

## 30 LET VE SLUŽBÁCH ČISTÝCH OLEJŮ

Letos slaví tři dekády svého působení na českém trhu rodinná firma Kleentek, která na něj přivedla unikátní stejnojmenný systém čištění průmyslových olejů. Její zakladatelé Vladislav a Ludmila Chvalinovi si s námi zavzpomínali na své začátky, nezdary i úspěchy.



přístrojů, takže firmy si mohou samy vyzkoušet účinnost systému ve svém provozu a přesvědčit se o jeho výhodách. Protože přesvědčit firmy, zvyklé řešit čištění oleje sice nedokonale, ale relativně levně jednoduchými filtry, k pořízení systému Kleentek, který sice nabízí díky elektrostatische řádově lepší účinnost, ale samozřejmě také něco stojí, nebylo, a dosud rozhodně není jednoduché. Nicméně vcelku úspěšně se o to snažíme a poté, co se podařilo přidat kromě prodeje k naší práci oficiálně i servis, už jsme mohli rozběhnout firmu skutečně naplno.

■ **Kolik kleenteků je už u nás instalováno dnes?**

**O**d letošního roku vede firmu po odchodu Vladislava Chvaliny do důchodu manželka Ludmila společně s dcerami Janou a Katkou a firma tak nadále pokračuje ve své úspěšné činnosti, která mnoha českým podnikům pomohla vyřešit jejich dosavadní výrobní problémy.

■ **Jaké byly počátky této do té doby u nás nezavedené technologie a co bylo prvotním impulsem?**

**V. Chvalina:** Společnost ABB, pro kterou v Německu pracoval v té době můj švagr, objevil v Japonsku systém Kleentek. Zaujal mě, proto jsem začal zjišťovat možnost jeho zavedení i na český trh. S německým zastoupením se podařilo poměrně rychle uzavřít příslušnou dohodu, tehdy ještě jako fyzická osoba. Manželka byla v té době zaměstnaná jinde, ale po roce jsem ji přemluvil, aby svůj plat u zahraniční firmy vyměnila za zhruba čtvrtinový v mojí firmě, a slušné zacházení (smích). A tak to začalo... z našich úspor, dvěma dětmi a škodovkou 120 jsme se odvážně pustili do podnikání. Bylo to buď – anebo. Ale už za tři měsíce se nám podařilo prodat první přístroj za tři čtvrtě milionu korun. Pro zajímavost: Němcům se to povedlo (s podporou renomované značky v zádech a oficiální zavedenou kancelář) asi za rok a půl.

**1** **Významnou roli** v rozvoji firmy sehrály přátelské vztahy manželů Chvalinových s profesorem Akirou Sasakim.

**2** „**Doplnit elektrostatické čištění** ke stroji je jednoduchý proces i za provozu, stačí zapojit dvě hadice,“ říká Milan Soukup, obchodní ředitel firmy.

Prvním naším zákazníkem byl liberecký Plastimat, který se v roce 1993, kdy vstupoval do automobilového průmyslu, potýkal s problémem, jak zmodernizovat staré vstříkolisy, aby si rozuměly s novým řídicím systémem. Což moc nefungovalo a shodou okolností mi tamní šéf údržby nabídl možnost, abych se na jejich problém podíval. Po kontrole jsem mu nastínil možnost, že příčinou může být znečištěný olej, což bylo v té době opravdu odvážné, dávat strojní problémy do souvislosti s olejem. Dohodli jsme se a na zkoušku nainstalovali Kleentek. Druhý den mi nadšeně volali, že se stal zázrak :-)) ono to totiž fungovalo. Už po prvním čištění olej ztratil svou temnou konzistenci, a další den už normálně vyráběli bez poruch. Takže si v továrně kleentek – historicky první v Čechách – hned nechali a my si mohli připsat první prodejní úspěch.

Po zkušenosti jsme z vydělaných peněz pořídili předváděcí jednotky, což se nám osvědčilo. Dnes máme na zápůjčku desítky

**L. Chvalinová:** Stovky. Přesné číslo je ale v podstatě obtížné definovat, protože neosazujeme na deset strojů deset kleenteků, někdy jsme třeba schopni dodávkou jednoho přístroje řešit problematiku celé firmy, jindy vyžaduje řešení třeba konfiguraci více různých systémů. Do povědomí už za těch třicet let vešly dostatečně, ale ideální stav ještě dosažen není, stále je potřeba související osvěta. Navíc dochází i ke generační obměně ve firmách, takže ne vždy se podaří kontinuálně navázat a je potřeba zdůvodnit výhody kleentek novým lidem zodpovědným za danou problematiku údržby olejového hospodářství. Práce prostě nikdy nekončí, neustále je potřeba vysvětlovat a přesvědčovat.

