

35 let

KALINA

11 – 2025

KALINA industries s.r.o.

Jan Kalina při práci v roce 1991

06

Stroje jsou
chlapské lego

12

Pracoviště LVO
v roce 2025

35 let budování firmy KALINA

Slovo úvodem

Naše firma působí již 35 let na průmyslové scéně. Mám to štěstí, že jsem byl u toho, když v roce 1990, hned po změně režimu, začaly podobné firmy s velkým nadšením v garážích vznikat. A měl jsem také možnost být po celou dobu u jejího rozvoje. Ten zpětně vnímám jako rychlý sled přicházejících výzev a neustálého posouvání limitů, který firmu dovedl až do současné podoby.

Rád bych poděkoval všem, kteří se během uplynulých 35 let nějakým způsobem přičinili o to, jak dnes firma vypadá, jaké výrobky vyrábí a jaké služby poskytuje.

Věřím, že i v nadcházejících letech se podaří udržet v našem kolektivu přátelskou a tvůrčí atmosféru, která kromě dobrých výsledků přináší radost nám všem i obchodním partnerům.



Jaroslav Řezníček
jednatel

Obsah

04

35 let budování
firmy KALINA



06

Stroje jsou
chlapské lego



15

Naše díly
v netradičních
výrobcích



16

Budování značky
KALINA



Časopis vydává

KALINA industries s.r.o.
U Tescomy 255
Zlín 760 01
www.kalina.cz

Redakce

Zuzana Řezníčková
Zuzana Pejpková
Radka Bačuvčíková
Jana Havlíková
Jan Vybíral
Martina Minaříková
Jaroslav Řezníček

Grafika a sazba

ModestStudio.cz

Vydáno na jaře 2025
nákladem 1 500 ks.

Příští číslo očekávejte
na podzim 2025.

Fotografie

Archiv společnosti KALINA industries,
Libor Erlebach, Marek Havlík, Zuzana Řezníčková,
unsplash.com



➤ Jiří Mizera – nový
obchodně-technický
zástupce firmy KALINA.

Nová kapitola v obchodním úseku

Nejen v obchodním světě se v posledních letech potýkáme s velkou mírou nejistoty. Situace v politice, společnosti i průmyslu se rychle proměňuje a my se snažíme s těmito změnami držet krok. Za základní prvek stability považujeme mezilidské vztahy. Ať už jsou osobní či pracovní, je potřeba o ně pečovat. Proto chceme být novým i stávajícím zákazníkům co nejbližší a naslouchat jejich potřebám, přáním a požadavkům. Za tímto účelem byla vytvořena nová pozice obchodně-technického zástupce, jehož hlavní náplní práce je na jedné straně systematická akviziční činnost a rozvoj stávajících obchodních vztahů na straně druhé. Mapování situace na trhu patří také k nedílné součásti pracovní náplně front office. Osobní jednání má své kouzlo a sdílí se informace, které se bez osobního kontaktu na povrch nedostanou.

Jako nového člena obchodního týmu na této pozici a zároveň člověka s osmiletou zkušeností v zahraničním obchodě strojírenské výrobní společnosti mě překvapilo, že jsem

prvním obchodním zástupcem ve společnosti s již 35letou tradicí, který se věnuje obchodní činnosti na plný úvazek. Zároveň ale od svého založení firma KALINA staví na svém prozákaznickém přístupu a její velkou devízou jsou dobré reference, které si

„Osobní jednání má své kouzlo a význam.“

zákazníci předávají. Osobní přístup se zachoval od dob vzniku výroby v garáži pana Kaliny až do dneška, kdy stále řada našich zákazníků konzultuje své specifické požadavky přímo s technologií či pracovníky z výroby. Svou roli vnímám jako příležitost naučit se novým věcem a posunout sebe i svěřenou agendu kupředu. Podporu cítím od prvního dne po nástupu. Uvědomuji si velký potenciál, který firma KALINA ve svém jádru má, a budu se rád podílet na rozvoji společnosti. Atmosféra, která zde panuje, je silně pozitivní a navzájem si snažíme pomáhat. Hodnoty firmy se

nežijí jen na papíře, ale v každodenním procesu snah o zlepšování, což je pro mě osobně obrovským pozitivem a pomůže nám pohybovat se vpřed. Nutno podotknout, že rozvojem obchodu a vztahu se zákazníky se průběžně zabývali jak zakladatelé firmy Jan Kalina a Jaroslav Řezníček, kteří obchodní cesty spojovali s rozvozem zboží některým zákazníkům, tak také nynější výkonný ředitel Jan Vybíral. Péči o vztahy se zákazníky se již dlouhé roky zabývá také naše pobočka v Táboře v čele s Jaroslavem Vitouškem a obchodním zástupcem Markem Novákem, kterým za to patří velký dík. S řadou partnerů i nových zákazníků se také každoročně setkáváme na veletrzích v České republice i v zahraničí. V této práci chceme pokračovat a objevovat nové možnosti, jakým způsobem můžeme být našim odběratelům nápomocni.



