

Výkonný ředitel společnosti **MSA, a.s.**, Andrej Tarannikov říká:

# NAŠI ZNAČKU NOSÍ DESÍTKY JADERNÝCH ELEKTRÁREN

Společnost MSA je největším výrobcem armatur na území bývalého Československa. Na trhu působí již více než 120 let, na jadernou energetiku se specializuje od roku 1976. „V současné době je znatelný trend odklonu odvětví od výroby klasických armatur pro ropovody a plynovody ke specializaci výroby armatur pro extrémní podmínky,“ říká Andrej Tarannikov.



## Jak dlouhý by byl výčet jaderných elektráren, které „nosit“ značku vaší společnosti?

Byl by to opravdu velmi dlouhý seznam, čítající desítky jaderných elektráren v Evropě a Asii. Uvedme tedy aspoň ty nejznámější. Samozřejmě musíme zmínit všechny české a slovenské - Dukovany, Temelín, Jaslovské Bohunice a Mochovce. Ze zahraničních to jsou třeba Paks v Maďarsku, Kozloduj v Bulharsku nebo ruské jaderné elektrárny Kalininská, Smolensk, Novovoronež, Rostov a Kursk. Z exotičtějších destinací například indický Kudankulam nebo čínská Tianwanská jaderná elektrárna. V současné době usilujeme o to, aby se tento seznam ještě rozrostl.

## Jak se změnil energetický trh za posledních pět let?

Tento segment je velmi dynamický a inovativní, proto v něm došlo v uplynulých letech k mnoha změnám a novinkám. Je znatelný trend odklonu odvětví od výroby klasických armatur pro ropovody a plynovody ke specializaci výroby pro extrémní podmínky, takzvaných kryogenních armatur. Celosvětově se zvyšuje potřeba alternativních zdrojů energie. Vznikají nové technologické projektové systémy, které požadují armatury a potrubí nezbytné k transportu vody, páry a speciálních plynů. Typickým příkladem nového technologického směru je projekt stockholmské KVV8,



Armatury pro jadernou energetiku, foto: MSA

kteřá je v současnosti největší teplárnou spalující biomasu v rámci městské zástavby na světě. Samozřejmě také naše společnost hledá možnosti, jak výrazněji vstoupit na tento trh budoucnosti.

**Do kterých zemí dodáváte své výrobky?**

MSA je exportně zaměřená firma, to znamená, že 90 procent produkce míří na zahraniční trhy a jen zbývajících zhruba 10 procent tvoří tuzemsko. V současnosti dodáváme téměř do celého světa a máme zákazníky od Austrálie až po Severní Ameriku. Momentálně nejvýznamnějším trhem pro nás je Evropa, kde většinou distribuujeme firmám,

kteřé dále prodávají naše armatury, implementované do vyšších celků, zákazníkům po celém světě. Ze zemí, kam společnost dodává přímo konečným zákazníkům, můžeme jmenovat třeba Jižní Koreu, Thajsko, Spojené arabské emiráty nebo Írán.

**Na jakém projektu v současné době pracujete?**

Aktuálně nejvýznamnějším projektem je dodávka pro indickou jadernou elektrárnu Kudankulam, která bude probíhat v naplánovaných etapách až do roku 2020. V Polsku realizujeme dodávky pro firmu **GAZ-System S.A.**, ty jsou určeny pro výstavbu plynovodu v úsecích ►

## Profil společnosti

### Historie:

Společnost MSA, a.s., sídlící v Dolním Benešově u Opavy, se s historií sahající až do roku 1890 řadí k předním světovým výrobcům průmyslových armatur. Dlouholeté zkušenosti, kvalifikovaný personál a nejmodernější výrobní technologie umožňují konstruovat a vyrábět armatury té nejvyšší kvality prověřené v mnoha nejrůznějších, často i extrémních klimatických a provozních podmínkách.

### Hlavní výrobní program:

výroba kulových kohoutů, šoupátek, zpětných klapek, ventilů a speciálních armatur pro jadernou energetiku

### Klíčové trhy:

Evropa, Střední východ, Asie

### Počet zaměstnanců:

409 (k 15. 3. 2018)

### Motto společnosti:

Motivace – Stabilita – Ambice



Kulový kohout v lakovně, foto: MSA

► Strachocina - Pogórska Wola, Zdzieszowice - Brzeg a Tworóg - Kędzierzyn-Koźle. Rovněž pokračujeme v dodávkách armatur pro rozvod plynu v Jižní Koreji, kde rozšiřujeme instalace mimo kontinentální území, přesněji na ostrov Čedžu, ležící nedaleko jižního pobřeží. Velmi nás těší, že právě MSA zvítězila v tendru na plynofikaci tohoto ostrova.