■ **Mimochodem generační obměna se týká i samotné české reprezentace Kleenteku. Bude pokračovat v tradici rodinné firmy, nebo se chystají do budoucna nějaké změny?**

**L. Chvalinová:** Máme našťastí spolehlivě a schopné pokračovatele. Ve firmě jsou zaměstnány obě naše dcery a jeden z našich zeťů, kolega Jan Novák, je špičkovým odborníkem a profesionálem v tomto oboru, takže z tohoto pohledu je budoucí směřování firmy jasné a ve správných rukou. Stejně tak stále perfektně funguje stabilní a osvědčený tým

schopných zaměstnanců, takže – v tom nejlepším slova smyslu – vše zůstává při starém. Jsme hrdí na to, že jsme stále fungující a dobře sehnaná firma, myslím, že to tak vnímají i naši kolegové, proto nehodláme na tom nic měnit.

■ **Takže se podařilo skloubit a udržet v rovnováze rodinný život i byznys, což je dost často problém, který „skolil“ kvůli konfliktu jednoho aspektu s druhým už řadu firem tohoto typu.**

**L. Chvalinová:** Přesně tak. Před mnoha lety jsem vyhlásila, že například tradici rodinných obědů, kdy jsme si povídali jen o firmě, už nesmíme byznysem zatěžovat. Nastavilo se pravidlo, že o práci se budeme bavit v práci a doma patří čas rodině, plánům na výlety, dovolenou, o kultuře, ale firma musí zůstat za dveřmi. Bylo prostě nutné to oddělit, protože třeba rozdílné názory ve firmě, což je přirozené, by se neměly a nesmí přenášet do rodiny. Ta musí fungovat jako přátelský celek. A jsem šťastná, že to funguje, a lidé, kteří jsou spolu celý týden v práci, se pak dokáží o víkendů sejit a normálně se bavit třeba na chalupě.

■ **A jak to vidí nejmladší generace?**

**Jana Chvalinová:** Tak nějak naprosto hladce a přirozeně to vyplývalo, já i sestra



jsme viděly, že když je potřeba zaskočit na zástup, prostě jsme nastoupily. Když rodiče začali, bylo mi dvanáct a s firmou jsem tak vlastně vyrůstala od mala, takže mi nepřišlo nic zvláštního na tom, že jsem do ní sama nastoupila. Dnes si vlastně život bez ní už ani

nedokážu představit. Občas mám podezření, že kdybych se pichla do prstu, že mi začne téct olej.

■ **Nastal nějaký významný zlom od doby, kdy jste do Čech přivezli první kleentek?**

**V. Chvalina:** Z mého pohledu v podstatě ani ne, jdeme postupnými kroky kupředu, spíše lineárním vývojem, nejsem ostatně příznivcem nějakých „velkých skoků“. Každý podnik má svůj vlastní problém, který potřebuje vyřešit, a i když mu řekneme, že něco podobného už jsme někde řešili, třeba i na identických strojích, každý se chce nechat přesvědčit ve svém vlastním prostředí, na svém technologickém parku. Ale vždy jsou určité odchylky. Takže je potřeba přesná diagnostika a specifikace, aby se podařilo najít a aplikovat to skutečně přesné, individuálně nakonfigurované řešení – a přesně to děláme. Zatímco jiní často navrhnou plošné řešení, které ale často nefunguje, my zkoumáme a rozpitváváme detailně každý problém, abychom se dostali až k jeho počátku a pak už je snadné navrhnout nejúčinnější způsob, jak na něj. Největším oceněním pro nás je, když nás zákazníci doporučí jiné firmě s tím, že pokud mají problém, který přetrvává i po pokusech o nápravu od jiných firem, jim sdělí, aby zavo-

▼ INZERCE

# KLEENTEK®



**Olej**  
Snížení nákladů  
na výměnu oleje



**Prostoje**  
Snížení nákladů  
vzniklých prostoji



**Filtry**  
Snížení nákladů  
na výměnu filtrů



**Údržba strojů**  
Snížení nákladů  
na údržbu strojů



**Poruchy strojů**  
Snížení nákladů  
na opravy strojů

## Čistý olej, čistý zisk Jsme s vámi již 30 let!

### Strategie nulových poruch

Dokážete si představit, že nebudete nakupovat oleje pro vaši výrobu? Budete moci sledovat výkonnost vašich maziv v reálném čase z mobilního telefonu? Myslíte si, že je to fikce? Přesvědčíme vás, že je to realita. Průmysl 4.0 se společností KLEENTEK.

