

TISKOVÁ ZPRÁVA

8.7. 2019

Slévárna Kovosvit MAS Foundrypo veletrhu NEWCAST vyhlíží nové zakázky

Na konci června se zástupci slévárny Kovosvit MAS Foundry zúčastnili veletrhu NEWCAST v německém Düsseldorfu, jenž je součástí mezinárodního veletrhu GIFA zaměřeného na slévárenství a kovárenství. Společnost Kovosvit MAS Foundry, do níž se slévárna v loňském roce v rámci struktury Kovosvitu vyčlenila, se veletrhu zúčastnila v rámci společné expozice českých firem organizované agenturou CzechTrade za podpory Ministerstva průmyslu a obchodu. Výsledkem účasti slévárny na veletrhu je příslib více než deseti nových zákazníků.

„Tohoto veletrhu jsme se zúčastnili poprvé v historii. Koná se jednou za čtyři roky a jde o nejprestižnější slévárenský veletrh na světě. Svoji návštěvností předčil naše očekávání a díky účasti se nám rýsují nové kontrakty v řádech milionů korun,“ hodnotí účast na veletrhu Jan Kočvara, obchodní ředitel slévárny, a doplňuje: „Přestože se přímo na veletrzích kontrakty neuzavírají, můžu říct, že řádově s 20-25 potenciálními zákazníky už podepisujeme NDA, tedy dohody o mlčenlivosti a je velká pravděpodobnost, že se jednání nejdéle do tří měsíců přetaví v konkrétní poptávky a nabídky.“

Na veletrhu absolvovali zástupci slévárny desítky obchodních jednání. Zhruba polovina z nich byla se stávajícími zákazníky, s nimiž řešili stávající projekty a možné pokračování spolupráce. Druhá polovina jednání se pak vedla s potenciálními zákazníky o možných nových poptávkách a projektech. Zájem byl především o tvárnou litinu různých velikostí odlitků i ceny. Například u desetitunového odlitku tvoří řádově jeden a půl milionu korun z celkové výše kontraktu pouze vytvoření formy. Počet a konkrétnost vedených jednání je potěšující zejména vzhledem k situaci na slévárenském trhu, který zažívá poměrně významné ochlazení.

„Kromě konkrétních jednání jsme se zaměřili též na sledování benchmarku trhu, tedy na konkurenty v České republice i v zahraničí. Situace není dobrá, celý segment zaznamenává pokles. Pět významných německých sléváren například již bylo v červnu 2019 v insolventci, některé české mají omezený provoz. My sice také pokles na trhu vidíme, ale stále držíme v provozu dvě směny a v letošním roce jsme zatím v obratu zhruba o 40 milionů korun nad byznys plánem,“ říká Jan Kočvara.

Inventura zakázek slévárně prospěla

Kovosvitu pomohl minulý rok, kdy slévárna provedla velkou inventuru zakázek a ty, které byly pro firmu nerentabilní, ukončila. U těch ostatních navýšila ceny tak, aby byly ziskové. Ukázalo se jako dále nemožné konkurovat cenou produkci asijských, zejména čínských a indických sléváren. Země jako Indie totiž mají státem podporovaný export a deset procent z exportních zakázek dostávají firmy od státu zpět, takže konkurovat těmto provozům není dlouhodobě možné.

„Upravit ceny jsme museli, protože nám vzrostly vstupy, ať už energie nebo také mzdové náklady. Takže, když budu trochu generalizovat, už jsme nadále nebyli schopni držet cenovou hladinu z předchozích let, ale byli jsme nuceni ceny přizpůsobit rostoucím nákladům a také výrazně zproduktivnit výrobu,“ říká Jakub Rak, prodejce pro německy mluvící země, a Jan Kočvara jej doplňuje:

„Loni jsme aktuální situaci částečně předpověděli, byli jsme hodně aktivní v obchodu a uzavřeli řadu nových zakázek, často víceletých, které nám pomáhají i v letošním roce výrobu udržet.“

Díky zvýšené obchodní aktivitě se slévárna dostala v minulém roce do převisu zakázek, což jí umožnilo ukončit prodělečné kontrakty případně zvýšit cenu produkce. Například na automatizované lince se až o polovinu obměnil vyráběný sortiment. Uzavřené kontrakty pomohly slévárnu stabilizovat, což jí pomáhá při jednání se zákazníky i při současném ochlazení průmyslu, které zástupci slévárny již opatrně přirovnávají k letům 2008-2009. Na druhé straně při návratu konjunktury, pokud bude slévárna zdravá, může z dobré kondice těžit a navýšit svůj tržní podíl.

„Zatím to vypadá, že do konce roku udržíme těch zhruba 40 milionů nad byznys plánem, který byl letos stanoven na 367 milionů korun. Aktuálně plníme na celkových 407 milionů korun obratu. Pokud se podaří dotáhnout a uzavřít nové kontrakty dojednané na veletrhu v Düsseldorfu, povede se nám tuto hodnotu udržet, případně ještě mírně navýšit, a budeme ziskoví,“ dodává Jan Kočvara. Slévárna tvoří zhruba čtvrtinu ročního obratu Kovosvitu MAS.

Veletrhu GIFA a doprovodných veletrhů METEC, THERMPROCESS & NEWCAST v německém Düsseldorfu se v termínu od 25. do 29. června zúčastnilo přes 2300 vystavovatelů, z nichž 70 % bylo ze zahraničí. Pětidenní akci se nenechalo ujít přes 72 tisíc návštěvníků ze 118 zemí světa, což z této akce, která se koná jednou za čtyři roky, činí jednoznačně nejvýznamnější oborový veletrh na světě.

O společnosti Kovosvit MAS, a. s.

Společnost má téměř osmdesátiletou tradici ve výrobě a vývoji obráběcích strojů. Je nositelem mnoha ocenění za technický přínos ve vývoji obráběcích strojů v České republice. Svým výrobním sortimentem se orientuje hlavně na subdodavatele pro automobilový, energetický, letecký a strojírenský průmysl. Kovosvit MAS nabízí svým zákazníkům komplexní služby, individuální řešení, flexibilitu a výrobky té nejvyšší kvality. V září roku 2016 vstoupila do Kovosvitu MAS jako strategický investor společnost INDUSTRY INNOVATION. Přestože INDUSTRY INNOVATION spolupracuje s holdingem CZECHOSLOVAK GROUP, působí samostatně a není členem tohoto holdingu, do něhož nepatří ani organizačně ani z hlediska manažerských procesů.

Kontakt:

Jaroslav Martínek, mediální zastoupení Kovosvitu MAS, a.s., tel: 778 203 914
e-mail: Jaroslav.martinek@pppartners.cz