

# pojištěno

## EGAPEM

MAGAZÍN  
ZE ŽIVOTA  
ČESKÉHO  
EXPORTU

ŘÍJEN  
2024

## TURECKO – POZVOLNÝ NÁVRAT KE STABILITĚ A PROSPERITĚ



### ROZHOVOR

„Žádný obchod není bez rizika,“ říká prokurista I.B.C. PRAHA J. Hanousek

strana 2

### EXPERTNÍ NÁZOR

Vstup na turecký trh – stručný průvodce pro české exportéry

strana 11

### LIDÉ V EGAP

„Vedeme si velice dobře,“ srovnává procento vývozných pohledávek René Jakl

strana 18



POJIŠŤUJEME ČESKÝ EXPORT

# „Žádný obchod není bez rizika, obzvláště dodávky do zahraničí a na nová teritoria,“

říká prokurista I.B.C. PRAHA Jaroslav Hanousek

Autor: PR tým EGAP



Elektrárny a petrochemické závody v Ázerbajdžánu, Turecku, Kazachstánu, Turkmenistánu, geotermální elektrárny na Islandu, teplárny a papírny ve Finsku a třeba i Slovenské Mochovce či obě České jaderné elektrárny Temelín a Dukovany. Na tyto a mnohé další odběratele směřují průmyslové armatury vyrobené českou firmou **I.B.C. Praha**. „Dokážeme vyrobit nejen standardní armaturu, ale i speciální pro konkrétní náročné provozní podmínky, pro prakticky každé odvětví průmyslu. S pojištěním lze lépe přijímat podmínky, které dnes odběratelé požadují a získávat i nová odbytiště pro své výrobky,“ vysvětluje v rozhovoru **prokurista společnosti Ing. Jaroslav Hanousek**.

Armatura je průmyslový výrobek, je to v podstatě díl do potrubí. Když dopravujete nějaká media, ať je to plyn, ropa, voda, pára, či jiné látky, tak potřebujete tok media zastavit, rozdělit, zregulovat, zabezpečit ochranu jiných zařízení a podobně. Takovou malou armaturu máte i doma – například vodovodní kohoutek či pračkový ventil. Ale to není náš sortiment. My jsme v průmyslovém sektoru, v oblasti

petrochemie, chemie, energetiky, plynárenství, vodním hospodářství. Tam všude se vyskytují potrubní systémy, které potřebují naše průmyslové armatury.

**Liší se průmyslová armatura pro ropovod od té na plynové potrubí?**

Obecně je armatura normovaný díl, který má ale svá konstrukční specifika pro danou aplikaci. Je to tlaková nádoba, která se musí spočítat, aby správně a bezpečně pracovala. Záleží na pracovních podmínkách, tedy především tlaku, teplotě, mediu, pro které musí být zvolený i odpovídající materiál jednotlivých částí armatury.

**To vy všechno umíte udělat, armatury pro plyn, ropu...?**

Ano. Máme konstrukční oddělení, které za ty roky, co tady fungujeme, postupně vytvořilo řadu nových, vlastních armatur. Na počátku jsme kupovali od jiných výrobců, ale to je na trhu vždy handicap. Od 90. let za roky našeho fungování stále zlepšujeme a doplňujeme vlastní výrobní sortiment.



**Jaké byly začátky firmy? Vy jste především exportní firma a výrobce, ale začínali jste jako firma obchodní...**

Začínali jsme jako malá obchodní firma, která importovala armatury zahraničních renovovaných výrobců, kompletovala je s tuzemskými výrobci a prodávala svým odběratelům jako autorizovaný zástupce. A dnes jsme společností, která má vlastní výrobní zázemí, výrobní sortiment, potřebné a vyžadované kvalifikace a certifikace pro garantování kvality dodávek a řadu významných referencí na projekty v celém světě.



