

„Sdružení dodavatelů investičních celků hodlá obnovit značku Made in Czechoslovakia,“

uveldl pro All for Power Ing. Tomáš Měřínský, pověřen řízením Sdružení dodavatelů investičních celků (SDIC).



Tomáš Měřínský

V čem se liší SDIC před 30 lety a nyní?

Současná podoba se teprve vyvíjí. Porovnávat ji s tím, co bylo v 80. letech minulého století, nelze. Tehdy měl SDIC desítky členů, byla to doba, kdy se jak u nás tak v cizině české a slovenské firmy formou dodávky na klíč podílely na výstavbě celých elektráren, cukrovarů, pivovarů, cementáren, resp. investičních celků obecně.

Jak to myslíte?

Velké projekční a výrobní skupiny, centrálně řízené, zanikly nebo se rozpadly do menších firem, část byla pohlcena nadnárodními korporacemi, velká část specialistů odešla do zahraničních společností nebo založili vlastní projekty či spojili svůj další profesní život s menšími společnostmi. Začali jsme postupem času ztrácet dobyté pozice.

Jsou podle Vás schopny české, resp. československé firmy postavit investiční celek na klíč?

I přesto, že existuje mnoho skeptiků, my si ve SDIC myslíme, že ano. Ve sdružení takové firmy máme, které při vzájemné kooperaci mezi sebou jsou schopny uspět. Realizují např. energetické celky především v zemích SNS. Naším cílem je udělat z SDIC určitý sjednocující prvek. České firmy mají, pokud budou vystupovat společně, šanci navázat na tradici a uspět. Nechci, aby to znělo jako klíšé, ale v jednotě je síla. Jiná cesta podle mě neexistuje. Uspět na trhu s jednotlivými dodávkami částí celků bude stále složitější.

Jinak správně uvádíte „československé firmy“. Ano, jde nám o to dát dohromady české a slovenské firmy a obnovit tak značku „Made in Czechoslovakia“.

Různých sdružení a asociací je mnoho, čím by právě SDIC mohl zaujmout a přesvědčit firmy ke vstupu?

Mohl by zaujmout ty, kteří věří v to, že společně můžeme uspět. SDIC bude více než teoretickou a legislativní podporu především fungovat jako servisní instituce s jednoznačnou přidanou hodnotou pro členy.

Tou přidanou hodnotou by mělo být co?

Především by jim mělo členství přinést konkrétní zakázky. Stejně tak fungují sdružení na západ od našich hranic. Pokud se nám podaří dát dohromady partu, která bude tahat za jeden provaz, tak se dílo podaří. Jsme si vědomi, že v minulosti existovaly snahy o něco podobného, ale vždy to zkrachovalo. Nebyl zájem, zakázek bylo relativně mnoho. Nyní je situace na trhu složitá proto věříme, že by to mohlo tentokrát vyjít.



Investiční celek Elektrárna Pruněv II v rekonstrukci – ilustrační foto

Hovoříte o tom, že největší přidanou hodnotou by měly být zakázky. Základem úspěchu je se o této zakázce včas dovědět...

Nepředpokládáme, že bychom sledovali informace o zakázkách z veřejně známých nebo

placených portálů nebo zdrojů. Spíše budeme vytvářet interní databáze zakázek v zahraničí, které budou plnit samotní členové, kteří o daném teritoriu něco ví, mají přímé informace o možných zakázkách... Bude nastaven propracovaný systém sdílení těchto informací mezi jednotlivými členy.

Kdo by měl být členem sdružení?

Předmětem zájmu SDIC jsou obory energetika, petrochemie, stavebnictví atp. Chceme být zaměřeni silně proexportně. Členy by proto měli být především nositelé informací o možných zakázkách. Členem může být samozřejmě i firma působící na českém trhu a má zahraniční matku. Měla by však přijmout principy fungování SDIC a cíle získat zakázky především pro firmy se sídlem na českém a slovenském území.

Proč by měla konkrétní firma, která třeba vyrábí kotle, na zasedání SDIC informovat členy o tom, že se třeba někde v Kazachstánu bude stavět teplárna?

Třeba proto, že ví, že jen jako dodavatel kotle uspěje těžko. Daleko lepší bude oslovit klienta, který očekává komplexní službu, s nabídkou na výstavbu celé teplárny na klíč. Bude potřeba změnit myšlení uvnitř firem, naučit se nehrabat na svém malém písečku jen pro sebe, ale dívat se za kopeček, do dalších let.

Jaké další přínosy budou mít firmy ze zařazení do SDIC?

SDIC samozřejmě bude plnit to, co každá asociace, čili řešit požadavky svých členů, realizovat možné úspory – spolupracovat např. společném marketingu, realizovat společné pírny na zahraničních veletrzích a akcích, bude se snažit popularizovat technické obory mezi mladou generací a podobně.

O aktivitách SDIC se bude moci odborná česká a slovenská veřejnost informovat v rámci oborového média All for Power nebo prostřednictvím tradičních odborných konferencí, které pořádá AF POWER agency a.s. Jak časopis, internetový portál www.allforpower.cz tak konference budou vhodnými kanály pro získání informací a pro navazování kontaktů stávajících a potenciálních partnerů SDIC. Naopak pro SDIC je činnost a informační úroveň časopisu All for Power a konferencí přínosná, především jako forma získání důležitých informací.

Více informací o SDIC je možné získat na internetových stránkách www.sdic.cz

Stanislav Cieslar,
šéfredaktor časopisu All for Power