Jiří Mizera
obchodně-technický
zástupce

35 let budování firmy KALINA

Výročí, které si letos ve firmě připomínáme, není ani tak klasicky významné, jako např. čtvrtstoletí nebo uzavřená dekáda. Je však zajímavé tím, že letošním rokem se pomyslná miska časových vah vyrovnává. Čas, po který firma KALINA působila ve Zlíně-Prštném, je stejně dlouhý jak ten, se sídlem v průmyslové zóně Zlín-Přiluky. Má to však daleko významnější aspekty. Od roku 1990 do prosince 2007 firma existovala pod jménem svého zakladatele a majitele – tzn. firma Jan Kalina – výroba autotěsnění a kovotlačitelství. Od ledna 2008 pak transformací vzniká nový subjekt KALINA industries s.r.o., jehož jednatelem se stávají Jaroslav Řezníček a Zuzana Řezníčková. Díky zachování kontinuity a stejného vedení si toho zákazníci a obchodní partneři ani nemuseli všimnout. Nejvýraznější změnou však bylo přestěhování sídla firmy do nově vybudovaných prostor v prosinci 2008. To umožnilo další rozvoj a pořízení nových technologií. Do té doby byla výroba zaměřena především na automobilová a průmyslová těsnění. Nové vybavení a znalosti pracovníků umožnily výrobu složitějších průmyslových dílců ať už v rozvíjející se kovolisočně s nástrojárnou nebo za použití nových technologií, jako jsou laser, vodní paprsek, ohraňovací lis či obráběcí centrum. Připomeňme si tedy historii v zachycených okamžicích, které jste tvořili i vy – naši kolegové, zákazníci a obchodní partneři. Děkujeme vám.



Zuzana Řezníčková
jednatelka



↑ Prvním sídlem firmy se v roce 1990 stala garáž a rodinný dům Jana Kaliny. Nedostatek výrobních prostor se řešil pronájmem dalších garáží a také umístěním strojů na dvoře. Výroba tak byla závislá na počasí. Na fotografii je zachycena první dílna v garáži, kde pracovalo současně i osm lidí.

↓ → V roce 2008 došlo k transformaci firmy na KALINA industries s.r.o. a také přestěhování výroby i sídla do nově vybudované haly v průmyslové zóně Zlín-Přiluky. Nové jednopodlažní prostory nejenom zjednodušily logistiku v celé firmě, ale umožnily pořízení nových technologií, jako jsou laser, vodní paprsek, vysokorychlostní lisy či stroje pro povrchové a dokončovací úpravy dílů.



↑ Přestěhováním v roce 1993 do nově vybudované dílny ve Zlíně-Prštném došlo k rozšíření výrobních možností a také ke vzniku zárodků specializovaných pracovišť – lisovny, nástrojárny, zakázkové a sekací dílny, obchodu a účtárny. K původní budově byly později přistavěny dvě přístavby pro nástrojárnu (1998) a obchod se skladem a expedicí (2003).



↓ Nedostatek výrobních prostor si vyžádal v roce 2016 přístavbu haly, do které se přestěhoval výrazně se rozvíjející provoz naší kovolisočny.



← V polovině 90. let začala spolupráce s Jaroslavem Vítouškem z Tábora, který se stal významným partnerem pro naše zákazníky v Čechách. Na fotografii z r. 1999 první obchod (pobočka) v Táboře.



↑ Zástupci všech tří generací rodinné firmy v roce 1999 – Jan Kalina, Jan Řezníček a Jaroslav Řezníček.



↑ Nejnovějším přírůstkem do firmy se stal v roce 2024 nejenom lis EBU, ale také další jednatel – Jan Řezníček. Potvrzuje to tak kontinuitu rodinné firmy, kterou budují již tři generace.



našeho portfolia. Kromě toho se zabýváme distribucí a servisním zastoupením strojů ATOM, kde obchodně působíme především ve střední a východní Evropě.

Tak došlo i k propojení s firmou KALINA?

Na začátky naší spolupráce nikdy nezapomenu. V dubnu 2004 jsme začali distribuovat plotry Atom a v rámci průzkumu trhu jsem narazil na firmu KALINA a rozhodl jsem se ji oslovit. Udělal jsem na CD prezentaci o Atomu a dovezl jsem ho bez domluvené schůzky osobně na prodejnu. Tak to bylo s marketingem v nultých letech (smích). Brzy nato jsme se už s Jardou (Jaroslav Řezníček, jednatel firmy KALINA, pozn. red.) jeli na plotr podívat a instalovali jej v listopadu 2004. Hodně jsme pak spolu cestovali po firmách v Německu a Itálii, kde jsme sledovali vývoj technologií a trhu. Postupně do strojového parku KALINA přibýlo plotrů více a díky tomu jsme i my získávali zpětnou vazbu na jejich fungování. Spolupráce se upevnila také prostřednictvím pronájmu části naší

κ Martin Peprna u laminovacího stroje, který je jedním z produktů firmy International.