Zdroj: I.B.C. PRAHA

Firma I.B.C. Praha byla založena 18. dubna 1994, tento rok jsme oslavili 30 let na trhu. Takže bych řekl, že už máme něco za sebou. Na počátku jsme navázali na tradice koncernu SIGMA a vytvořili postupně zkušený pracovní tým, jehož jádro zůstalo stejné, bez ohledu na krizová období, kterými prošla i naše společnost. Naším hlavním zaměřením byly již od počátku dodávky kompletního sortimentu na tendry a výběrová řízení. Protože nikdo nevyrábí všechno, musíme i my kompletovat dodávky spoluprací s prověřenými partnery. Dovolím si tvrdit, že tento cíl naplňujeme a výsledkem jsou realizované dodávky a spokojení zákazníci nejen v tuzemsku, ale i v zahraničí.

**A kde vyrábíte nyní?**

Náš výrobní závod je v Ostravě a v posledních dvou letech prochází významnou rekonstrukcí co do strojního a softwarového vybavení, ale i zvýšením personálního obsazení nutného pro vlastní výrobu i její přípravu. Máme tam šikovné lidi i management, dobrý kolektiv, se kterými dokážeme realizovat plnění našich zakázek i řadu náročných projektů a výzev, kterých se nebojíme, právě díky zkušenostem nabitým po dobu existence společnosti.

**Kde vaše produkty nalezneme?**

Dodáváme pro rafinerie, plynárenské a chemické závody, pro geotermální elektrárny. Velice významným sektorem pro naše výrobky je stále více energetika, včetně jaderné. Měli jsme velké zakázky do zemí SNS. Tam pokračujeme, ovšem bez Ruska a Běloruska. Ty jsou, z důvodu uvalení sankcí, pro dodávky uzavřené.

**Covid, sankce, ... to musel být tvrdý náraz.**

Bylo to pro nás velice těžké. Nejdřív nám covid znemožnil cestovat, a to je pro firmu, která je zaměřená významně na export, velice problematické, protože obchod bez osobních kontaktů lze dělat jen velice těžko. A druhá rána byly sankce uvalené v souvislosti s konfliktem na Ukrajině. To pro nás znamenalo odepsat trh, který jsme budovali více jak 20 let. Každý, kdo dělá obchod, ví, že vybudovat dobré obchodní vztahy a získat důvěru odběratelů trvá řadu let a představy, že někam přijdete a všichni na vás čekají, jsou opravdu zcestné. Snad i toto se nám podařilo překonat.

**Dokázali jste výpadek teritorií nějak kompenzovat? Kde hledáte zákazníky teď?**

Nově třeba projekty, které přicházejí z Maďarska, Egypta, Finska a samozřejmě Slovenska. Podařilo se získat zakázky do našich dvou jaderných elektráren, kde jsme prošli velice náročnou kvalifikací, abychom mohli tyto zakázky realizovat.

Velice významný projekt, který se nám podařilo získat, jsou dodávky pro Akkuyu.

To je první turecká jaderná elektrárna, kde si myslím, že jsme jedni z mála českých firem, které se tam kvalifikovaly. Je to významný projekt nejen referenčně, ale i hodnotově. Dodávky pro jaderné elektrárny mají svá specifika a dodávat může pouze společnost, která splní řadu kvalifikačních požadavků nejen na svůj systém řízení dodávek, ale i na každý konkrétní výrobek. Jsme kvalifikovaným dodavatelem pro ČEZ s opakovaně velice dobrým hodnocením. Za poslední dva roky byly uvedeny na trh nové typy armatur pro tento sektor, které prošly i seismickými a životnostními zkouškami a byly pro ně schváleny technicko-dodací podmínky. Zde vidíme perspektivu a možnost postupně nahradit výpadek na východním trhu. Je to náročný proces včetně nutných investic. Máme štěstí, že vlastník firmy Ing. Koníček je nejen příznivcem tohoto vývoje, ale vlastně i jeho nositelem.

**Jádro se ve světle Green Dealu může zdát spíš na ústupu, nové zdroje přibývají pomalu. Je pro vás důležitý tento sektor i do budoucna?**

Domnívám se, že je tomu právě naopak. Jaderná energie je stále vnímána jako zelená. Nakonec i naše vláda připravuje rozšíření jaderných bloků v Dukovanech, jako náhradu za existující uhelné zdroje. Rozjeté projekty jsou také v již zmíněném Turecku, Maďarsku, Egyptě.



