v polovině roku 2018 by se měla rozjet výroba. Ovšem musíme na to právě sehnat lidi. Není problém postavit výrobní závod, ale je problém jej naplnit lidmi. ■

Připravil Tomáš Chalupa