„Jsme součástí skupiny ATOM. Stroje této značky dodáváme hlavně do USA a Německa.“

haly a později odkupu pozemku pro stavbu dnešního sídla firmy KALINA. Zároveň díly vyráběné na vašem laseru a vodním paprsku využíváme při montáži našich strojů. Ten vztah je nadstandardní a v průběhu let se rozvinul po obchodní i osobní stránce, za což jsem moc rád.

Společný je i rodinný charakter obou firem.

Přesně tak. Na rozdíl od firmy KALINA ale International fungoval dlouhá léta jako partnerství několika podílníků rozdílných národností, což se později ukázalo jako nevýhodné pro rozvoj a investiční záměry firmy. V roce 2015 jsem po dohodě s otcem vykoupil všechny podíly. Bylo to sice náročné, ale po čase nás to velmi posunulo.

↓ Třetí generaci v Internationalu zastupuje Matyas Peprna, který se narodil v den, kdy započala naše spolupráce montáží prvního vyřezávacího plotru Atom.

Stroje jsou chlapské lego

Firma International CZ sídlí jen pár metrů od zlínské budovy KALINA industries a blízké vztahy fungují už desítky let i mezi vedením obou podniků. Jejich majitele Martina Peprnu a Jaroslava Řezníčka spojuje láska ke strojům a k cestování. Oba se pak v práci potkávají i se svými syny Matyasem a Janem, absolventy strojírenských oborů.

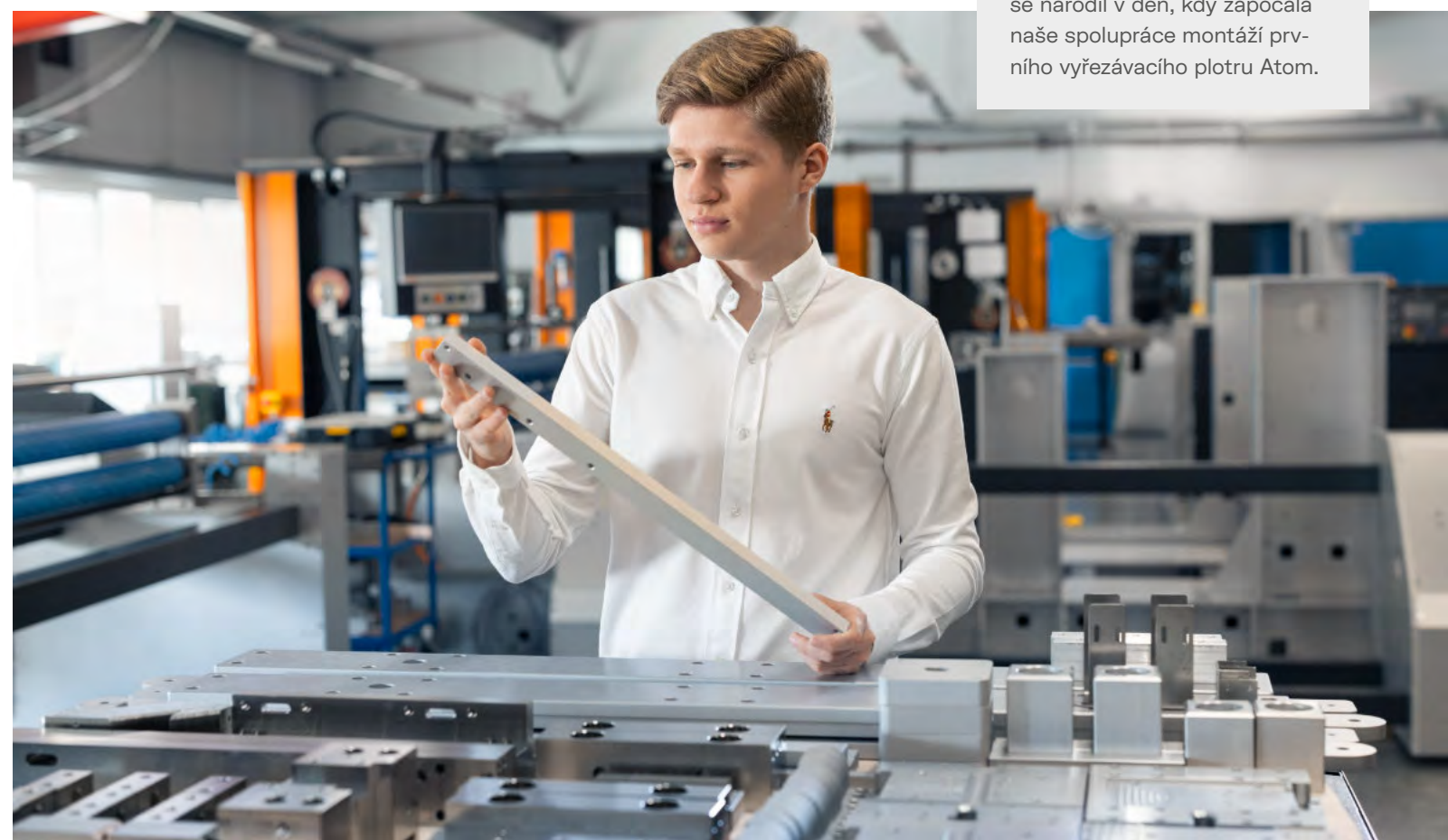
Firma International se původně zaměřovala na výrobu obuvnických strojů, jak je tomu nyní?

