

„I pro odsíření teplárny v ArcelorMittal nasadíme zařízení s novými konstrukčními uzly,“

uvedl v rozhovoru pro časopis All for Power Ing. Miloslav Šváb, generální ředitel ZVZ-Enven Engineering, a.s.



Jak významná je z hlediska tržeb vaše firma ve Skupině?

Skupinu ZVZ GROUP tvoří z hlediska tržeb dvě dominantní společnosti – naše obchodně-inženýrská společnost ZVZ-Enven Engineering a výrobní společnost ZVZ MACHINERY. V roce 2012 činil obrát Skupiny téměř 1,8 miliardy korun (hospodářský výsledek před zdaněním cca 83 milionů korun), přičemž podíl naší firmy činil 1,2 miliardy korun s rentabilitou tržeb 4,5 %. V letošním roce očekáváme za tuto naši část Skupiny tržby ve výši 1,6 miliardy. Přispět k tomu by měla i zakázka na odsíření pro ArcelorMittal Energy Ostrava, která bude významně ovlivňovat naše tržby po dobu tří let.

Všiml jsem si, že vaše tržby nemají vyrovnané hodnoty.

Naše tržby oscilují podle skladby zakázek. Nemá to souvislost s produktivitou práce. Když získáme zakázky tak velkého objemu, jakými byly například zakázky na retrofity elektráren Skupiny ČEZ nebo nyní odsířování teplárny v ArcelorMittal Ostrava (AMO), pak nám tržby vystřelí nahoru. Tyto nosné projekty se připravují několik let, tyto pak doplňují menší zakázky v řádech desítek milionů korun.

Jaká je vlastně úspěšnost vašich nabídek?

Z pohledu finančního objemu se pohybujeme kolem čísla 10 %. Za každou zakázkou tak stojí mnoho technické práce, zvláště proto, že pokud nabízíme velké projekty na klíč a nikoliv jen kusové výrobky. Jde o velice dlouhodobé a rizikové projekty. V době zpracování nabídky již musíme znát technické a projektové řešení, do nabídky se tedy oceňuje projekt, který není detailně zpracovaný. Detailní realizační projekt je pak zpracován až v rámci realizace zakázky po podpisu kontraktu.

Ing. Miloslav Šváb (62)

Absolvoval pražskou ČVUT. Po škole pracoval v oblasti letecké výroby v podniku Motorlet. V roce 1980 nastoupil do národního podniku ZVZ. Po sametové revoluci založil spolu s americkým investorem soukromou firmu Enven. Ta působila v oblasti dodávek technologií na ochranu životního prostředí. Později dosahovala obrátu až 200 milionů ročně. V roce 2007 se tato firma propojila se skupinou ZVZ. V rámci holdingu ZVZ GROUP tím vznikla samostatná dceřiná společnost ZVZ-Enven Engineering, kde zastává pozici generálního ředitele a předsedu představenstva. V ní má Ing. Šváb dvacetiprocentní majetkový podíl. Podnik se specializuje na kompletní obchodně-inženýrskou činnost v oblasti dodávek zařízení pro čištění plynů od pevných a plyných škodlivých látek, dále také na klimatizační systémy pro jaderný program a zařízení na dopravu sypaných hmot. Miloslav Šváb žije přímo v Milevsku nedaleko Tábora, kde má holding ZVZ GROUP centrálu. Je ženatý, má tři děti. Ovládá ruštinu a angličtinu, mezi jeho koníčky patří lyžování a golf.

Do jak velké budoucnosti v tomto směru vidíte?

Na začátku každého roku musíme mít podepsáno 80 % plánovaného objemu tržeb na aktuální rok. V letošním plánu jsou tržby, jak jsem již uvedl, ve výši 1,6 miliardy korun. Podepsány již máme zakázky za 1,3 miliardy. Samozřejmě už teď jsou pro nás aktuální a intenzivně připravujeme tržby na rok 2014.

Jak velkou část tržeb tvoří zakázky do zahraničí?

V roce 2012 jsme expedovali cca 34 % produkce do zahraničí, v roce 2011 to bylo téměř 56 %. I zde objemy tržeb oscilují podle skladby zakázek. Na export půjde v letošním roce díky velkým zakázkám „doma“ cca 25 % produkce. Příští roky očekávám, že se tento poměr bude zvyšovat. Máme plány intenzivně rozvíjet náš obchod a naše zastoupení v Polsku, Ukrajině, v Rusku či Kazachstánu, poohlídáme se po Balkánu a Turecku.

Dominantním oborem je pro vás, předpokládám, stále energetika?

Ano, ta činila v roce 2012 cca 44 % tržeb. V plánu jsou velké investice v podobě dodávek odsíření uhelných kotlů v teplárnách skupiny DALKIA, nebo teplárnách v Českých Budějovicích nebo Chomutově. I díky referenci v ArcelorMittal o tyto zakázky intenzivně usilujeme. Cítíme, že investiční boom v Česku se opět trochu rozbíhá, souvisí to především s blížícím se datem 1. 1. 2016, kdy začnou platit nové emisní limity.

Co další obory, například hutnictví?

