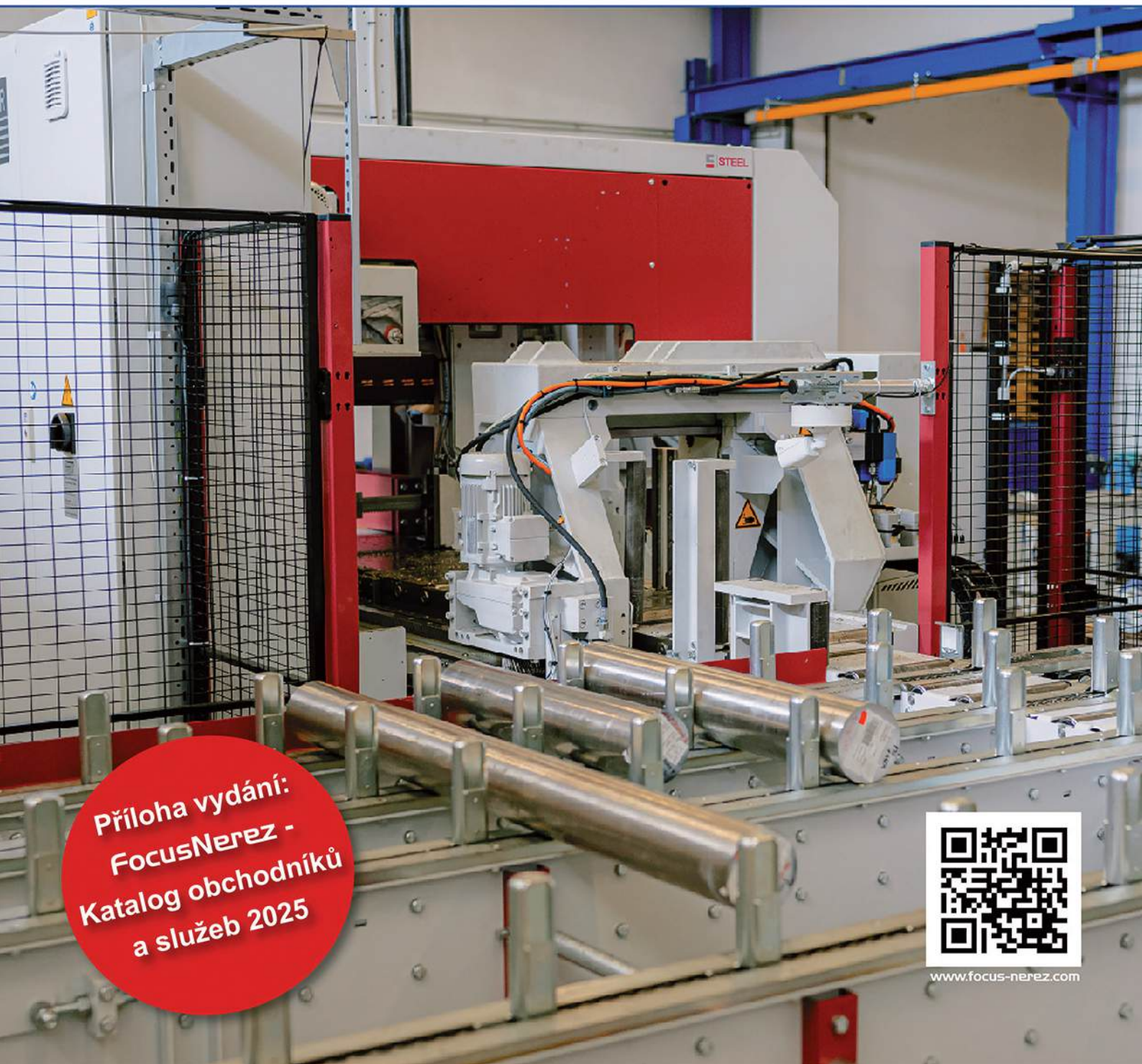


FocusNerez



Příloha vydání:
FocusNerez -
Katalog obchodníků
a služeb 2025



www.focus-nerez.com

Aktuálně z domácího trhu

CS STEEL
otevřel nové high-tech
dělicí centrum v Hranicích

Energie

Průkopnická
práce společnosti
Breitenfeld Edelstahl AG

oryx commodity review

AI opravuje, AI fabuluje
Není levnější suroviny
než kovový šrot

Firma CS STEEL a.s. dále posílila své komplexní velkoobchodní služby

CS STEEL otevřel nové high-tech dělicí centrum v Hranicích



Česká firma CS STEEL, specializující se na komplexní dodávky hutního materiálu - oceli, nerez a hliníku, uvedla do provozu velkokapacitní automatické dělicí centrum Behringer, které svým rozsahem a specifikací nemá v tuzemsku obdoby. Současně slaví firma CS STEEL v letošním roce 15 let od svého založení. V souvislosti s tím se prezentovala na letošním veletrhu Stainless2025 svým sortimentem a technologickými novinkami velkou expozicí, ve které mohli návštěvníci mimo jiné narazit na interaktivního kolegu v podobě virtuálního AI chatbota, který reprezentoval skladovou a výrobní část firmy a odpovídal na všemožné otázky návštěvníků stánku. Ti se také mohli občerstvit stylovým pivem SteelBeer, vyrobeným přímo pro veletrh pod taktovkou CS STEEL a chuťově vyladěným pro všechny kolegy z našeho oboru.