Firma vznikla v roce 1950 v Bostonu, kde zaměstnávala tisíce lidí, vyráběla ryze obuvnické stroje a postupně budovala zastoupení po celém světě. První česká pobočka vznikla v roce 1990, ale 1996 začala bankrotovat,

protože výroba obuvi se stěhovala do Asie. Tehdy jsme ji s mým otcem koupili a osamostatnili. Ztráta trhu v obuvnických strojích nás donutila přeorientovat se na výrobu technických jednoúčelových strojů. Specializujeme se na konstrukci zakázkových strojů, které finalizujeme podle přesných požadavků zákazníka. Jde například o stroje na zpracování

„Stroje vyrábíme od A do Z dle potřeb zákazníka.“

lepících pásek, pěnových hmot apod. V obuvnictví máme zákazníky stále, mezi nimi například značky Birkenstock, Vasky, Gabor nebo Adidas. Stroje pro ně tvoří asi 20 %





← Firmy International a KALINA propojuje nejenom vzájemná kooperace a dlouholeté obchodní vztahy, ale i rodinný přístup podnikání. Peprnovi a Řezníčkovi před společným areálem v průmyslové zóně Zlín východ.

Chtěl jsem, aby podnik nadále byl rodinný. Jsem vděčný, že předání firmy z mého otce na mě proběhlo velmi dobře. Až později jsem si uvědomil, že to není samozřejmost. Teď zase já pracuji na tom, aby firmu v budoucnu mohli převzít mí synové, pokud budou chtít. Zatím se mnou pracuje starší syn Matyas, který už při studiu na střední průmyslové škole jel na některé pracovní cesty se mnou.

Jak vaši práci ovlivňuje aktuální ekonomická a politická situace?

Evropský trh na tom nyní bohužel není nejlépe, a to především v oblasti automobilového a energetického průmyslu. Hodně se samozřejmě podepsal covid a současná nejistá politická situace. V posledních třech

„Nad jiným, než rodinným modelem firmy, jsem neuvažoval.“

letech došlo k výraznému poklesu počtu našich zakázek v Evropě, například u do té doby dominantního Německa je to o 90 %. Proto jsme se začali více orientovat na zakázky mimo kontinent, především v USA a Kanadě. Dnes už tvoří kolem 40 % našeho obrátu. V USA jsou hodně žádané technologie pro výrobu, které poptávají právě v Evropě, finální výrobky už si chtějí pak vyrábět sami. Další výzvou je hledání spolehlivých a kvalifikovaných pracovních sil.



Jak tedy sháníte nové pracovníky?

Nejsme firmou, která by zaměstnávala velký počet lidí. Zákazníkům nabízíme řešení na míru, ne lehce dostupný standard. K tomu potřebujeme lidi, které dnes neseženeme, jak se říká, „na ulici“. Jdeme cestou spolupráce se školami. Nejlepší zkušenost mám se zlínskou Střední průmyslovou školou, kde jsme umístili jeden malý plotr na výuku, a studentům dáváme šanci nahlédnout do reálného provozu. Dnes už tady máme osm absolventů této střední školy. Jednoznačně jdeme od

← Součástí strojů vyráběných v Internationalu jsou i výrobky firmy KALINA – např. ohýbané díly.



↓ Když kombinujete vášně pro stroje a týmového ducha, vzniká víc než jen výroba.

začátku. Je to nákladné, je to běh na dlouhou trať, je to nejisté, ale pro naši firmu jediná cesta.

Co tě na tvé práci nejvíc baví?

Moje práce (smích). Baví mě to, že stroje jsou takové chlapské lego. Z nějaké myšlenky pomocí součástek skládáš stroj, ten pak uvedeš do provozu a on funguje. A to je úžasný pocit. Taky mě baví, když jsou zákazníci spokojeni, za tím vidím náš teď už vícegenerační příběh. Všechny ty hodiny práce a úsilí vytvořily něco, co funguje a slouží jiným.



