

Ševčík HYDRO s.r.o.

se specializuje na technologie pro vodohospodářská zařízení

Text: STAVEBNISERVER.com, foto: Ševčík HYDRO s.r.o.

Firma Ševčík HYDRO s.r.o. se zaměřuje na výrobu, montáž a opravy vodohospodářských zařízení v ČR i zahraničí. Její specializací je výroba armatur na míru dle požadavků zákazníka. Zakladatel Radek Ševčík se s redakcí STAVEBNISERVER podělil jak o své zkušenosti z oboru v kontextu aktuální situace, panující na trhu, tak o svůj autentický podnikatelský příběh, který se před bezmála dvaceti lety začal psát v jedné dílně v Kotvrdovicích.



Segmentové uzávěry s jezovou klapkou+čističí stroje, projekt: VD ŽELIEZOVCE, SK, rok realizace: 2016

Přečtěte si, jak začínající podnikatel vybudoval od nuly dnes již zcela soběstačnou společnost, jejíž výrobky se osvědčily i daleko za hranicemi naší země. Zároveň se však dozvíte, proč je podnikání v této oblasti náročnější než dříve a upozorníme na největší problémy.

Soběstačná společnost - od „garážových“ začátků ke čtyřem výrobním halám

Firma Ševčík HYDRO zajišťuje kompletní dodávky technologických celků i výrobu jednotlivých zařízení.

Dále také opravy, údržbu a rekonstrukce již existujících zařízení. Vyrábí například různé potrubní uzávěry jako klapkové uzávěry, stavidla, jezové klapky a ostatní příslušenství pro spodní výpusti přehrad a pro technologické vodních děl. Kompletní výrobní program pak stejně jako informace o firmě samotné vč. referenčních projektů naleznete na webu společnosti viz. QR kód.

Reference Ševčík
HYDRO s.r.o.



Ševčík HYDRO již delší dobu provádí veškeré technologické operace výhradně ve vlastní režii, bez nutnosti kooperací. Zcela soběstačnou se firma stala ve chvíli, kdy ve snaze minimalizovat kooperace a maximalizovat kvalitu výrobků začala disponovat kompletním zařízením pro výrobu jejich výrobků, od přípravy materiálu až po finální dílenské zkoušky, a to ve 4 výrobních halách o celkové rozloze více než 1500 m². Na individuální požadavky zákazníků dokáže firma pružně reagovat i díky vlastnímu konstrukčnímu či projekčnímu oddělení. Veškerý vstupní materiál a komponenty potřebné pro výrobu každého zařízení nakupuje pouze od renomovaných evropských

výrobci s patřičnými průvodními doklady a certifikáty.

„Kooperační činnosti nevyhledáváme a děláme čistě věci pro vodní hospodářství. Problémy s kooperací v kostce? Každý to chce hned, ale nikdo to pořádně nechce zaplatit, takže reálně jsou s tím akorát problémy. Díky tomu, že je kompletní výroba v našich rukou, tak si veškeré výrobky sami navrhujeme, naprojektujeme, nakreslíme, vyrobíme, smontujeme, odzkoušíme a předáme zákazníkovi. Když někdo chce, dodáváme i jednotlivé díly. Dodávky jsou realizovány například kontinenty od Nového Zélandu až po Ameriku a hlavní potenciál z těchto výrobků představují speciální potrubní uzávěry pro vodní díla, hlavně pro vodní elektrárny, spodní výpustě přehrad, uzávěry atd.“ **vysvětluje ředitel společnosti Radek Ševčík.**

Je s obdivem pozorovat, jak si v tomto smyslu firma počíná v kontrastu ke „garážovým“ začátkům, které její majitel a ředitel popisuje slovy: „Dostal jsem nabídku na výrobu popelníků do krbů od místního podnikatele, vyrobil jsem jedno stavidlo, a potom přišel zlom. V Kotvrdovicích bylo zemědělské družstvo, které tady mělo nějaké dílny, a v těchto dílnách jedna firma omezovala provoz. Této příležitosti jsem se rozhodl využít a dílnu si pronajal. Měl jsem na tři nájem dopředu. To byl zároveň jasně daný časový horizont, za který se mělo ukázat, zda se budoucí firma povede nějakým způsobem rozjet. Shodou okolností jsem byl tou dobou v kontaktu s jedním projektantem, který hledal výrobce na plovoucí trámec pro jez Bělov. Zeptal se mě, jestli bychom to dokázali udělat. Řekl jsem, že ano. Poprvé jsem podobnou poptávku zkusil nacenit a nabídnout. Daná firma se nabídky chytla a první významnější zakázka (pro Povodí Moravy, s. p.,



