

TRADE NEWS

4 / 2024

XIII. ročník

Magazín o obchodu a exportu

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

**JAPONSKO VÁS
BUDE FASCINOVAT**

Co je to armatura?

„Armatura je průmyslový výrobek, v podstatě díl do potrubí. Když dopravujete nějaká média, ať je to plyn, ropa, voda, pára či jiné látky, potřebujete jejich tok zastavit, rozdělit, zregulovat, zabezpečit ochranu jiných zařízení a podobně. Takovou malou armaturu máte i doma – například vodovodní kohoutek nebo pračkový ventil. Ale to není náš sortiment. My působíme v průmyslovém sektoru, v oblasti petrochemie, chemie, energetiky, plynárenství, vodním hospodářství. Tam všude se vyskytují potrubní systémy, které potřebují naše průmyslové armatury,“ říká prokurista I.B.C. Praha Jaroslav Hanousek.

Jaroslav Hanousek:

ŽÁDNÝ OBCHOD NENÍ BEZ RIZIKA

Elektrárny a petrochemické závody v Ázerbájdžánu, 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. K těmto a mnohým dalším odběratelům směřují průmyslové armatury vyrobené českou firmou I.B.C. Praha. „Dokážeme vyrobit nejen standardní armaturu, ale i speciální pro konkrétní náročné provozní podmínky v prakticky každém odvětví průmyslu. S pojištěním lze lépe přijímat požadavky odběratelů a získávat i nová odbytiště pro své výrobky,“ vysvětluje v rozhovoru Ing. Jaroslav Hanousek, prokurista společnosti.

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

Obecně jde o normovaný díl, který má ale svá konstrukční specifika pro danou aplikaci. Je to tlaková nádoba, jejíž parametry se musí spočítat, aby správně a bezpečně pracovala. Záleží na pracovních podmínkách, tedy především tlaku, teplotě, médiu, pro něž musí být zvolený i odpovídající materiál jednotlivých částí armatury.

To všechno umíte udělat, armatury pro plyn, ropu?

Ano. Máme konstrukční oddělení, které za ta léta, co tady fungujeme, postupně

vytvořilo řadu nových, vlastních armatur. Na počátku jsme kupovali od jiných výrobců, ale to je na trhu vždycky hendikep. Od devadesátých let se stále zlepšujeme a doplňujeme vlastní výrobní sortiment.

Od obchodu k výrobě a inovacím

Jaké byly vaše začátky? Dnes jste především exportní společnost a výrobce, ale začínali jste jako firma obchodní.

Ano, začínali jsme jako malá obchodní firma, která importovala armatury

renomovaných zahraničních 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.

Společnost I.B.C. Praha byla založena 18. dubna 1994, tento rok jsme oslavili třicet let na trhu. Takže bych řekl, že už máme něco za sebou. Na počátku jsme navázali na tradice koncernu Sigma a postupně vytvořili zkušený pracovní



Ing. Jaroslav Hanousek, prokurista I.B.C. Praha, vystudoval Vysokou školu strojní a elektrotechnickou v Plzni. Ve společnosti I.B.C. Praha působí na různých pozicích již třicet let. Předtím pracoval v podniku zahraničního obchodu Intersigma a.s. a ve společnosti Intersigma armatury s.r.o.

tým, jehož jádro zůstalo stejné, bez ohledu na krizová období, kterými naše společnost prošla. Naším hlavním zaměřením byly již od počátku dodávky kompletního sortimentu na tendry a výběrová řízení. A protože nikdo nevyrobí 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, s nímž dokážeme realizovat plnění našich zakázek i řadu náročných projektů a výzev.

Kde tedy vaše produkty nalezneme?

Dodáváme pro rafinerie, plynárenské a chemické závody, 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, což je pro exportní firmu 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 než dvacet let.

Dodávky pro jaderné elektrárny

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

Nové projekty přicházejí z Maďarska, Egypta, Finska a samozřejmě Slovenska. Získali jsme zakázky do našich dvou jaderných elektráren, kde jsme prošli velice náročnou kvalifikací.