Zuzana Pejpková
komunikace



1990—2000

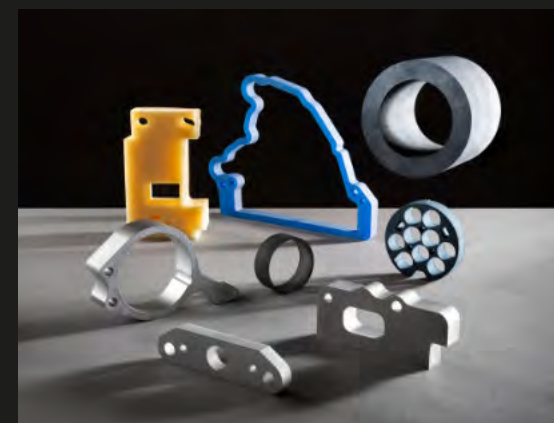
- Automobilová těsnění
- Měděné a hliníkové podložky
- Těsnicí kroužky
- Průmyslová těsnění



Jak přibývaly nové skupiny výrobků

2010—2020

- Díly vyřezávané vodním paprskem
- Díly vyřezávané laserem
- Díly tvarované na ohraňovacím lisu
- Kovové výlisky z postupových nástrojů



2000—2010

- Jednoduché kovové výlisky
- Vyřezávané a vysekávané díly
- Kovové vymezovací podložky



2020—2025

- Komplexní dodávky dílů dle požadavků zákazníka vyrobené lisováním, pálením, řezáním nebo vysekáváním včetně následných operací jako např. ohýbání, obrábění, svařování, zahlubování, závitování, tepelné zpracování a povrchové úpravy a případná montáž





κ Díky silnějšímu laseru s automatizací jsme výrobu zproduktivnili.

Pracoviště LVO v roce 2025

Po necelých třech letech se v tomto čísle časopisu podíváme opět zblízka na malosériovou a zakázkovou část kovovýroby ve firmě KALINA, tedy pracoviště s lasery, vodním paprskem a ohraňovacím lisem (dále jen LVO). Co je nového?

Naposledy jsem psal o našem pracovišti v červnu 2022, kdy jsme si srovnali výhody 8kW stroje BySmart, který rozšířil naše výrobní možnosti pálení laserem vyšších tloušťek materiálů a s automatizací

umožňuje i sériovou výrobu oproti našemu léty prověřenému TruLaseru 3030. Na místě je navázat rekapitulací technologických možností, kdy na laserech zpracováváme ocel, nerez i hliník do

tloušťky 30 mm, mosaz do 15 mm a měď do 12 mm včetně. Obecně pak, co se materiálů týče, umíme řezat široké portfolio ocelí, slitin mědi, hliníku nebo i titan a jiné speciální slitiny. Maximální velikost

„Dnes už nabízíme místo jednoduchých výpalků stále častěji výrobky s přidanou hodnotou.“

vstupního materiálu a pracovní rozsah je u obou strojů shodně osvědčených 1 500 x 3 000 mm.

Výrobu na laseru u nás dlouhodobě doplňuje náš ohraňovací lis TruBend 5170 s lisovací silou 1 700 kN a délkou ohybu až 3 050 mm. U ohýbání jsme se posunuli během let s know-

how o něco dále a už jsme schopni kromě samotného ohýbání nabídnout i výrobu nástrojů a přípravků i na drobnější a méně kusové série. Pokud na něco naše nástrojové vybavení nestačí a je např. třeba sériovější výroba, zapojíme naši lisovnu s nástrojárnou, případně přímo výrobce stroje Trumpf, který dokáže zhotovit nástroje na zakázku. To, kde se děje nejvíce změn, je ale samotný trh. Stále větší nároky na výrobky, jejich komplexnost a do- dávky dílů a sestav s čím dál vyšší přidanou hodnotou nás nutí posouvat se dál. Snažíme se zajišťovat stále více možností, jak našim zákazníkům

dodávat komplexní polotovary nebo hotové produkty. Proto ať už interně nebo s pomocí našich kooperantů nabízíme kompletace dílů a sestav včetně montáže, zalisování matic, zakružování, svařování, závitování, zahlabování a CNC obrábění, soustružení atd. Nezbytné je rovněž ruční nebo strojní začišťování, omílání či pískování dílů po výrobě, na které pak navazuje třeba tepelné zpracování (kalení, žhání). Samostatnou kapitolou jsou pak povrchové úpravy, kde jsme schopni



κ Výrobky dnes již běžně vyráběné kombinací vyřezávání, ohýbání, závitování a povrchové úpravy.

„Pokud na něco naše nástrojové vybavení nestačí, zapojíme naši lisovnu s nástrojárnou.“

nabídnout téměř všechna běžná přání zákazníků – lakování, galvanický i žárový zinek, eloxování, chromatování, niklování nebo kataforetické lakování.

Poradíme si i s výrobou pohledových dílů (leštěné, broušené, kartáčované nerez a další), kde je doslova nutné k výrobě přistupovat v rukavičkách.