Tomáš Perutka,
generální ředitel CS STEEL a.s.

CS STEEL před 15ti lety začínal čistě jako velkoobchod a "skladář" bez služeb. V průběhu let se přeorientoval na společnost, která nabízí řadu služeb a komplexní řešení pro velké firmy i menší subjekty. Zmiňme například velký rozsah služeb v oblasti dělení materiálu, jeho

lečnosti jsme si povídali přímo s generálním ředitelem CS STEEL a.s. Tomášem Perutkou o službách, inovacích i budoucnosti našeho oboru.

Představte nám v krátkosti vaši firmu. Kdo je tedy CS STEEL?

CS STEEL je v první řadě partner.

tů Evropské unie. V nerez se zaměřujeme na kruhové oceli a trubky zejména od společnosti Alleima (Švédsko), jejíž jsme největší part-



značení, balení i vlastní kapacitní logistiku. A dnes je součástí CS STEELu například i středisko přesného obrábění nerezové oceli.

Při příležitosti 15letého výročí spo-

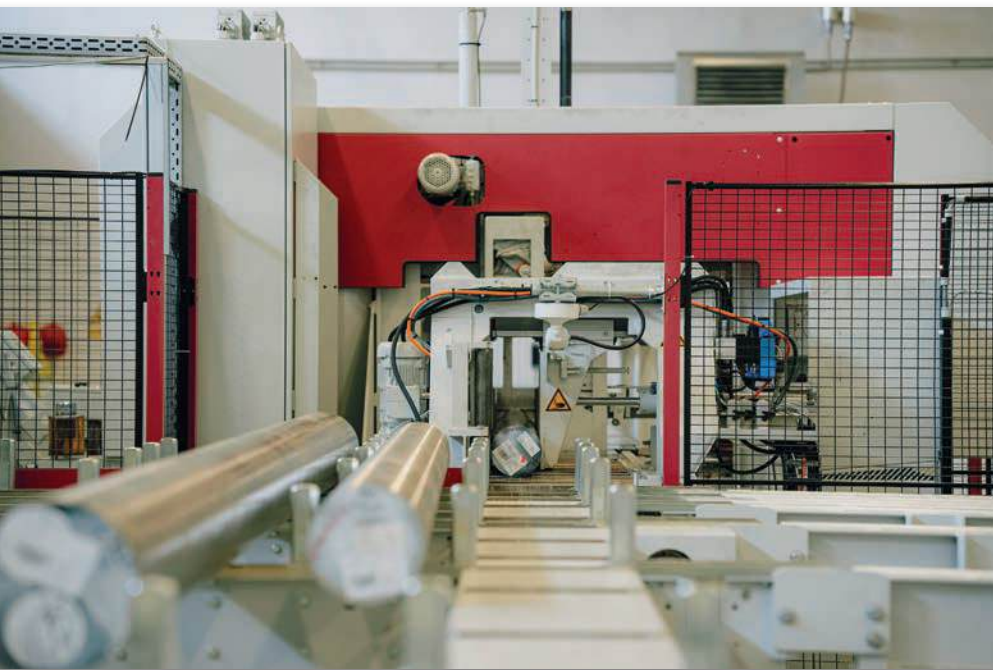
Jsme distributor hutního materiálu se sklady v Hranicích a Nýřanech. Máme motivovaný tým obchodníků, kteří se zaměřují na dodávky oceli, nerez a hliníku. Působíme zejména v tuzemsku, s přesahy dodávek v podstatě do všech stá-