[www.kleentek.cz](http://www.kleentek.cz)



lali do Kleenteku, a jestli si s tím neporadí oni, pak už asi nikdo. To opravdu potěší...

**L. Chvalinová:** To, že zákazníkům hledáme a děláme řešení na míru, aby pokrývalo veškeré jejich potřeby, je naše velká přidaná hodnota. Je to samozřejmě náročnější, ale máme spokojené zákazníky, což je hlavní. V tomto ohledu se nám to velmi vyplácí.

Máme tým špičkových odborníků. Několik kolegů, kteří k nám nastoupili jako velmi mladí, jsou dnes už tátové od rodin, ale za ta léta nasbírali ohromné zkušenosti, které si ve firmě předáváme a sdílíme navzájem, takže každý je pak schopen řešit prakticky jakýkoli problém.

A nejdůležitější je, že nás ta práce i po letech pořád baví. Máme štěstí, že lidé, kteří jsou tu s námi, mají práci, kterou dělají opravdu rádi a jsou pro ni nadšení, nebrání se výzvám, a jsou ochotni jít i do rizikovějších věcí. A když sedíme na poradě a mohou prezentovat, co se jim u zákazníka povedlo, a že zákazník je spokojený a firmu doporučuje, je to to nejlepší ocenění, co může být.

Pro mě osobně je hodně povzbuzující, a moc si toho vážím, když slyším tyto diskuse, kdy přijdou s problémem, na který u zákazníka narazili a navzájem řeší, jak bychom na to šli, radí si a vzájemně si pomáhají.

### ■ Máte nějaký recept, jak dát takový tým dohromady?

**L. Chvalinová:** Upřímně řečeno, ti lidé se často tak nějak sejdou sami. Přišel třeba na pohovor zájemce, kterého zaujalo, jak jeden z našich pracovníků, se kterým hráli společně volejbal, nadšeně vyprávěl o své práci. A dnes jsou oba dva tady už přes patnáct let. Ostatně máme tu dosud některé zaměstnance, kteří jsou ve firmě po celou dobu jejího působení, jako třeba náš obchodní ředitel pan Milan Soukup, který, ač služebně nejstarší, svoje nadšení přenáší i na své mladší kolegy.

### ■ Jaké nové trendy lze za těch uplynulých tří dekad, kdy firma Kleentek na českém trhu působí, ve vaší branži sledovat?

**V. Chvalina:** Když jsem v třiadvacátém roce začínal, filtrace jako taková byl pojem čistě teoretický. V autech motoristé vyměňovali olej a filtr, ve firmách se olej prostě vypustil, nahradil a starý se zlikvidoval. Dnes je péče o provozní kapaliny na vysoké úrovni, a věnuje se jí značná pozornost.

Kdysi byla běžná tzv. studená rezerva, podnik třeba fungoval se čtyřmi lisy, ale měl jich osm, kvůli zajištění provozu pro všechny případy, to je dnes už samozřejmě neekonomické a nemyslitelné. Ale při dnešní sériovosti výroby a výkonnosti strojů je každá minuta jejich nečinnosti nevratnou ztrátou,



**Kleentek dnes není jen elektrostatické čištění olejů, ale komplexní řešení péče o oleje od skladu maziv po doživotní náplně.**

takže je důležité, aby běžely co neefektivněji, spolehlivě a v optimálním režimu. A vše, co k tomu může přispět, třeba filtrace oleje, má proto mimořádný význam, což si řada firem už uvědomuje.

**L. Chvalinová:** Moderním potřebám se musel přizpůsobit i vlastní systém, samotné zařízení se vyvíjí, nastupují nové modely, které obsahují nejmodernější inovace a technologie, ať už jde třeba o dálkový přenos dat, citlivější senzory, přesnější měření, sledování kvality olejů, apod.

