

ČESKÝ VÝROBCE LOŽISEK MÁ V INDII ZADĚLÁNO NA OBCHOD STOLETÍ

ZNAČKA ZKL BYLA V INDII ZAREGISTROVÁNA JIŽ V ROCE 1957. V SOUČASNÉ DOBĚ PŘEDSTAVUJE ZEMĚ POD HIMÁLAJEM VE STRATEGII KONCERNU ZKL JEDNO Z NEJSILNĚJŠÍCH VÝVOZNÍCH TERITORIÍ, VYVÁŽÍ TAM ZA VÍCE NEŽ 200 MILIONŮ KORUN ROČNĚ. TO JE VŠAK PODLE VÝKONNÉHO ŘEDITELE ZKL BEARINGS CZ MICHALA ZAFÍRELISE TEPRVE ZAČÁTEK.



Ing. Michal Zafirelis, výkonný ředitel ZKL Bearings CZ

KDO DODÁVÁ LOŽISKA ŽELEZNICI, JE KRÁL

V polovině února, když jsme si povídali v redakci Trade News, prochází ZKL velmi úspěšně významným předělem v perspektivních dodávkách indickým státním drahám. Po úspěšném završení dvouletého registračního procesu zahrnujícího náročnou certifikaci výrobního závodu v Brně a odsouhlasení rozsáhlé výkresové dokumentace jsou vzorky speciálních soudečkových ložisek dodávány místním železnicím do náročného

testovacího provozu. A tak se největší středoevropský producent ložisek po několika letech přiblížil k cíli: zařadit se mezi certifikované dodavatele železničního systému s nejhustší sítí na asijském kontinentu.

„Nároky na kvalitu jsou pochopitelně stejně přísné jak v automobilovém, tak železničním průmyslu. Proto je běžné, že proces certifikace trvá několik let, ale stojí za to vytrvat. Kdo dodává ložiska pro železnice, je král. V Indii to platí stonásob. Proto tam v tendru soupeří přední firmy z celého světa. Vítěz získá prestiž i velmi lukrativní byznys,“ říká Michal Zafirelis.

„V podmínkách globální konkurence berou Indové kvalitu zboží, záručního a pozáručního servisu i systém zaškolení jako samozřejmost a mimořádný důraz kladou na cenu. Na argument vysoké kvality a životnosti českých strojírenských výrobků a tomu odpovídající výši ceny poslední dobou namítají, že neví, co bude za dvacet let, ale ví, že za pět let chtějí strojový park modernizovat,“ upozorňuje na změnu v rozvojových strategiích indických podnikatelů znalec asijského teritoria a dodává: „Naši strojaři jsou právem hrdí na svůj um, stálo by však za to, aby vzali do budoucna tento fakt v potaz.“

MASIVNÍ EXPANZE

ZKL připravuje v Indii založení společných podniků. Proto už v roce 2011 otevřela v Mumbaji kancelář, která má vytvářet podmínky pro prodej ložisek v této perspektivní destinaci. „Indové se s obrovským potenciálem pracovních sil stále více zaměřují na kooperační

aktivitu. Při velkých objemech je tato forma spolupráce nejvhodnější i pro nás. Náš mumbajský zástupce se proto nezabývá prodejem, ale především rozšiřováním přímých kontaktů s koncovými zákazníky, které dříve udržovali jen místní distributoři. Přibýlo tak nových vazeb na prvovýrobce a finální spotřebitele,“ vysvětluje poslání firemní kanceláře výkonný ředitel.

Do Indie se vyváží pětina z celkového objemu exportu největšího českého výrobce ložisek. Firma využívá nejen hustou síť vlastních obchodních vazeb, ale také podpory velvyslanectví v Dillí a kanceláře obchodní mise MPO ČR v Mumbaji. „Zdaleka ne každý velvyslanec klade takový důraz na ekonomickou diplomacii jako Miloslav Stašek. Také vedoucí obchodní mise MPO ČR v Mumbaji Ivan Kameník poskytuje výborný servis, který jako zkušený exportéři dokážeme ocenit,“ chválí ředitel českou diplomacii na indickém subkontinentu.

NA PRVNÍM MÍSTĚ ZATÍM STÁLE ČÍNA

Na základě marketingových studií z let 2009 až 2010, které naznačily dlouhodobější pokles poptávky v západní Evropě, posílil koncern své pozice kromě Indie také v Číně a na Dálném východě. Podle Michala Zafirelise je to právě Čína, kde vzrostl tržní podíl ZKL nejvýrazněji. V roce 2012 firma prodala do říše středu ložiska za 4,4 mil. USD, ale tento rok to bude již za 10 mil. USD. Výrobky odebírají především odvětví důlního a metalurgického průmyslu, průmysl zpracování kamene a papírenský. Prudký nárůst tržeb na čínském trhu

posílila společnost zřízením obchodně-technické kanceláře ZKL China Office se sídlem v Pekingu. Vlastní zastoupení jí má umožnit dynamičtější expanzi nejen do jednotlivých provincií, ale přímo do průmyslových podniků, s cílem získat do roku 2015 dvouprocentní podíl na místním trhu se soudečkovými ložisky.