ner a distributor pro střední a východní Evropu. Dále dodáváme nerezové plechy pro laserová centra v podobě komplexní služby. Ta většinou spočívá v ucelených dodávkách nerezových, černých a hliníkových plechů, v kvantitě a

jakostech, které aktuálně zákazník požaduje. Naše prozákaznické

Další investiční akcí byl projekt do-
budování řezárny v Nýřanech,

jmenovat kompletní digitalizaci firmenních procesů a výroby, kterou jsme zvládli za plného provozu za jediný rok. Zde patří můj velký dík všem kolegům, kteří se na zavádění softwarů podíleli, a na které tak byly kladeny značné nároky.



služby jsou nejsilněji citelné právě v kombinaci těchto tří skupin materiálů.

Jste známi svým technologicko-inovačním přístupem. Jaké technologie a nadstandardní vybavení u vás klienti naleznou?

V posledních 2 letech provedla naše firma významné investice do strojního vybavení a informačních systémů. Jsme silní ve službách dělení materiálu a jeho zpracování a zajištění logistiky směrem k zákazníkovi.

Mohl byste být konkrétnější?

Největší investicí v loňském roce byla investice do plně automatického dělicího centra Behringer. Jedná se o automatickou linku, která si sama na základě vstupních dat vezme materiál, který nadělí a uloží na paletové místo.

kteří jsme v letošním roce otevřeli. Zde dělíme prozatím černé materiály, ale v budoucnu je zde potenciál přesahu do dalších komodit, včetně nerezů, to nám ukáží požadavky trhu.

V neposlední řadě je pak potřeba

Přiblížil byste nám více novou linku?

Jedná se o unikátní linku Behringer HBM 440A-PC-E, vyrobenou a přizpůsobenou přímo pro naše prostory a potřeby. Jak jsem již uvedl, jedná se o plně automatickou linku, která si sama na základě vstupních dat vezme materiál, který nadělí a uloží na paletové místo (5 palet). Navíc vše automaticky označí a zatřídí. Pro naše klienty to znamená, díky režimu 24/7, zhruba 60% časovou úsporu u dělení materiálu, při zachování stoprocentní přesnosti. Linka je navíc velkokapacitní, se základčem na 7 kulatin a 5 paletovými místy, na která sama uloží zpracované výrobky. Přidám i jeden více osobní postřeh: člověka prostě potěší, když přijde v sobotu ráno



do práce a linka jede na plný výkon!

in time, které neumí většina nám obdobných firem zpracovat a do-

To zní zajímavě, řeknete nám k tématu více?