Tam, kde předchází výčet technologických možností laserů nějak zaostává, přichází na řadu náš vodní paprsek Flow MACH 500 s řezáním materiálů od 0,05 mm po 220 mm. Jeho hlavní devízy jsou vysoká přesnost a kvalita řezu, úspora materiálu nebo absence tepelného ovlivnění materiálu. Oproti výše zmíněným materiálům zpracovávaným na laserech nabízí vodní paprsek také řezání plastů, pryží, vrstvených elektroizolantů, dlažby, skla, kompozitů atd. V podstatě jsme zatím nenarazili na materiál, kterým by si vysokotlaký paprsek nenašel cestu k cíli, a to

jsme tu měli i speciality jako dělení klasických fotoaparátů – příčný průřez bez většího poškození pro výstavní účely.

Vše výše zmíněné zajišťuje dnes již zkušený tým lidí, bez kterých by stroje stále byly jen velmi drahé lapače prachu.

Naše snahy být stále více kompetentní i kompetitivní jsou však jen polovinou úspěchu. Troufnu si říci, že druhá nezbytná esence je od založení firmy před 35 lety prozákaznický přístup. Díky tomu se často dostáváme k velmi zajímavým

zakázkám, které vyžadují více úsilí a času při plánování výroby, případně skloubení několika technologií. Nejsou ale ani tak zajímavé svým objemem, jako spíše příběhem. O dva takové příběhy se s Vámi podělím na následujících řádcích.



Filip Čech,
obchodně-technický referent

↓ Díky stále vyšším nárokům zákazníků nově dodáváme kompletní výrobky například se zalisovanými nebo navařenými komponenty.



KENKA a FEDERHÜTTE – naše díly v netradičních výrobcích

Jednoho teplého letního večera jsem na zahrádce hospůdky za svými zády zaslechl, jak se dva kamarádi baví o technologických problémech s výrobou mečů. Protože jsme všichni měli už po pár pivech a ještě bylo brzo na to jít domů, přisedl jsem k nim a seznámil se s Petrem Vallou – autorem hry **KENKA PUPPETGAME**. Přispěl jsem do diskuze skrze technologii pálení laserem a navrhl vhodný materiál na výrobu. Slovo dalo slovo a o pár dní později byly na světě prototypy japonských mečů (katan), které si pak ve své dílně pan Valla doladil k dokonalosti. Nápad na vznik hry (které přezdívá dřevěný Playstation) dostal před pár lety během pracovní cesty ve Švédsku, kdy přemýšlel, co bude během Vánoc dělat se svým tehdy sedmiletým synem Radovanem. Inspiroval ho obraz Dětské hry od Pietera Brueghela, citát vědce Stuarta Browna „Play is more than fun“ (Hra je více, než zábava) a původní asijská loutková hra bamboo bojovníci. Jde o jednoduchý systém ovládání, kdy se postavíčky na hracím

rámu v podobě dřevěné desky perou zbraněmi, které by jinak lidé nemohli vyzkoušet bez náročného tréninku. Díky vytrvalé práci, účasti na startupových soutěžích a svému zapálení se pan Valla pracoval ke kontaktům a referencím a v tomto roce bude vystavovat na EXPO v japonské Ósace. Navázal spolupráci se Zlínskou UTB a také rozjždí spolupráci s PrusaLab na využití 3D tisku. Nepochybuji tedy, že na dosa- vadní úspěchy bude dále navazovat.

Dalším zajímavým příkladem spolupráce je **FEDERHÜTTE**, neboli česky ptačí krmítko. Během vystavování na dodavatelském veletrhu v Hannoveru koncem dubna 2024 jsem se mezi jinými setkal s Maxem Jordanem – sympatickým Rakušanem, který hledal partnera pro výrobu designových ptačích krmítek. Asi týden po veletrhu se

Max ozval se svým návrhem a do konce června po pár změnách v designu a vyladění materiálu spatřily světlo světa první prototypy. Jeho návrh vyniká designem, jednoduchostí i funkčností. Krmítko lze doplnit o kameru, díky níž můžete ptáky zblízka pozorovat. U nás vyrábíme stříšku i spodní plechy včetně povrchové úpravy. Max si dodává dřevo a spojovací materiály a my mu pak po montáži u nás dodáváme v krabicích, které si sám navrhl a zajistil, hotová krmítka pro prodej do celého světa přes Amazon a Etsy. Zatím zaznamenal slušný rozjezd prodeje v Holandsku, Rakousku i Německu a budeme se samozřejmě snažit pomoci i s jeho budoucími projekty.

Jak vidíte, je spousta způsobů, jak naplnit zákaznické potřeby, tak se na nás neváhejte obrátit a třeba také najdeme s kolegy cestu, jak pomoci k úspěchu i Vám.