Klapkový uzávěr DN2800 PN4/6, projekt: HPP LINTAU, Indonésie, rok realizace: 2016

pozn. red.) byla na světě. Zástupci investora se dozvěděli, kde se zakázka realizuje a jeho pracovníci přijeli na kontrolu a všechno proběhlo v pořádku k jejich spokojenosti. O měsíc později jsme se posilněni touto zkušeností zů-

častnili veřejné soutěže, kterou jsme vyhráli a díky tomu se firma postupně rozjela a rozvíjí se a roste dodnes. Jak se říká, líná huba, hotové neštěstí,“ **vzpomíná Radek Ševčík.**

V návaznosti na tento příběh redakci našeho magazínu zajímalo, jak se vznikající firmě ve svých prvopočátcích podařilo prosadit v zahraničí. Kromě vnitrozemského trhu totiž firma Ševčík HYDRO pronikla již na trhy celé řady zemí Evropy, Asie, Afriky i Severní Ameriky (např. Slovensko, Rakousko, Německo, Polsko, Francie, Itálie, Norsko, Ukrajina, Gruzie, Srbsko, Makedonie, Albánie, Irák, Pákistán, Kongo, Uganda, Nový Zéland, Indie, Indonésie a další).

„Začali jsme dělat potrubní uzávěry a věděli jsme, že ten český rybník je docela dost plný. Z toho důvodu jsem delší dobu neustále koketoval s myšlenkou, že bychom mohli dodávat něco i do zahraničí, přestože jsem byl stále tak trochu podnikatelské embryo a výroba probíhala takřkajíc na koleně. Ale shodou okolností se mi přihlásil budoucí kolega se zájmem o práci, jehož záměrem bylo dělat obchod a marketing. Řekl jsem, že to zkusíme



Plovoucí trámec 2003, původní dílna

a nastínil mu, co bych chtěl vyrábět a komu dodávat. Na základě těchto podnětů oslovil zahraniční firmy, vyrábějící turbíny. Při pohledu zpět mi to připadá úsměvné, protože jsme pořádně neměli ani webové stránky, natož třeba nějaký pěkný katalog. Oslovila nás však rakouská společnost, která si od nás objednala malou klapku. Jednalo se o malou klapku, ale v nejvyšším nabízeném standardu kvality. Na oficiální nabídku reagovali objednávkou a hotový výrobek si převzali u nás. Tuším, že klapka šla rovnou do Chile. Byli spokojení a navázali jsme dlouhodobou spolupráci. Jednalo se tak nejen o první zahraniční spolupráci, ale zároveň i o náš první výrobek, který šel takto daleko do světa. Poté už se o nás dozvěděly další a další firmy, takže povědomí o naší rostoucí společnosti se již rozšiřovalo i mezi zákazníky ze zahraničí. To nás dost podněcovalo k vývoji například právě obchodního oddělení s jazykovou vybaveností nebo třeba účasti na různých mezinárodních veletrzích,“ sdělil Radek Ševčík.

