

České priemyselné armatúry idú do celého sveta

Českému výrobcovi priemyselných armatúr MSA, a.s. sa podarilo etablovať medzi renomovanými svetovými spoločnosťami pôsobiacimi v tomto odvetví. Vďaka strategickému začleneniu do skupiny RIMERA-GROUP sa tento podnik presadil aj na veľkom ruskom trhu a zároveň expandoval aj v oblasti jadrovej energetiky. V roku 2012 sa mu podarilo dosiahnuť tržby na úrovni takmer 1,6 miliardy českých korún, pričom v roku 2013 sa predpokladá obrat vo výške 1,9 miliardy. O doterajších dosiahnutých úspechoch a víziách ďalšieho rozvoja spoločnosti MSA, a.s. sme hovorili s jej obchodným riaditeľom, pánom Romanom Balážom (Pozn. redakce: převzato ze zahraničního tisku a doplněno o další otázky All for Power).

Za posledné dva roky Vaša spoločnosť skoro zdvojnásobila objem tržieb. Ako sa Vám to v tomto ťažkom období podarilo a aký je trend na nasledujúce roky?

Na konci roku 2011, keď sa tržby v posledných rokoch pohybovali okolo 1 miliardy českých korún, sme si stanovili novú stratégiu do roku 2016. V nej je jednoznačný cieľ mať tržby v danom roku 2,5 miliardy.

Pán riaditeľ, aký bol obrat v roku 2011 a v predchádzajúcich rokoch, napríklad na prelome tisícročí?

V roku 2011 bol obrat 1,1 miliardy korún, na prelome tisícročí potom 944 mil. korún. Tomu sme podriadili všetky procesy v spoločnosti. Zmenili sme organizáciu obchodného oddelenia, otvorili nové trhy, nadviazali spoluprácu s novými agentmi a viac prepojili informačné toky v rámci firmy. Zamerali sme sa aj na nové produkty a vo väčšej miere sa sústredili na armatúry pre jadrovú energetiku. Toto všetko, a samozrejme tiež nový prístup ľudí a ich motivácia súvisiaca s nárastom miezd a odmien má na plnenie strategického plánu zásadný význam.

O akých nových produktoch hovoríte?

Za posledné dva roky sme vyvinuli nasledujúce nové typy armatúr: regulačný posúvač A09, spätný ventil so šikmým vretenom A39, regulačný ventil A11, klinový posúvač A00 so svetlosťou DN 800, guľové ventily na kryogénnu prevádzku, posúvač S85 zváraný.

Aký náročný je vývoj a uvedenie do prevádzky novej armatúry?

Ide o časovo zdĺhavý proces. Každé nové technické riešenie so sebou na druhú stranu prináša aj celý rad úskalí ako po stránke voľby materiálu, tak aj technologického riešenia apod. Nová armatúra musí podliehať zložitému procesu skúšania a schvaľovania a čo sa vývoja celkom nového typu armatúr týka, je potrebné počítať od prvotných úvah až po úspešné zakončenie a uvedenie armatúry do prevádzky s dobou približne niekoľko rokov. Kratší cyklus procesu možno pochopiteľne predpokladať pri inováciách existujúcich armatúr, kde inovatívne zmeny nie sú až natoľko zásadné. Napriek tomu sa jedná o mimoriadne náročné práce pri aplikácii maximálnej zodpovednosti.

S uvedením nových produktov súvisí aj otázka certifikácie. Približte, aký je to náročný (časovo a finančne) proces?

Jednotlivé certifikačné procesy nie je možné z pohľadu tak finančného, ako aj časového porovnávať, keďže požiadavky a náročnosť jednotlivých certifikačných procesov sa rôznia, ale opäť je potrebné mať „v zásobe“ výrazný rozpočet, pevné nervy a byť pripravení na „beh na dlhú trať“.

Na nedávnej svetovej výstave Ropa a plyn 2013 v Moskve sa medzi tísičkou vystavovateľov vynímala vaša spoločnosť ako popredný producent armatúr. Aké výsledky vám priniesla účasť na tomto podujatí?

Výstava Ropa a plyn je jedným z najvýznamnejších veľtrhov v danom odvetví, pričom tento rok ju navštívilo asi 30 000 ľudí. Na výstavnej ploche sa predstavilo viac než 1 000 vystavovateľov zo štyridsiatich krajín celého sveta, z ktorých k najväčším patrili také firmy, ako sú napríklad Gazprom, Rosněfť, Bašněfť, Nėftėgazovyje systemy a iné. Z Českej republiky malo na veľtrhu stánok celkovo sedem spoločností.