← Trolejbus s naší reklamou jsme si nejenom důkladně prohlédli, ale také se u něj vyfotili.

Budování značky KALINA

Budování značky je klíčem k tomu, aby si firma vytvořila jasnou identitu, kterou veřejnost rozezná a zapamatuje si ji. Nejde jen o logo, název nebo charakteristiku produktů, ale také o hodnoty, příběh a kvalitu, které stojí za firmou, společně s komunikací navenek i uvnitř. Proč je to důležité? Silná značka zvyšuje důvěru zákazníků, buduje loajalitu a odlišuje firmu od konkurence. Umožňuje nejen přilákat nové zákazníky, ale také posilovat vztah s těmi stávajícími. Od letošního února je značka KALINA v prostředí domovského Zlína zase o něco viditelnější. K 35. narozeninám jsme si nadělili reklamu v podobě potisku trolejbusu, který pravidelně jezdí na trase Zlín–Otrokovice a převáží tisíce lidí. Tento způsob prezentace posiluje povědomí o nás, naší vizuální identitě, výrobcích i technologiích. Jde o konkrétní krok,

„Potisk trolejbusu je formou reklamy, která také připomíná, že jsme součástí místní komunity.“

„Silná značka zvyšuje důvěru zákazníků, buduje partnerství se spolupracovníky a odlišuje firmu od konkurence.“

jak značku zviditelnit přímo v prostředí, kde působíme. Naše nabídka sice nemusí být známá široké veřejnosti, ale lidé se s výsledky naší práce setkávají téměř každodenně. Vyráběné díly jsou využívány v městském mobiliáři, na stavbách, v potravinářství, v trubkách, které přivádí teplo a vodu do domácností nebo v automobilech. Potisk trolejbusu však není jen o zviditelnění navenek – má význam i pro interní komunikaci, kdy se jako zaměstnanci cítíme být součástí zavedené značky, která má své místo v dané komunitě. Rozvoj lokálního dění, profesionálních i dobrovolnických aktivit je pro nás důležitý. Podporujeme akce organizované dobrovolnými hasiči, spolky handicapovaných nebo různými hudebními či divadelními institucemi. Rádi se jich také účastníme, čímž posilujeme i týmového ducha firmy. Společně tak navštěvujeme koncerty

i divadelní představení. Mnozí z nás se podílí na zajištění každoročních vánočních večírků, dětských dnů a dalších společenských akcí určených pracovníkům firmy KALINA, případně i jejich rodinným příslušníkům. Minulý rok jsme dokonce uspořádali divadelní představení přímo v prostorách firmy, což mělo velký úspěch. Tyto aktivity nejsou jen benefitem – jsou důkazem, že si vážíme našich kolegů a partnerů, jejich práce i jejich osobního rozvoje. Chceme vytvářet dobré pracovní podmínky a zážitky, na které se nezapomíná. Značku KALINA stavíme na našich hodnotách, dovednostech a vstřícnosti vůči zákazníkům i vůči sobě navzájem. Firma nese jméno zakladatele Jana Kaliny, který se tak před 35 lety osobně a svým jménem za výsledky práce zaručil. V tomto duchu chceme pokračovat a být spolehlivým partnerem zákazníkům, zaměstnancům i místním.



František Haliček
stážista

Čtvrtletní vyhodnocení

Sdílení důležitých informací je pro chod firmy a zdravou komunikaci v ní klíčové. Proto pořádáme každého čtvrt roku celofiremní poradou, na které seznamujeme spolupracovníky s hospodářskými výsledky, náklady, plánovanými investicemi, změnami a dalšími důležitými aspekty v chodu firmy. Současně slouží porada k poděkování pracovníkům za jejich pracovní výkony. Při této příležitosti dostávají všichni drobné dárky. Tato



událost je oblíbeným benefitem našich kolegů a každého čtvrt roku tipují, jakou pozorností je tentokrát

odměníme – pokaždé se totiž dárek mění. Při jarní čtvrtletní poradě byl vzhledem k blížícím se Velikonocím dárek jasný – velikonoční beránek a památeční fotografie ze společného focení u „našeho“ trolejbusu před firmou. Děkujeme, že se aktivně podílíte na bezproblémovém chodu firmy a těšíme se na další úspěšná čtvrtletí!



Martina Minaříková
personalistka

← Součástí čtvrtletního vyhodnocení bývá také poděkování kolegům za odvedenou práci a předání drobného dárku. Tentokrát to byl výborný velikonoční beránek z Bistrotěky a fotografie na památku.