Například jeden z našich zákazníků na nás kompletně převedl svoji logistiku a sklady a uvolnil si tak potřebné místo na rozšíření vlastní výroby a montáže. Díky tomu již nemusí skladovat veškerý materiál, ale soustředí se pouze na výrobu, která je pro něj klíčová. Celý proces dodávky materiálu pro něj zajišťujeme my. Řešení mu ušetřilo místo a uvolnilo peníze vázané v zásobách. Navíc nemusí mít starost o zásobování a běh své výroby. Nemusí řešit "chlapy na dílně", ale má na své straně pouze jednu pozici pro příjem, který se radikálně zjednodušil. Materiál pro výrobu od nás dostává načas a označený štítky s vlastním QR kódem.

Co díky ní zvládáte a můžete nabídnout nově klientům?

Jak jsem již zmiňoval, jedná se zejména o režim 24/7 a díky tomu vyšší výkon a zlepšenou dodávkovou spolehlivost, která jede v našem centru v Hranicích v režimu just-in-time.

Jaká další vylepšení a novinky máte ještě zavedeny?

Investice do informačních systémů nám pomohly zvládnout řadu velkých projektů - zejména z hlediska širší dodávaného sortimentu a k řízení dodávek just-in-time. A v rámci obou poboček více sjednotit služby a nutné časy dodávek. Například pro našeho nejkomplexnějšího zákazníka díky tomu realizujeme zakázky v obou našich dělicích centrech a dodáváme je dohromady, tak jak potřebuje.

Na co dalšího se můžou vaši zákazníci v brzké době ještě těšit?

Naplně se už nyní soustředujeme na složité komplexní dodávky just

in time. Hodně jsme si v minulých letech vyzkoušeli a odladili



právě na pilotních extra širokých dodávkách, kdy jsme u zákazníka v podstatě nahrazovali celé oddělení nákupu a logistiky.

Ty umožňují vstupní materiál rovnou přiřadit ke konkrétním zakázkám. Materiál pak dodáváme průběžně přímo na jednotlivá

pracoviště, která si zákazník určil. Od nás mu přichází v režimu just in time označený vstupní materiál naspecifikovaný podle aktuálních požadavků výroby.

V čem jste jako firma nejlepší a cítíte se nejsilnější?

Určitě ve výše zmíněných komplexních projektech. V tom je naše velká síla a know-how. Je to v případech, kdy potřebujete pokrýt opravdu velkou šíří sortimentu, kdy dodáváme například i pro nás

kostí až do opravdu velkých průměrů a zákazníkovi dokážeme dodat požadovaný přířez na míru, přesně dle jeho specifikací.

Co můžete nabídnout oproti srovnatelné konkurenci?

Určitě šíří sortimentu a skladové zásoby. V tom, co umíme a držíme skladem v podstatě nemáme srovnatelnou konkurenci. V naší republice máme specializované firmy, které se soustředí na konkrétní odvětví nebo na určité jakosti, ale

průřezové spektrum nebo balení, značení a samozřejmě termíny. Dokážeme zákazníkovi dodat materiál i s nestandardním chemickým složením, otestovaný různými mechanickými zkouškami, případně tepelně zpracovaný. Také opatřený certifikátem 3.2 anebo pozitivní materiálovou identifikací.

Z jakých oblastí se rekrutují vaši zákazníci?

Jsou to jak velké mezinárodní firmy působící na trhu EU, kterým dodáváme širší dopředu nasmlouvané závozy, tak i malé rodinné firmy, které obsluhujeme podle jejich poptávek každý den. Spektrum našich zákazníků je opravdu široké a rozptýl v nich je od příslovečného trpaslíka až k velkému obrovi.

Jak řešíte dodávky a logistiku?

Na území ČR působí naše skupina obchodních managerů, kteří jsou k dispozici zákazníkům a domlouvají s nimi jednotlivé dodávky. Pro ty následně zajišťujeme dopravu a logistiku. Expedici řešíme jak naší tuzemskou flotilou vlastních speciálních nákladních automobilů, tak ve spolupráci s externími dopravci, a to jak na území Evropské unie, tak i mimo ni.