Zdroj: I.B.C. PRAHA

## Právě výrobní riziko si u EGAPu necháváte často pojišťovat. První pojistku jste uzavřeli už v roce 2009.

Ano, do té doby sahají počátky naší spolupráce s EGAPem. Tehdy jsme začali řešit možnosti financování našich prvních projektů... Dnes je už doba, kdy vám nikdo nechce poskytovat zálohy bez jejich zajištění. My jako dodavatel musíme u projektů akceptovat zákaznickovy podmínky, což v praxi znamená velkou část odložených plateb. Platby subdodavatelům, kteří nám prodávají materiál, jsou vzhledem k charakteru plnění výrobního procesu většinou kratší než splatnost, kterou vy máte s vaším odběratelem na hotový výrobek. Je tedy nutno zajistit financování projektu z vlastních zdrojů nebo přes vaši banku, která ale vyžaduje zajištění poskytnutého financování. Jed-



ním z možných zajištění jsou i produkty společnosti EGAP, které využíváme.

### A proč právě EGAP?

Na trhu je mnoho komerčních pojišťoven, které ale nefungují jako EGAP. Fungují tak, že jim musíte předat portfolio realizovaných a opakovaných zakázek na konkrétního odběratele, ale to je pro firmy, které mají opakované projekty. Tedy že dodávají stabilně každý rok několikrát stejné produkty a dokáží predi-

kovat, za kolik peněz a jaké objemy. A vy jim postoupíte všechny své pohledávky a ony si s nimi zajišťují svoje pojištění. To není nic, co my bychom mohli využít. My nabízíme desítky projektů pro různé odběratele z celého světa. Když máme šanci zakázku získat a jsou dané i podmínky, musíme mít představu, jak zakázku zrealizujeme, profinancujeme a zajistíme inkaso. Je tedy pro nás velice potřebné, že EGAP dokáže zajistit jak pojištění předexportního financování, tak třeba i riziko nedodání, způsobené vinou zákazníka. S EGAPem neřešíme to, že bychom se zákazníkem museli dělat opakované projekty, ale řeší se každý obchodní případ individuálně.

### Řešili už jste škodní událost?

Ne, my si nemůžeme dovolit jít do projektu, kde bychom nevážili veškerá rizika a neověřili bonitu klienta. Za roky fungování jsme si vybudovali portfolio zákazníků, které známe, a u každého nového se snažíme zákazníka prověřovat a s tím nám pomáhají i lidé z EGAPu, především ověřením a zasláním ratingu a limitů pro pojištění. Žádný obchod není bez rizika, ale je potřeba s tímto rizikem pracovat a umět vyhodnotit, co je a co již není ak-

### I.B.C. PRAHA

**SPOLEČNOST** byla založena v roce 1994 jako obchodní společnost se zaměřením na kompletaci, inženýring a prodej průmyslových armatur jak českých výrobců, tak i zahraničních firem. Od konce devadesátých let postupně společnost získala a vybudovala výrobní zázemí v Krnově (Armaturka Krnov) a následně v Ostravě. Postupně uvedla na trh řadu vlastního výrobního sortimentu, především šoupátka, kulové kohouty, zpětné a uzavírací kapky, ventily a řadu speciálních armatur. Získala i potřebné certifikace společnosti a výrobků pro dodávky průmyslových armatur dle evropských a amerických standardů, a to do většiny průmyslových odvětví, včetně jaderné energetiky.

ceptovatelné. Pokud chceme uspět, musíme určitou míru rizika vždy přijmout. Zajišťovací nástroje nám pomáhají v našem rozhodování.



**Ing. Jaroslav Hanousek**  
prokurista I.B.C. Praha

**Vystudoval: Vysokou školu strojní a elektronickou v Plzni**

### Profesní kariéra:

1988–1991

#### Intersigma a.s.

- podnik zahraničního obchodu
- Programátor výpočetního střediska
- Samostatný odborný ekonom
- Prodej průmyslových armatur

1991–1994

#### Intersigma armatury s.r.o.

Ekonom, prodej průmyslových armatur

1994 – dosud

– I.B.C. Praha s.r.o.

- Vedoucí prodeje armatur (1994–1999)
- Obchodní ředitel (1999–2002)
- Jednatel a výkonný ředitel (2002–2020)
- Prokurista a obchodní ředitel (od 6. 10. 2020)

Zájmy: Sport a cestování