Guľové ventily v podzemnom vyhotovení, s vyššou svetlosťou, expedované do Indie na stavbu ropovodu



Posúvač pre jadrovú energetiku – skúšobňa

V rámci výstavy prebiehal aj kongres naftalplyn (XI. Ruský ropný a plynárenský kongres) s účasťou viac než 1 000 delegátov. Stánok spoločnosti MSA navštívilo na veľtrhu mnoho zákazníkov a záujemcov, medzi ktorých patrili aj veľkí hráči na ropnom trhu ako napríklad Gazpromněfť-Nojabrskněfťgaz, Samotlonněfťgaz, Bašnėfť a Bėlorusněfť, Rosněfť-Orenburgněfť a Surgutněfťgaz.

Účasť na tejto výstave upevnila v povedomí našich zákazníkov vnímanie našej spoločnosti ako popredného producenta armatúr na ruskom trhu a našu previazanosť so skupinou RIMERA, ktorá je poskytovateľom komplexných služieb v oblasti ropného a plynárenského priemyslu.

Čo je potrebné urobiť na zavedenie nového produktu? Treba nakúpiť nové stroje, investovať?

Snahou konštruktérov je samozrejme vychádzať z existujúcich technických možností a tým tieťo ďalej zúročiť a súčasne nepredražovať výrobu obstarávaním nových investícií – technológií, strojov atď. Samozrejme, ak nie je možné využiť

existujúce možnosti, treba starostlivo zvažovať, obstarávať nové technológie, prirodzene s ohľadom na ich ďalšie využitie.

Rozhodujúce trhy sú alokované v energeticky vyspelých krajinách, ako je Rusko, Nemecko či Južná Kórea. Aká je vaša marketingová stratégia pre získavanie nových trhov?

Okrem spomenutých krajín sú pre nás rozhodujúce aj teritória ako Blízky Východ, Turecko, Poľsko, India, Uzbekistan, Indonézia, Čína, Španielsko, ale aj Česká republika a Slovensko. Naše cesty k zákazníkom sú odlišné od práce s bežným, štandardným tovarom predovšetkým vďaka charakteru sortimentu a výroby. Otvorenie nového trhu je výsledkom náročnej, niekedy niekoľkoročnej a dôslednej prípravy. Často využívame aj miestnych agentov s dokonalou znalosťou tamojšieho prostredia a mentality.

Na začiatku cesty k otvoreniu nového trhu musí byť vykonaná analýza potrieb tohto trhu, ktorá zahŕňa analýzu súčasných i perspektívnych surovinných zdrojov (nálezísk), pomerov v energetike

v danej krajine, nárokov zákazníka, prítomnosť konkurencie a iné aspekty.

Najnovšie sa vám darí posilniť postavenie na indonézskom trhu a úspešne ste vstúpili aj na pôdu afrického Čadu. Ako ste prerazili v týchto krajinách?

Indonézia bola pre nás dlhodobou stredobodom záujmu, pretože sa vyskytuje v oblasti silne sa rozvíjajúcich ekonomík, nazývaných aj Ázijské tigre. Správne sme tu predpokladali dlhodobý dopyt po priemyselných armatúrach. Vzhľadom k veľkej odlišnosti charakteru trhu v porovnaní s Európou sme volili cestu prenikania na trh prostredníctvom nášho miestneho agenta. Cesta k otvoreniu tohto trhu bola zdĺhavá a náročná, ale priniesla očakávaný úspech v podobe naviazania spolupráce s miestnymi odberateľmi a v podobe rozširujúcich sa dodávok do Indonézie.

Mimochodom v Indonézii neexistuje výrobca armatúr?

V Indonézii samozrejme výrobca armatúr existuje, avšak musíme neskromne priznať, že vďaka cenám, kvalite a schopnostiam našich obchodníkov sa nám darí presvedčať indonézskych odberateľov na používanie armatúr práve z našej produkcie. Je všeobecne známe, že v záujmovej oblasti Číny je okrem iného aj africký kontinent. Naše armatúry sa do Čadu dostali prostredníctvom čínskej spoločnosti CNPCIC, čo je náš dlhodobý, overený a solídny zákazník a partner, ktorý na základe dobrej skúsenosti s nami ponúkol naše armatúry do významného projektu na čadskom trhu a tie uspeli.