**Vaše společnost realizovala projekty na Blízkém východě, například i ve zmiňovaných Spojených arabských emirátech. Jak se vám podařilo probít se na tyto trhy, které mají bezpečnou obrovskou kapacitu?**

Jedná se o dlouhodobou práci, která přes menší, startovací projekty vyústila až v kontrakty v řádu milionů eur. Stěžejní v těchto zemích pro nás bylo nalezení vhodných partnerů a obchodních agentů, kteří nás na trzích dlouhodobě zastupují a mají kontakty na významné hráče v oboru. Dlouhodobě vnímáme potenciál arabského trhu, proto v budoucnu plánujeme i otevření vlastní kanceláře v tomto regionu, abychom byli



blíže k našim zákazníkům a mohli ještě flexibilněji reagovat na jejich požadavky.

**Do kterých zemí byste ještě chtěli zamířit? Které jsou pro vás perspektivní?**

Rádi bychom se ještě významněji prosadili na území Severní Ameriky a v oblasti jihovýchodní Asie. V případě Ameriky se jedná o obrovský trh a proniknutí na něj je pro nás velkou výzvou. I přes nynější ochrannou politiku a boj s tradiční místní konkurencí se nám již podařilo navázat spolupráci s významnými zákazníky. Pro lepší zacílení na druhé uvedené teritorium připravujeme otevření nové kanceláře v Singapuru. Netajíme se ani ambicemi zvýšit náš prodejní podíl a více se prosadit ve státech severní Afriky.

**Jaký byl váš největší výrobek a kam zamířil?**

Umíme vyrobit armatury až do velikosti 56" (DN = 1400 mm). Tyto armatury byly dodány třeba našim zákazníkům do





Největší armatura míří k zákazníkovi, foto: MSA

„Umíme vyrobit armaturu, která je dva a půl metru široká, přes tři metry vysoká a váží více než 36 tun.“

Saúdské Arábie a Íránu. Pro představu se jedná o výrobek, který je 2,5 metru široký, přes tři metry vysoký a váží více než 36 tun!

**Prakticky každý rok přicházíte s novými výrobky, můžete prozradit, co připravujete na letošní rok?**

Pro rok 2018 plánujeme technické inovace v oblasti kulových kohoutů, deskových šoupátek a zpětných klapek pro jadernou energetiku. Velký potenciál si slibujeme od našeho nového kulového kohoutu s označením TOP ENTRY - K78, vyvinutého na poptávku našich zákazníků a umožňujícího servis bez nutnosti demontáže z potrubního řadu.

**Svým klientům nabízíte nejmodernější technologie, ty však musí samozřejmě ovládat také vaši zaměstnanci. Jak zajišťujete jejich růst a rozvoj?**

Při současné rekordně nízké míře nezaměstnanosti je stále obtížnější najít vhodné uchazeče, hlavně na technické pozice. Své kandidáty si vybíráme

opravdu pečlivě, vždy speciálně podle místa, které aktuálně obsazujeme. Základem je, aby primárně splňovali požadovaná kritéria potřebná pro výkon své práce. Adaptace a zaučení u nás probíhá formou mentoringu v souladu s firemní strategií pro lidské zdroje. Naši zaměstnanci jsou pravidelně vzdělávání a proškolení dle platné legislativy. Velice důležitý je náš aplikovaný systém zastupitelnosti, aby v nepřítomnosti zaměstnance nedocházelo ke zpomalení vzájemně navazujících činností, a byla tak zachována požadovaná efektivita.

**MSA má prakticky po celém světě dobré jméno, co je podle vás základem tohoto úspěchu?**

Nejdůležitější je pro nás přesně nadefinovat individuální potřeby každého projektu, zvážit a správně odhadnout jeho kritická místa. V dnešní době už nestačí jen „něco“ vyrábět v provozu. S ohledem na velkou konkurenci je samozřejmě klíčové splnit zakázku v dohodnuté kvalitě nasmlouvaném termínu. Za každým úspěchem však musí vždy stát lidé.

Jinak tomu není ani u nás. Největším bohatstvím společnosti tak jsou naši zaměstnanci. Každá firma stoupá vzhůru a rozvíjí se jen do té míry, jak odborně a profesně roste její personál.

**Můžete uvést, co považujete za největší úspěch vaší společnosti za posledních pět let?**

Naše společnost prošla v posledních pěti letech výraznou transformací. Za úspěch tak považují, jak daleko jsme se dostali především v oblasti profesního managementu a engineeringu. Důležitá je také naše schopnost přizpůsobit se rozvoji technologií a inovací. Z personálního pohledu se soustavně zabýváme trvalým zlepšováním celého týmu a získáváním perspektivních odborníků, hlavně z technických oborů, což pro nás může v ostré konkurenci znamenat do budoucna tržní výhodu. ●