Je zřejmé, že společnost Radka Ševčíka se začala naplno rozvíjet díky jasné vizi a tvrdé práci daleko za hranou komfortní zóny, když říká: „Nutno dodat, že na výrobu potrubních uzávěrů je třeba speciální obráběcí mašiny, které jsme na začátku neměli. Jezdili jsme obrábět křížem krážem po celé Moravě. A tak jsem si říkal, že bych tyto stroje také jednou chtěl mít. Jednou jsem přijel do brněnské společnosti Fermat, která tyto stroje dodávala. Věděl jsem, že nechci žádný starší stroj, ale spíše nový nebo alespoň modernizovaný. Háček byl v tom, že jsem na dvojici strojů v hodnotě bezmála 40 milionů korun absolutně neměl prostředky. Ve firmě nás tehdy bylo sotva 12 a na

využití takových strojů nebyla nachystaná ani hala. Zde se ale ukázalo, jak důležité je vědět, co přesně člověk chce. Díky tomu, že jsem to dokázal přesně definovat, snažili se mi obchodníci z firmy Fermat vyjít vstříc. Nakonec jsem z Fermatu odcházel až poté, co jsem podepsal dva leasingy na 25 a 12 milionů, aniž bych tušil, z čeho je budu splácet. Nevěděl jsem ani, kam ty mašiny dám. Nezbývalo, než připravit půdu a rychle zbudovat potřebnou halu. Byla to divočina, ale pak to teprve všechno nabralo na obrátkách a dnes můžu říct, že kdybych to v té době neudělal, tak nejsme tam, kde jsme. Prvních deset let se neslo ve znamení tvrdé práce, bylo to nahoru dolů. Jeden den jsem jel večer do Makedonie a ráno zpátky, celkem asi 2400 kilometrů, přičemž další den už jsem byl na dílně a řezal na pilce. Běžně jsem pracoval až 16 hodin denně. Vše, co se vydělalo a vydělá, šlo a stále jde zpátky do firmy,“ sdělil redakci Radek Ševčík.

Když dva dělají totéž, není to totéž

Redakci STAVEBNISERVER dále zajímalo, jak se firmě daří čelit aktuální situaci na trhu i jak je na tom z hlediska konkurence v České republice a dále pak za hranicemi naší země. „U nás jsou firmy, které dělají něco podobného, nicméně nelze o nich tvrdit, že by se přímo specializovaly na hydrotechniku. Mnohdy používají výrobky, zejména Klapkové uzávěry, určené pro jinou oblast, jako například pro petrochemický průmysl a jiné provozy. Tam ale nastává problém, když stejný výrobek dají někam na přehrady, a následně se diví, že to nefunguje tak, jak to

fungovat má. Samozřejmě jde i o to, že každý koupí to, co je nejlevnější. Od začátku jsem zastáncem toho, abychom vyráběli pouze kvalitní produkty, za které se nebudeme muset stydět a které mají dlouhou životnost,“ otevírá Radek Ševčík téma, na které navážeme ještě o několik řádků dále. Zároveň říká, že při současné situaci na trhu se nelze divit, že co nejnižší pořizovací náklady jsou prioritou. A při současných cenách materiálů, inflaci a dalších aspektech není lehké vyjít vstříc zákazníkům, kteří řeknou například: „Udělejte nám uzávěr, ať tam dva roky po dobu záruky vydrží a dál už je nám to jedno. Hlavně, ať to není dražší než jinde.“ Kromě toho, že se u nás bez ohledu na životnost a bezvadné fungování bere v drtivé většině případů to nejlevnější, co je k mání, spatřuje Radek Ševčík v některých případech druhý problém také v nedostatečném zpracování projektů. Zdaleka ne vždy jsou totiž projektanti přesně v obraze, a pak se v projektu objeví něco, co v praxi reálně fungovat vůbec nemusí.