Neobávate sa, že čínska spoločnosť si začne armatúry časom vyrábať sama?

Samozrejme, s týmto postupom je potrebné hlavne v prípade Číny počítať (napr.: postup Číny aj v iných oblastiach: nábytok, spotrebný tovar, hračky...). Napriek tomu sa domnievame, že najmä v oblasti armatúr veľkých svetlostí a náročných technických vyhotovení máme šancu – darí sa nám na čínskom trhu uspieť. Samozrejme veľkým problémom je cena, keď cenové relácie čínskych výrobcov sú pochopiteľne nižšie, avšak vzhľadom na industrializáciu Číny a zvyšujúce sa požiadavky výrobných pracovníkov by sme mohli túto situáciu bez problémov zvládnuť.

Nedávno ste porazili konkurenciu aj v juhoamerickéj Argentíne. Aký je príbeh tohto víťazstva?

Cesta do Argentíny viedla cez nášho španielskeho obchodného partnera, ktorý má silné zastúpenie v niektorých krajinách Južnej Ameriky. Spôsob preniknutia na tento trh je podobný ako v prípade Čadu. Na základe dobrých skúseností s nami mal náš agent úspech pri presadzovaní našej produkcie na argentínskom trhu. Spoluprácu s agentom sme naviazali už v roku 2010 a môžeme ju ako veľmi úspešnú.

Podobným spôsobom sa nám už v minulosti podarilo presadiť na mexickom trhu. Môžeme povedať, že Južná Amerika je vďaka svojim zdrojom a existencii množstva rozvíjajúcich sa ekonomík

veľkou výzvou pre naše armatúry. Z toho dôvodu sú trhy Južnej Ameriky jednou z našich najväčších priorit na nasledujúce obdobie.

Neexistuje šanca dostať sa do Argentíny priamo? Napríklad časom... Nešlo by to?

Argentína je krajina s veľkým obchodným potenciálom, na druhej strane s veľmi odlišnou mentalitou. Podľa našich skúseností je vstup na tieto trhy prostredníctvom agenta overeným postupom.

V Južnej Amerike neexistuje výroba armatúr?

Situáciu možno vzdialene porovnať s Indonéziou. V Argentíne by sme radi zaujali takú pozíciu, ako sa nám to podarilo v Indonézii. Rovnako v Južnej Amerike existujú výrobcovia armatúr, ale aj tu sme trh s armatúrami presvedčili vďaka kvalite a cene armatúr.

V Paríži sa pravidelne schádza elita plynárenstva na veľtrhu Expogaz. V tomto roku sa tu po prvý raz predstavila aj vaša spoločnosť. Čím ste zaujali lídrov svetového plynárenstva a aké príležitosti sa pre vás v Paríži otvorili?

V Paríži sa nám podarilo upevniť povedomie o MSA a našu príslušnosť k svetovému dodávateľovi armatúr. Na veľtrhu sme predstavili náš výrobný program, zameraný predovšetkým na armatúry veľkých svetlostí, to znamená na oblasť, o ktorej sa vo Francúzsku zatiaľ príliš nevedelo, a učinili sme dôležité kroky k vstupu na trh priemyselných armatúr pre oblasť plynárenstva. Ale na tento trh dodávame už dlhé roky, pričom medzi našich najväčších odberateľov patrí napríklad spoločnosť TOTAL.

Total od nás už dlhšiu dobu odoberá veľké množstvo armatúr, avšak orientuje sa skôr na menšie svetlosti. Dlhú dobu to bol náš jediný zákazník na francúzskom trhu. Na parížskom veľtrhu sme vtedy predstavili armatúry predovšetkým veľkých svetlostí a už máme prvé objednávky do budúcnosti.

87 % vašej produkcie tvoria guľové kohúty. Ako sa mení tento produkt v čase neustáleho



Posúvač pre jadrovú energetiku – montáž

technického vývoja a ako technický pokrok rezonuje vo vašom podnikaní?

Silnou konkurenčnou výhodou našej spoločnosti je výroba armatúr i tých najväčších svetlostí, pre maximálne prietokové objemy. Čo sa týka technického pokroku, princíp guľových kohútov zostáva v podstate nemenný. Konštrukcie je však možné neustále posúvať do nových materiálových prevedení, nových riešení technických detailov tak, aby naše armatúry dokázali splniť i tie najnáročnejšie požiadavky zákazníkov na funkciu, spoľahlivosť, životnosť a pod. Ide o neustály vývoj technického riešenia armatúr od zákazky k zákazke. Poje m konštruktér v našej spoločnosti stotožňujeme s pojmom vývojár. Každodenná konštruktérska práca na jednotlivých zákazkách v sebe vždy nesie prvky vývoja a zlepšovania armatúr.