Z hutnictví nám již v Čechách mnoho nezůstalo. Na druhou stranu jsme ale získali zajímavé kontrakty v Třínečských železárnách na ekologické akce související s vysokými pecemi a odprašení aglomeráčnických pasů. V AMO realizujeme odsířování energetiky. Uvidíme, jak se dostanou do hry cementárny, které jsou v poslední době v útlumu,



Na snímku pohled na elektrostatické odlučovače prachu



Celkový pohled na staveniště odsíření ArcelorMittal Energy Ostrava

díky celkové recesi ve stavebnictví. Neuvažujeme, že bychom nějak zásadně měnili sortiment služeb a výrobků. O naše stávající služby je velký zájem. Svůj dodavatelský program pouze rozšiřujeme ve svém oboru o odsířování, připravujeme se i na spalovny komunálních odpadů a dále rozvíjíme svůj jaderný program. Prakticky nemáme dostatečné kapacity na intenzivnější rozvoj, jako všechny české firmy zápasíme s nedostatkem techniků v těchto našich tradičních oblastech, se kterými máme úspěch již 60. let. Ekologické strojírenství je trend, který má stále uplatnění a bude se bouřlivě rozvíjet především od nás na východ. Tak proč se snažit jít do něčeho dalšího? Náš obor je naopak zajímavý pro firmy, kterým se nedaří v jejich tradičních pozicích a zkoušejí se uplatnit v našem oboru.

Jsou úspěšné?

Jak se to vezme. Jde vesměs o dodavatelsko-obchodní společnosti, v poslední době i z řad velkých stavebních firem, které jsou velice obchodně zdatné a jsou schopny investorovi nabídnout i nižší celkovou cenu. Stěžejní vzduchotechnické komponenty pak nakupují od odborných firem, třeba i od nás.

A výsledek?

Pokud o zakázku usilujeme a chceme ji získat, snažíme se nám to obchodní marže. Mnohdy to přináší problém i investorovi v podobě problémového technického řešení.

Pojďme se vrátit o trochu dříve... Hovořil jste o zahraničí a možnostech uplatnění.

Ano. Například na Ukrajině je obrovské množství příležitostí uplatnit náš dodavatelský program ve všech odvětvích průmyslu, především v energetice,

hutnictví, těžebním průmyslu a stavebnictví. Proto jsme také zvolili obsazení trhu formou zastoupení dceřinou společností. Řekl bych, že obchod se tam úspěšně rozvíjí, je však limitován místními podmínkami a nedostatkem financí. Dalším limitním faktorem rozvoje naší firmy a další expanze, jsou lidské kapacity u nás doma a především v místě působení firmy.

To je ale obecně známý problém – nedostatek technicky vzdělaných lidí.

Ano, navíc v Milevsku, na malém městě, je obecně méně technicky vzdělaných mladých lidí. Většinou směřují do velkých měst, kde je pro ně větší kulturní a společenské využití. Chápu to a plně respektuji. Těm, kteří zůstanou, jsme schopni nabídnout stabilní prostředí a kariérní růst ve firmě, která má silné postavení v tuzemsku a má šanci se rozšířit se svými produkty na desítky let v zahraničí. Ekologie, čisté ovzduší je prostě trendem a bude i do budoucna.

Proč nehledáte lidi v Praze?

Máme v Praze obchodní kancelář, ale v hlavním městě jsme taktéž mnoho vhodných kandidátů nenašli. Požadavky mladých lidí jsou v Praze mnohdy přemrštěné a hlavně neregistrujeme žádnou ohromující nabídku. Je tam určitě více techniků, o to větší je však poptávka. Praha nám tedy problém technických kádrů zatím neřeší.

Kolik investujete ročně do vývoje vašich produktů?

Do technického rozvoje plánujeme každoročně téměř 1 % z tržeb. V roce 2012 jsme na technický rozvoj vyčerpali přes 6 milionů korun. Technický rozvoj realizujeme formou úkolů ve dvou rovinách.

Technický rozvoj stávajícího výrobního programu, t.j. řešení nových prvků látkových filtrů, elektrických odlučovačů, pneumatické dopravy a podobně. Druhou rovinou je vývoj nových systémů, jako jsou odsířovací zařízení a zařízení na čištění plynů, komponenty vzduchotechniky pro jadernou energetiku.

Čili i pro odsíření teplárny v ostravské huti připravujete nějakou inovaci?

Ve spolupráci s vysokými školami, především Západočeskou univerzitou Plzeň a VUT v Brně, kontinuálně provádíme výpočty a modelaci. Výsledkem je modifikovaný výrobek nebo technologie. Takže odpověď zní ano, i pro odsíření teplárny AMEO nasadíme standardní zařízení s novými konstrukčními uzly.

Jste součástí konsorcia MIR1200. Jak z toho profitujete?

Zapojení do konsorcia MIR není automatickou vstupenkou na ruský trh nebo na trhy třetích zemí. Na druhou stranu jsme se díky tomu seznámili se zajímavými lidmi a máme podporu a obchodní kontakty státní korporace ROSATOM. Zatím se v Rusku účastníme výběrových řízení, situace je však náročná. Na trhu jsou již zavedení výrobci a navíc naše nabídkové ceny vyšší, než jakou má lokální konkurence.

Přestože již máme řadu referenčních zařízení v českých a slovenských jaderných elektrárnách, nutně potřebujeme, stejně jako další tuzemské firmy aktuální referenci, nejlépe samozřejmě v rámci dostavby jaderné elektrárny Temelín. Zúročili bychom tak technickou a personální přípravu, kterou v současné době procházíme, a mohli bychom se etablovat jako prověřený dodavatel ROSATOMU v evropské lokalitě.

(čes)