KDO NEUMÍ PRODAT, VYMLOUVÁ SE

„Oproti některým jiným českým společnostem jsme měli tu výhodu, že ZKL zůstává v povědomí Indů jako značka kvality a spolehlivosti již od padesátých let. Na této skutečnosti nic nezmění ani ústup z tamějších tržních pozic po rozpadu Československa. V současné době představuje Indie jedno z nejstabilnějších vývozních teritorií mimo Evropu. Výše tržního podílu skupiny ZKL Group v Indii u soudečkových ložisek činila v roce 2010 navzdory recesi 2%,“ připomíná složité období ředitel obchodní skupiny Asie – ZKL Bearings CZ Jan Rott.

„Indický trh má obrovský potenciál, ale komunikovat s tamějšími investory a firmami není tak snadné jako v západní Evropě. Musíte zohledňovat rozdíly v rozvoji jednotlivých indických států a regionů, respektovat mentalitu místních obyvatel, dlouhé lhůty

při projednávání a uzavírání kontraktů nebo místní byrokracii. Často se hovoří také o korupci a klientelismu. Ty existují všude na světě a Indie není výjimkou, i když podniká účinné akce proti korupčnímu prostředí. Strávil jsem jako obchodník v arabském světě i v této zemi řadu let a omlouvat těmito jevy vlastní obchodní neúspěch považují za výmluvu. Když máte zkušenosti, znalosti místního prostředí a vůli dělat férový obchod, prodáváte. Když neumíte, tak se vymlouváte,“ dodává zkušený obchodník.

FALZIFIKÁTY LICHOTÍ, ALE KAZÍ RENOMÉ

Výrobky ZKL jsou v Indii natolik zavedené a důvěryhodné, že již lákají k nelegálnímu napodobování. Falzifikátů, které pocházejí převážně z Číny, přibývá, a proto je jedním z úkolů mumbajské kanceláře věčný boj s tímto nešvarem. Spory řeší jménem brněnské firmy místní právní kancelář jako její zástupce na ochranu patentových a průmyslových práv. „Ložisko se vyplatí kopírovat v nízkonákladových oblastech, kde by většina firem nezaplatila originály. Ale naše pověst je postavena na tradici, solidnosti a originalitě. Snadný zisk je lákavý všude na světě, takže indické státní společnosti mnohdy nevěří ani našim místním distributorům. Proto od nich

ZKL Group

Koncern ve vlastnictví ryze českých subjektů vznikl v roce 1999 integrací českého ložiskového průmyslu a jeho majitelé v něm stále pracují. Tradiční český výrobce valivých a největší výrobce velkorozměrových soudečkových, speciálních a dělených ložisek ve střední Evropě se zaměřuje na výzkum, vývoj, výrobu a distribuci ložisek a komponentů pro široké spektrum průmyslových odvětví. Mezi zavedené novinky patří ložiska nové generace ZKL NEW FORCE, která vzbudila pozornost na veletrzích doma i v zahraničí. Vysoké exportní prodeje (přes 83% výroby a služby zákazníkům) v sedmdesáti zemích Evropy, Asie, Ameriky a Austrálie zajišťuje obchodní organizace ZKL Bearing CZ. Kromě kmenových pracovníků a dceřiných společností řídí rozsáhlou síť autorizovaných distributorů a šest obchodních skupin pro oblasti Evropy, Afriky, Střední, Jižní i Severní Ameriky, Asie a Austrálie. Koncern patří mezi přední české exportéry. Jeho vizi je dosáhnout 2% podílu na světovém trhu speciálních soudečkových a technologických ložisek.

»



požadují tzv. Inspection Certificate nebo autorizaci od našeho pracovníka, ale nejvíc upřednostňují dodávky přímo od výrobce, což je logicky složitější a u menšího počtu kusů příliš nákladné," vysvětluje Jan Rott některé z důvodů, proč se ZKL Group pustila do příprav projektu joint venture v Indii.