Aké ďalšie produkty sú súčasťou vášho výrobného portfólia?

Zostávajúcu časť výrobného programu tvoria armatúry podľa noriem API a DIN (Šupátka, spätné

klapky, spätné ventily) a ďalej armatúry pre uplatnenie v oblasti jadrovej energetiky. Armatúry podľa noriem API a DIN sú pre nás štandardnou produkciou so štandardným využitím a uplatnením na trhu a tvoria prirodzenú súčasť našich ponúk armatúr v projektoch. Špecifickú úlohu v našom výrobnom programe majú armatúry pre oblasť jadrovej energetiky, ktorá stojí v súvislosti s otvárajúcimi sa možnosťami v znovu rozvíjajúcej sa oblasti jadrovej energetiky doma aj vo svete v zornom poli záujmu našich obchodných a vývojárskych aktivít.

Aké sú vaše najvýznamnejšie výzvy do budúcnosti, ktoré vám dávajú vieru v dlhodobú prosperitu?

Samozrejme, je potrebné aj naďalej dbať na dobré meno našej spoločnosti. To znamená dodržiavať krátke dodacie termíny, plniť zmluvné záväzky, zabezpečovať kvalitu, spoľahlivosť, životnosť armatúr a mnohé iné. Našou najvýznamnejšou výzvou do budúcnosti je v súčasnosti totálna rekonštrukcia novej výrobnéj haly, ktorá prebieha za plnej prevádzky. Cieľom rekonštrukcie je nielen skvalitnenie a zrýchlenie výroby, rozšírenie výrobných kapacít, zjednodušenie a optimalizácia výrobných tokov, zníženie výrobných nákladov a skrátenie výrobného cyklu armatúr, ale aj inštalácia nových moderných technológií pri súčasnom vyradení starých a centralizácia výrobných procesov. Modernizácia podniku tiež znamená aj zlepšenie pracovného prostredia pre zamestnancov spoločnosti a vytvorenie nových pracovných miest. Úspešné zvládnutie týchto mimoriadnych úloh nám dodáva silu, sebaistotu a dôveru v to, že dokážeme obstáť na silne konkurenčnom trhu celého sveta a obstáť aj v tých najnáročnejších výzvach.

Slávnostné otvorenie novej haly plánujeme na 12. 12. 2013 za účasti vládných predstaviteľov, zástupcov miestnej samosprávy, vedenia materskej skupiny spoločností Rimera, našich najvýznamnejších klientov a iných.

(red)

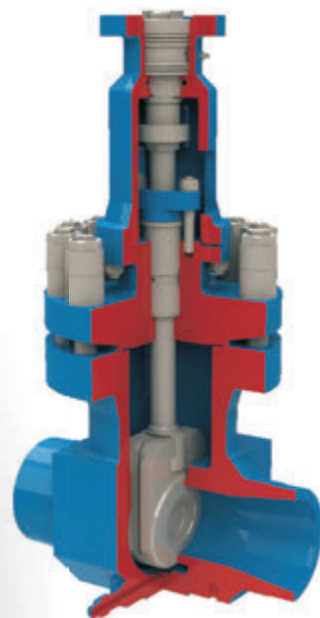


Časti guľového ventilu pripraveného na montáž

MSA



RIMERA GROUP



tradice a zkušenost

V JADERNÉ ENERGETICE

MSA, a.s. Dolní Benešov je tradičním a osvědčeným výrobcem armatur v oblasti jaderné energetiky již od 70-tých let minulého století a v současnosti hraje významnou roli subdodavatele do velkých nadnárodních projektů.

K tradičním prodejním teritoriím MSA, a.s. patří Česká republika, Slovensko a Rusko. Začleněním do skupiny RIMERA, která je výhradním dodavatelem průmyslových armatur na trzích Ruska a zemí SNS, se pro MSA, a.s. ruský trh stal jednoznačnou výzvou.

MSA, a.s., Hlučínská 641, 747 22 Dolní Benešov
tel: + 420 553 881 111, fax: + 420 553 881 200, e-mail: sales@msa.cz



expanding possibilities
www.rimera.com
www.msa.cz