Na veletrhu jste, mimo jiné, prezentovali i své další firmy, začleněné do struktury v rámci holdingu. Jaké výhody tato synergie a spojení přináší vašim klientům a potažmo i vaší mateřské firmě CS STEEL?

Firmy sdružené v holdingu mají strategickou návaznost na oblast strojírenství a zahrnují jak oblast



exotičtější materiály jako měď, bronz nebo například wolfram. Případně když má zákazník i další specifické požadavky na služby dělení.

Dále bych zmínil dodávky do sektoru "Gas and Oil", kde díky našemu švédskému dodavateli Alleima má firma CS STEEL opravdu silné postavení na evropském trhu. Další naší nespornou výhodou je fakt, že držíme skladem nerezové oceli duplexních a superduplexních ja-

s takto komplexním záběrem a šíří sortimentu skladem jsme nejenom u nás opravdu ojedinělí.

Máte nějaké služby na míru přímo pro konkrétní zákazníky?

Výše zmiňované just-in-time dodávky, kdy si dopředu se zákazníkem domlouváme požadovaný rozsah služeb. Pak mu přímo na míru ušijeme balíček služeb, dle jeho specifikací a požadavků. Ať už jde o samotné materiálové a

primárního hutního materiálu, tak jeho následné zpracovatele. To přináší větší škálu služeb pro zákazníky a také stabilitu pro naše odvětví i holding v rámci různých výkyvů a otřesů - jak tomu bylo například za covidové krize, kdy byl nedostatek vstupního materiálu,

Nespornou výhodou pro zákazníky je v současné době mít jednoho partnera, se kterým si "vše vyřeší" a zajistí pro něj jak komplexní dodávky, tak všechny související služby. Což mu přinese okamžité úspory a uvolní ruce pro další klíčové oblasti.

návky na dodavatele, až po dodací list k zákazníkovi. Je to důležité zejména pro zákazníky ze sektoru Gas & Oil.

Jaké investice a rozvoj dále plánujete?

Především školení a rozvoj lidí.



tak i možnost řešit větší projekty a zakázky, na které by jednotlivé firmy nedosáhly.

Čím bojujete proti poklesu vašeho trhu s hutním materiálem?

Díky našemu moravskému záze-
mí zejména místním kvalitním al-
koholem, který po koštovacích
vzorcích dodáváme i našim klie-
ntům :-). Ale teď vážně. Je to hlavně
naše zvýšená aktivita a nacházení
cest a výhod pro naše zákazníky.
A stejně tak ještě komplexnější
služby přímo na míru našich jed-
notlivých klientů - ty jsou pro nás
tou nejlepší cestou.

Stejně tak je nutno se z každé kri-
ze poučit a proinvestovat - tedy
nezaspat a nečekat až co se sta-
ne, ale aktivně se rozvíjet a nabí-
zet nové služby i v nelehké době.
Za nás to byla konkrétně obrovská
investice do strojního a softwaro-
vého vybavení v loňském roce -
tedy pořízení nového dělicího au-
tomatického centra a přechod na
plně digitalizovaný průchod za-
kázky firmou.

Garantujeme zákazníkům naši
100% traceabilitu, tedy že v každé
fázi můžeme dohledat kde se ma-
teriál přesně nachází a je o něm
přesný záznam. Od vydané objed-

Stejně tak se budeme více sou-
středit na marketing a budeme
více prodávat vše co umíme na-
bídnout. Často totiž ani naši stáva-
jící klienti nemají úplné povědomí
o tom, co všechno je u nás možné
vyřešit. A určitě máme i velké pře-
kvapení do budoucna. Ale to už
předbímám.

Kdybyste mi chtěl budoucí směřování CS STEEL popsat jednou větou, jak by zněla?

Moderní, plně digitalizovaný
úspěšný partner s férovým přístu-
pem, působící na trhu dodávek
materiálu a služeb na celém úze-
mí EU. To jsme my! ■