

Stavebnictví: export je atraktivní, ale nesnadný



Author: Tomáš Stingl | Published: 22.12.2010

Cesta k pokladům Iráku je trnitá, ale výsledek stojí za to. Společnost Hydroprojekt se snažila v této zemi uplatnit už několik let, ale dlouho bez úspěchu. Cesta k lukrativní zakázce na projektování přehrady Bawashaswar poblíž města Kifri nakonec dobře skončila, byla ale dlouhá a vyžádala si značnou trpělivost a úsilí. „Snažili jsme se tam proniknout víc než tři roky. V Iráku je totální nedostatek vody. Litr tam stojí skoro tolik, co litr benzínu. Tak jsme si říkali, kde jinde už bychom se měli uplatnit,“ vzpomíná Milan Moravec, který za Hydroprojekt celou iráckou misi řídil. „Zkusili jsme se prosadit přes různá exportní sdružení, přes Iráčany, kteří žijí v Česku, přes naši ambasádu v Bagdádu. Ale pořád nic,“ vypráví. Nakonec pomohla firma CZ Corp, která měla již bohaté zkušenosti a kontakty díky stavbě železnice z Bagdádu.

Jednání jako křížový výslech

Hydroprojekt musel přesvědčit zákazníka, jímž byla místní samospráva, že odvede dobrou práci a že stojí za cenu, která byla vyšší než některé konkurenční nabídky. Hráz dlouhá 240 metrů a vysoká téměř 25 metrů byla přitom velkým projektem za jedenáct milionů dolarů. Z jednání o zakázce se vyklubal neuvěřitelný maraton. „Musíte přijet na schůzku jednou, podruhé, potřetí, a pořád si vás budou jen testovat. Představte si, že stojíte před komisí, která má třeba dvacet členů. Různé úředníky, profesory, inspektory. Každý z nich se ptá na kdejakou maličkost. Ve stínu je 50 stupňů Celsia. Máte trávicí potíže, protože tomu se nikdy při prvních návštěvách Iráku nevyhnete. Jednáte v zakouřené místnosti. A oni se vás vyptávají hodiny a hodiny, třeba do čtyř do rána,“ popisuje Milan Moravec a pokračuje: „Iráčané jsou totiž navíc zvyklí si odpoledne pospat, pak kolem šesté vstát a potom teprve zase začít řešit své úkoly. Takže se obvykle jednalo dlouho do noci. My jsme přes den normálně pracovali, takže jsme byli potom totálně vyčerpaní. Je to jak křížový výslech na policii a střídá se na vás třeba deset lidí.“ Moravec říká, že cílem nekonečných jednání je kromě tvrdého licitování o ceně také snaha oťuknout si, zda je investor důvěryhodný. „Používají různé triky. Třeba se vás pětikrát za den různí lidé zeptají na stejnou věc. A čekají, zda jim odpovíte pokaždé stejně.“ Přitom všem ale existují také „diskusní“ tabu. „Důsledně jsme se vyhýbali řečem o politice nebo válce. A nekomentovali jsme ani jejich zvyklosti. Jsou prostě kulturní odlišnosti, které musíte respektovat,“ říká Moravec. Firma ale nakonec jednání ustála a zakázku získala.

Otevřená dvířka

Přehrada, která má v suché pouštní oblasti zajistit vodu pro obyvatele i zemědělskou činnost, by měla být letos podle návrhu Hydroprojektu dostavěna. Snad zajistí i větší osídlení celé oblasti, protože lidé by se mohli začít stahovat ke zdroji pitné vody. Tu má přehrada zachycovat výhradně ze sezonních dešťů.

Úspěšný projekt otevřel Hydroprojektu dvířka na irácký trh a firma se tady uchází o další zakázky, které

ale zatím nechce prozradit. Dalším přínosem jsou ale i zkušenosti z extrémního vyjednávání, které prověřily jednotlivé zaměstnance do morku kostí. „Na cestách do Iráku se vystřídalo i několik mladších projektantů z firmy. Tam se dokonale prověřilo, kdo ustojí tak tvrdé podmínky při jednání. Když mladý inženýr dokáže donekonečna při všem tom horku, únavě a stresu odpovídat na milion všetečných otázek schvalovací komise, vím, že i tady v Česku nebo jinde ve světě mu můžeme svěřit náročný projekt,“ vysvětluje Moravec.

A vedle zajímavé obchodní zkušenosti si prý čeští projektanti z Iráku odnášejí i velké kulturní obohacení. „Pro nás vodaře je oblast mezi řekami Eufratem a Tigridem, tedy historická Mezopotámie, přece země zaslíbenou. Tady začala neolitická revoluce, která posunula celé lidstvo od sběru a lovu k zemědělství. Oblíbil jsem si ten region. Také jsem si po návratu konečně přečetl slavný Epos o Gilgamešovi, který pojednává o této oblasti, a už mu dokonale rozumím. Teď je to moje nejoblíbenější knížka,“ říká Milan Moravec.

Hydroprojekt není jedinou stavařskou firmou, která se dokázala uplatnit i v „neunijním“ zahraničí. Velké zkušenosti s exportem na netradiční trhy má třeba jihlavská PSJ, která se podílela např. na přístavních projektech v Tunisku. Velký úspěch na tomto poli zaznamenala i letos: v dějišti zimních olympijských her, v ruském Soči, bude stavět multifunkční komplex za 520 mil. dolarů (zhruba 9,9 mld. Kč). Projekt je svým rozsahem největší v historii PSJ a jednou z největších pozemních staveb, kterou kdy česká stavební firma postavila.

22.12.2010 09:02, Tomáš Stingl