BEZ VLASTNÍHO VÝZKUMU SE NEDÁ KONKUROVAT

Do výzkumu a vývoje valivých ložisek a speciálních uložení strojních částí investuje ZKL ročně zhruba sedm procent z obrátu koncernu. Zkouškami, certifikací vlastností a kvality výrobků, technickou diagnostikou a poradenskou činností se zabývá čtyřicetiletá podniková konstrukční a vývojová kancelář. Její nejnovější složkou je výpočtové oddělení, zajišťující podporu vývoje speciálních a technologicky náročných komponentů. Pevnostními výpočty na bázi metody konečných prvků se v ZKL snaží již léta včas odhalovat kritická místa konstrukce strojírenských výrobků. Tyto analýzy velmi pomáhají při identifikaci rizik zejména u ložisek vystavených enormním silovým a dynamickým tlakům v oborech, jako je automobilová a železniční technika, energetika nebo obráběcí strojírenství.

Na podporu inovací a výrobního zázemí využívá firma kromě svých prostředků i možnost čerpat z programů ministerstva průmyslu a obchodu a evropských strukturálních fondů. Ze společných zdrojů pak financuje modernizaci technického vybavení, technologické a produktové inovace i novou halu, v níž probíhá výroba, měření a montáž velkorozměrových ložisek o průměru 400 až 1600 mm. Objekt přišel investora na více než 120 milionů korun a v současné době je již plně profinancován. Pro rozšíření provozu se vedení koncernu rozhodlo především na základě rostoucí poptávky po ložiscích s vysokou přesností, garantující vyšší účinnost a energetickou úspornost. Jak předpokládá vedení koncernu, se zprovozněním nové haly se produkce velkorozměrových a speciálních ložisek zvýší až čtyřnásobně, tedy ze současných padesáti na dvě stě milionů korun v období 2013 až 2014. ■

TEXT: JANA JENŠKOVÁ A VĚRA VORTELOVÁ
FOTO: MAREK JENŠIK A THINKSTOCK

RADY DO KAPSY PRO OBCHODOVÁNÍ S INDIÍ OD JANA ROTTA

- 1 Neustále mějte na paměti, že Indové jsou vesměs skvělí a velmi tvrdí obchodníci.
- 2 Nešetřete na cestovním. Bez častého osobního kontaktu se zákazníky jsou vaše šance na obchodní úspěch mizivé.
- 3 Nikdy neztrácejte trpělivost. Právě na Česích si Indové velmi cení, že respektují jejich mentalitu a volnější tempo. Naopak na Japoncích jim vadí strohá profesionalita a na Němcích příliš striktní způsob jednání.
- 4 Nepodceňujte ani méně technicky vyspělého partnera. Velmi často jde o jiný způsob myšlení a schopnost problematiku srozumitelně vysvětlit. Velice výrazným znakem většiny indické populace je vysoká přirozená inteligence a fenomenální paměť.
- 5 Nenechte se zaskočit indickým puntičkářstvím. Nejdůmyslnějšími účetními v Británii jsou prý sikhové. Ale ani na úředníka v kterékoli indické firmě si nikdo nepřijde. Zatímco u nás někdy nejsou doklady zrovna v nejlépeším pořádku a po několika letech jsou skartovány, v Indii se na dlouhou dobu přehledně archivují v několika kopiích. Když jsme tam nedávno navštívili společnost na výrobu železničních vagonů, sáhli do šanonu a vytáhli návody a dokumenty ZKL ještě z roku 1993.
- 6 Objem uzavřeného obchodního případu v Indii bývá velice často několikanásobkem ve srovnání s jinými zeměmi.
- 7 Čecha může zaskočit nejen tamější klima, ale zejména kuchyně. Indové jsou většinou vegetariáni a pokrmy silně koření. Tento zvyk dodržovali již Mughalové hlavně proto, aby v teplém a vlhkém klimatu předešli případným zažívacím obtížím. Během pobytu se chutě postupně změní i cizincům.
- 8 Nezapomeňte si do zavazadla přibalit ruksáček. Drzé indické opice nejsou mediální nadsázkou. Spadeno mají zejména na igelitové tašky, v nichž tuší potraviny. To se pak nerozpakují napadnout i silného muže.
- 9 Dějiny Indie patří k nejzajímavějším a pro milovníky historie jsou skutečným zážitkem.



Ing. Jan Rott

Foto: Marek Jenšik

Ložiska – fascinující vynález

Nic tak neovlivnilo technický pokrok jako valivá ložiska. Stala se symbolem rychlosti, přesnosti a spolehlivosti. Před více než sto lety vynalezl Friedrich Fischer z našeho pohledu archaický, nicméně přesný stroj – mlyn na ocelové kuličky. Výkonnější na stejném principu funguje dodnes. „Kugelfischer“ mu umožnil zavést sériovou výrobu tvarově a rozměrově stejných kuliček, které se záhy vydaly do celého světa. První kuličkové ložisko

Za konformantní uložení patřící z roku 1947