Mnichov – místo setkávání a nových příležitostí

Mnichov je město, kde se tradice setkává s inovací – a kde se otevírají nové obchodní příležitosti. Pro nás v KALINA industries je Mnichov především důležitým obchodním centrem, kam se vracíme za novými příležitostmi i péčí o stávající zákazníky. Letos jsme Mnichov navštívili v rámci mezinárodního veletrhu BAU Messe, který patří mezi největší stavební veletrhy na světě. Například v roce 2023 přilákal více než 190 000 návštěvníků a 2 260 vystavovatelů ze 49 zemí. Veletrh je zaměřený nejen na klasické stavebnictví, ale také na témata jako digitalizace, uhlíková neutralita, udržitelnost a inteligentní budovy. Návštěva BAU Messe nám přinesla nové kontakty

a umožnila sledovat aktuální trendy v oblasti materiálů, technologií a konstrukčních řešení. S rostoucí důležitostí témat jako modulární výstavba a energetická efektivita budov je důležité, abychom jako dodavatelé uměli na tyto požadavky reagovat. Mnichov vnímáme jako klíčový bod v síti našich obchodních aktivit. Je to třetí největší město Německa s více než 1,5 milionem obyvatel a významným ekonomickým centrem nejen pro Bavorsko, ale pro celou střední Evropu. Své sídlo zde má řada mezinárodních firem – například BMW, Siemens, Allianz nebo MAN – a město je také domovem více než 500 start-upů zaměřených na technologie a inovace. Mnoho našich partnerů má

v Mnichově a okolí pobočky, výrobní závody nebo distribuční centra. Díky tomu zde naše výrobky nacházejí praktické využití – od dílců s vysokými nároky na kvalitu povrchu až po řešení vyžadující extrémní přesnost výroby.

Mnichov ale není jen byznys a inovace – je to i město s neopakovatelnou atmosférou. Od historického Marienplatzu se slavnou zvonkohrou na radnici, přes světoznámé Deutsches Museum, až po rozlehlý Englischer Garten, kde místní i turisté relaxují pod kaštany. Kdo má rád architekturu, ocení moderní BMW Welt, milovníci piva pak neminou tradiční Hofbräuhaus. Za zmínku stojí rozhodně i návštěva Oktoberfestu. Při návratu z výletu do Paříže jsme se kdysi s kamarády zastavili na největším pивním festivalu světa. Atmosféra, kterou tvořily tisíce lidí v tradičních krojích, hudba a slavnostní nálada, byla jedinečná. A pro mě osobně má Mnichov i svou nostalgickou rovinu. Jako dítě jsem navštívil Olympiapark, kde se nachází i slavný stadion z olympiády v roce 1972. Měl jsem tehdy to štěstí, že se hrál důležitý zápas – fotbalové chorály se nesly daleko do okolí a ten zážitek ve mně zůstal dodnes. I to je Mnichov – místo silných momentů, které spojují lidi napříč generacemi. Je to město, do kterého stojí za to přijet a zažít ho na vlastní kůži.



Jiří Mizera
obchodně-technický zástupce



Voliéru mám místo televize

Eva Kubíčková

„Předačka zakázkové výroby Eva se ráda učí novým věcem a jen tak se nevzdává. Do firmy nastoupila před osmi lety jako obsluha lisu a o pár měsíců později už stroje na lisovně seřizovala. Se stejnou houževnatostí a nadšením se doma věnuje zahradě a zvířatům – hlavně psovi a početnému hejnu slepic.“

„Chovám celkem 20 slepiček a 22 křepelek. Chov jsem zaměřila na menší okrasné druhy, jako jsou araukany, paduánky, hedvábníčky nebo holokrčky, které jsou nekonfliktní, skladné, a i když nejsou klasické nosnice, snášejí dohromady i 12 různě barevných vajíček denně.“

„Jezdím ráda na výstavy a burzy, načítám si informace a pořízuji vajíčka od dalších chovatelů. Některé slepice jsem zachránila z větších chovů, kde je vyřadili z důvodu estetických vad.“

„Člověka ta péče o zvířata musí bavit a musí mít prostor a čas. Ráno slepice vypustím a večer naženu do kurníků. Přes den je kontrojuji, protože tyto vyšlechtěné druhy mají vyšší riziko nemocí, a podle stavu vajíček upravuji složení stravy.“

„Beru to jako relax. Když je hezky a teplo, s knížkou a kávou si sednu k voliře a slepičky pozoruju. Ony zase přijdou ke mně, dokonce si lehnou na bok a vyhřívají se na sluníčku, to klasické slepice nedělají.“



vysekávané a vyřezávané díly



Technologie



Lisovna
s nástrojárnou



Řezání vodním
paprskem



Řezání
laserem



Ohýbání
a tvarování



Řezání
na plotrech



Sekací
dílňa



Zakázková
výroba

KALINA industries s.r.o.
U Tescomy 255
Zlín 760 01

Kovolisovna
s nástrojárnou:

☎ 739 338 494

Těsnění, řezání na
plotrech, vysekávání:

☎ 739 338 456

Řezání laserem, vodou,
ohýbání a tvarování:

☎ 604 197 469

www.kalina.cz



Průmyslová výroba
s rodinným přístupem