Nerovné vstupní podmínky a nejistá doba na dlouhodobé zakázky

Když jsme se v otázce konkurenceschopnosti posunuli do zahraničí, brzy bylo zřejmé, jak rozdílné vstupní podmínky mají firmy z různých zemí. Ševčík HYDRO dodává velké množství výrobků do zahraničí pro renomované výrobce vodních turbín (z Rakouska, Německa, Itálie, ad.) a všude už se dnes projevuje výrazný tlak na cenu. Radek Ševčík situaci přibližuje na konkrétním příkladu: „Poslední dobou jsme dodávali dva typy klapkových uzávěrů. Jedno provedení je nadstandardní až luxusní, které můžeme přirovnat třeba k Mercedesu, a pak jsme vyráběli takovou střední řadu, řekněme „Oktávku“. Na základě zpětné vazby od zákazníků jsme zjistili, že jsme pro ně sice spolehlivá firma s vysokou úrovní kvality výrobků, které jsou ale v průměru o 10–15 % dražší než u konkurence. Takže jsme museli začít dělat ještě třetí řadu. A přestože zákazníci jsou nadšení a taková kvalita jim stačí, v hloubi duše vím, že to přece jen není to pravé ořechové a mohli by mít mnohem lepší výrobky, které by se jim vyplatily ještě více. Nicméně tlak na cenu je momentálně pochopitelně enormní. Než jsme tedy přišli s třetí řadou, začaly tady ty firmy brát kvůli nižším cenám uzávěry z Rumunska, Maďarska, Chorvatska, Španělska, Portugalska atd. Zjišťovali jsme, proč jsou jinde tak levní, z čehož vyplynulo, že ceny, počínaje materiálem, jsou tam úplně někde jinde. V Rumunsku bylo tou dobou železo například o pětinu levnější než tady, to samé energetika nebo mzdy, které jsou tam pořád o třetinu až polovinu nižší než u nás. Když jsem byl



Segmentový uzávěr s jezovou klapkou, projekt: VD ŽELIEZOVCE, SK, rok realizace: 2016

v Portugalsku na návštěvě jedné firmy, procházeli jsme jejími dílnami a bylo tam neobvykle málo lidí. Když jsem se ptal, kde všichni jsou, dozvěděl jsem se, že je tam najímají na základě nasmlouvaných zakázek. Mají tedy jen malý počet stálých zaměstnanců s fixní mzdou a další pracovníky si dočasně najmou až ve chvíli, kdy potřebují realizovat danou zakázku. U nás to zvykem není a nedokážu si to představit, stejně jako zaměstnanci, že bychom řekli: „Přijďte až příští týden.“ Z hlediska konkurenceschopnosti v zahraničí bychom tedy porovnávali jabka s hruškami z hlediska kvality, a pak zase hrušky s jabkami, co se týče nastavení výroby, ať už jde o zcela odlišné vstupy, elektriny, plynu nebo třeba výrobních materiálů. To vše se pak promítá do výsledku. Je to konkurence, které nelze ani reálně konkurovat, protože ta pomyslná startovní čára není pro všechny státy nastavená stejně. Buď budou zavedena nějaká pravidla v rámci EU, jejichž výsledkem budou stejně nastavené ceny materiálů, mzdová hladina atd., nebo na tom v některých státech budou nadále vždy výrazně lépe než jinde, což ničí zdravé mezinárodní konkurenční prostředí nehlédě na inflaci, kvůli níž se zakázky rok co rok zdražují. Co jsem zjišťoval, tak například Poláci, když mají zakázky tímto způsobem na dlouhodobé bázi, dávají je automaticky tzv. inflační. Podepisují smlouvu na dva roky, ale objednatel jim v průběhu ještě doplácí inflaci, což u nás v žádném případě takto nefunguje. Maďaři zase mají to, že když se podepíše státní zakázka, dostanou zálohy. V České republice u státních zakázek zálohy neexistují, takže vám nikdo nedá peníze dopředu například právě na nákup materiálů. Vždycky inkasujete peníze až za hotový výrobek, namontovaný a uvedený do provozu. Což v našem oboru znamená u zakázek za desítky milionů financovat vše z vlastních zdrojů klidně rok nebo i déle,“ říká Radek Ševčík.

Dalším velkým problémem, kterému musí firmy v současnosti čelit, je podle Radka Ševčíka také obrovská nejistota, přičemž rovnou uvedl aktuální příklad z ČR: „My jsme teď získali velkou zakázku za 104 mil. Kč na Vodní dílo Orlik, na 3 ks segmentových uzávěrů pro bezpečnostní přeliv pro firmu Metrostav. A teď se čeká, jak to dopadne s plynem, jestli na podzim vůbec bude, abychom mohli topit v halách, zda se zdraží železo, anebo ne, takže velká nejistota v mnoha ohledech. Problém se všemi těmito nejistotami je ten, že se tomu nedá jít nijak napřed. Nelze to nijak, jak se říká, vyšpekulovat a nikdo nemá křišťálovou kouli. Náš obor navíc patří k těm, kdy se velké zakázky musí nacenit rok nebo dva předem. Musíme nakreslit, schválit, nachystat pro výrobu, výroba, takže uzávěr je ve výrobě třeba až rok a velký problém nastává,