Velice významný projekt, který se nám podařilo získat, jsou dodávky pro tureckou jadernou elektrárnu Akkuyu. Jsme jednou z mála českých firem, které se tam kvalifikovaly, je to pro nás významný úspěch. 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 seizmickými a životnostními zkouškami a byly pro ně schváleny technické 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. Jak jeho roli vidíte vy?

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.

Spolupráce s EGAPem se osvědčila

U EGAPu si často necháte pojišťovat právě výrobní riziko. První pojistku jste uzavřeli už v roce 2009.

Ano, do té doby sahají počátky naší spolupráce s EGAPem. Dnes už 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. Termíny plateb subdodavatelům, kteří nám prodávají materiál, jsou vzhledem k charakteru výrobního procesu většinou kratší než splatnost, kterou vy máte se svým odběratelem na hotový výrobek. Je tedy nutno zajistit financování projektu z vlastních zdrojů

I.B.C. Praha

Byla založena v roce 1994 jako obchodní společnost. Od konce devadesátých let postupně získala a vybudovala výrobní zázemí v Krnově (Armatúrka Krnov) a následně v Ostravě. Během té doby uvedla na trh řadu vlastního výrobního sortimentu, především šoupátka, kulové kohouty, zpětná a uzavírací klapky, ventily a řadu speciálních armatur. Získala i potřebné certifikace pro dodávky průmyslových armatur podle evropských a amerických standardů, a to do většiny průmyslových odvětví, včetně jaderné energetiky. Je významným exportérem.



nebo přes banku, která ale vyžaduje zajištění poskytnutého financování. Jedním z možných zajištění jsou i produkty společnosti EGAP, které využíváme.

A proč právě EGAP?

Na trhu působí mnoho komerčních pojišťoven, které však nefungují jako EGAP.

Pracují tak, že jim musíte předat portfolio realizovaných a opakovaných zakázek pro konkrétního odběratele, ale to je pro firmy, které mají opakované projekty. My nabízíme desítky projektů pro různé odběratele z celého světa. Když máme šanci zakázku získat a jsou dané i podmínky, musíme mít představu, jak ji zrealizujeme, profinancujeme a zajistíme

inkaso. Velice tedy vítáme, 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 nezházili veškerá rizika a neověřili bonitu klienta. Za roky fungování jsme si vybudovali portfolio zákazníků, které známe, a každého nového se snažíme prověřovat. 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 ním pracovat a umět vyhodnotit, co je a co již není akceptovatelné. Pokud chceme uspět, musíme určitou míru rizika vždycky přijmout. Zajišťovací nástroje nám pomáhají v našem rozhodování. ■

Zdroj: EGAP

inzerce



SKLÁDACÍ SKLADOVACÍ KONTEJNERY



Technické řešení kontejneru KOVOBEL nabízí jednoduché vybudování skladovacího prostoru, nebo mobilního skladu. Kontejner je vyroben z trapézového pozinkovaného plechu. Podlaha je vyrobena z dřevěných prken, nebo OSB desky. Další variantou podlahy je typ se záchytnou žárově zinkovanou vanou. Kontejner je vybaven jedno- nebo dvoukřídlými dveřmi. Jednoduchá montáž i případná demontáž. Mnoho typových variant a volitelné příslušenství.

Rozměry:

Š x V = 2,2mtr. x 2,2mtr.

délky 2,25; 3; 4; 5; 6mtr.

kvalitní zpracování, vysoká odolnost



KOVOBEL, výrobní družstvo, Cihlářská 503, 344 01 Domažlice, Česká republika

Tel.: +420 379 724 441

E-mail: kovobel@kovobel.cz

www.kovobel.cz

VDĚLÁVEJTE VÍC

Požádejte si o terminál
na rok **ZDARMA**

CESKOPLATIKARTOU.CZ