Nejde také už o pouhé dodání byt' nejmolekulárnějšího produktu, ale snahu navrhnout komplexnější, co neúčinnější systém. Jsme schopni udělat základní audit ve firmě, zjistit jaké jsou jejich potřeby a navrhnout takové řešení, aby co nejlépe vyhovovalo jejich podmínkám. I pokud jde o sbírání dat, což je nyní velmi požadovaný trend, kdy jsou informace soustředěny do jednoho systému a detailně sledovány a optimalizovány výrobní procesy, včetně teplot a dalších provozních hodnot, třeba i zmíněné kvality olejů jako jednoho z významných faktorů, které ovlivňují procentní spolehlivost strojů.

**V. Chvalina:** Máme k dispozici veškeré potřebné technologie, a díky tomu, že jsme v kontaktu jak s asijskou, tak anglofonní částí oboru péče o oleje, máme informace skutečně z nejrůznějších globálních zdrojů. S nimi se pak snažíme seznamovat i domácí trh. A samozřejmě dbáme, aby byli na úrovni i specialisté z našeho týmu, kteří se aktivně účastní nejrůznějších akcí zaměřených na průmyslovou údržbu.

**L. Chvalinová:** V našem týmu je i kolega Jan Novák, který je čerstvě členem představenstva České společnosti pro údržbu a má certifikaci CLS – jako zatím vůbec jediný v ČR, na Slovensku i v Maďarsku, které obsluhujeme, a který je v úzkém kontaktu se

**Za tři dekády pomohla firma už mnoha českým podnikům vyřešit jejich výrobní problémy.**

světovou odbornou špičkou v oboru. Účastní se pravidelně všech významných tribotechnických akcí, kam se tito lidé sjíždějí a vyměňují si zkušenosti, takže máme k dispozici skutečně nejlepší možné informace. A těší nás, když tito renomovaní specialisté s ním často některé problémy konzultují, a protože zná tyto záležitosti velmi dobře i z praktické stránky, je schopen jim pomoci.

### ■ Vzdělávací semináře Kleenteku mají ostatně také velmi dlouhou tradici...

**V. Chvalina:** První se odehrál na půdě Vědeckotechnické společnosti v Praze v roce 1995, kdy tam profesor Sasaki představil odborníkům, kteří se specializovali na problematiku průmyslových olejů, systém Kleentek jako technologickou novinku. Od té doby je pořádáme kontinuálně. Mají úspěch, vždy je vysoká účast, a příští s pořadovým číslem 34., se bude konat už zanedlouho – 14. června.

### ■ Stalo se někdy, že zákazník kleentek přestal využívat a pak se k němu třeba po čase zase vrátil?

Ano, měli jsme už několik takových případů. Třeba firma, kam jsme jeden dodali před asi 15 lety, jej odstavila a přestala využívat, ale poté, co k nim kolega zajel a vysvětlil jim, že lze z něj udělat „chytřejší“ zařízení, které umí přenášet data, jej opět po naší úpravě zprovoznili. Nyní opět funguje ve vylepšené podobě k naprosté spokojenosti.

Dnes jsme dost často poptáváni pro možnost modernizace, protože „smartová“ varianta přináší přidanou hodnotu, zcela nové možnosti a s tím řadu dalších souvisejících výhod.

### ■ Co byste si přáli do dalších let?

**V. Chvalina:** Osobně bych byl rád, kdyby se nic nezměnilo, abychom vždy měli kolegy a kolegyně, které práce baví. Protože díky naší specializaci nás nikdy nebudou tisíce, a vždycky jsme sázeli a budeme sázet na individualitu. Ta práce je velice zajímavá a každý den jiná. Každý případ přináší nové výzvy a díky tomu, že máme za sebou za léta práce nashromážděný vědomostní potenciál, z kterého neustále čerpáme, je i nepředstavitelně pestrá. Přál bych si, aby tenhle duch přátelství a kolegiality a pozitivní vztah mezi zákazníkem a námi přežíval i nadále.

**L. Chvalinová:** A aby nám vydržely základy, které jsme se snažili firmě dát a na čem jsme stavěli, tedy hlavně na vzájemné důvěře jak mezi kolegy, tak i námi a zákazníky, a abychom je stále prohlubovali a rozvíjeli firmu v tomto duchu. Bez důvěry se dobrý byznys dělat nedá.

Děkujeme za rozhovor. ■

**Josef Vališka**