když na začátku podepisujete zakázku a železo stojí například 25,00 Kč/kg, nemůžete vědět, že než bude zakázka hotová, tak bude stát skoro dvakrát tolik. Takže počítáte s nějakou vstupní cenou a když ji pak máte reálně řádově jinde, člověk je rád, že není ve ztrátě. Samozřejmě jednou za rok, když se to bude brát jako zakázka referenční, může být, ale jinak při započtení provozních nákladů může být pro mnoho firem taková situace likvidační. Nejde také jen o absenci profitu nebo o to utáhnout provoz, ale zdravá firma se potřebuje rozvíjet, na což potřebuje prostředky. Spousta firem musela veškeré prostředky, plánované jako investice do modernizace a rozvoje firmy, obětovat tomu, co se v poslední době odehrává s cenami všech komodit. Je to doba plná nejistot. Také například proto, že máte velkou zahraniční zakázku a zákazník ji zastaví nebo vám třeba nepřijde dohodnutá rozjezdová platba a vy máte v danou chvíli nachystané dílny, personál, všechno stojí a nevíte co bude dál,“ vysvětluje Radek Ševčík, jak těžké je i pro etablované firmy čelit současným nástrahám trhu.

Absence aktuálních norem v oboru představuje problém

U každého výrobku jsou během jeho výroby prováděny předepsané zkoušky. Po finální kompletaci následují tlakové, funkční i další zkoušky dle patřičných norem. Firma Ševčík HYDRO umožňuje zákazníkům účast jak u samotných zkoušek NDT během výroby, tak i u finálních zkoušek, aby si mohl osobně ověřit deklarovanou kvalitu výrobku ještě před expedicí.

„Když se bavíme o normách, tak v ČR je problém, že před spoustou let byla stanovena nějaká norma na ocelové konstrukce, vodohospodářská díla apod. A tato norma dodnes nebyla novelizována! Tudíž ani není jasně stanoveno, podle čeho se má výrobce řídit. Evropské normy jsou sice aktuálnější, ale zase nejsou natolik obsažně správné, jako byla ta česká norma, což je velká chyba, kterou bohužel dodnes nikdo pořádně neřeší. Takže pak se realizace na velkých vodních dílech řídí podle jakýchsi univerzálních norem, které ale nejsou natolik přesné jako dané normy dříve. Dříve to firmy, které dělaly přehrady a podobné hydroprojekty držely trochu na uzdě, teď se to rozvolnilo vysloveně tak, že si na tu přehradu může skoro každý dodávat co chce, což je podle mého názoru strašně velká chyba, která pak půjde vždy vidět, až už je pozdě. Když se stane, že někde nějaký uzávěr něco nevydrží, protože na to ve skutečnosti není stavěný. Někdy člověk jenom kroutí očima, když vidí, co a kam jsou dnes některé



Kulový uzávěr DN800 PN40, projekt: HPP ZANA, Peru, rok realizace: 2018

firmy schopné dát a nejhorší je to, že zákazník a potažmo investor to akceptuje, byť mnohdy ne zcela správně informovaný. Takže normy jsou problém, není to absolutně ucelené. V případě každého uzávěru by měla být jasně daná například jeho těsnost. Nebo třeba když dáte na přehradu uzávěr, který je určený pro čistou vodu, plyny či ropné produkty, tak co od něj můžete očekávat? Možná něco vydrží, ale když s ním nebudete často hýbat, tak vám zrezne, ztuhne a už ho neotevřete nebo nezavřete. Problém je, že zvenku vypadá klapka stejně. Ale to srdíčko, respektive jádro každého uzávěru musí být udělané správně. Pokud tomu tak není, a je smutné, jak často se to děje, je to jako lít naftu do benzinového motoru,“ říká Radek Ševčík.



Klapkový uzávěr DN3200 PN6, projekt: DAKRONG IV, Vietnam, rok realizace: 2019