

Rozhovor s panem Joachimem Schäferem

výkonným viceprezidentem společnosti Messe Düsseldorf GmbH



Během únorové pražské tiskové konference k veletrhům wire a Tube poskytl pan Joachim Schäfer - výkonný viceprezident společnosti Messe Düsseldorf GmbH exkluzivní rozhovor pro časopisy KOVOINZERT a Automobil Industry.

KOVOINZERT: Pane Schäfer, můžete našim čtenářům představit veletrhy wire a Tube?

Ano, veletrhy wire a Tube se tady v Düsseldorfu konají již 12. rokem. Tento rok je pro nás nejen potěšující, ale i překvapující. Bude to opět veliký úspěch. Minulý ročník jsme uspořádali v roce 2008 a obchody nám tu velmi dobře běžely. Jsme potěšeni, že i v tomto roce 2010, přestože se nacházíme po krizi, nebo vlastně uprostřed krize, jsou výsledky opravdu skvělé. Naším záměrem bylo udržet pozici wire na úrovni roku 2008. Registrujeme asi 1 200 vystavovatelů a 52 000 m² plochy, což je jen o něco málo méně než v roce 2008 a na straně Tube máme růst, což nás potěšilo a zároveň i mile překvapilo. To zvýšení je celkem značné, nyní evidujeme celkem 1 350 firem a 59 000 m², v roce 2008 to bylo 1 137 firem. Na této výstavě jsme tedy opět zaznamenali další růst v řadě.

KOVOINZERT: Položím Vám velmi prostou otázku. Veletrh „Trubky“? Proč zrovna jen trubky? Proč ne „Veletrh trubek a profilů“ či „Veletrh hutního materiálu“?

I v našem veletržním odvětví, stejně tak jako po celém světě, existují určité fenomény, které není úplně snadné vysvětlit. Wire a Tube k tomu patří. Je to i téma jiných oborů a výstav. Například oblast „mould making“ – zde máme samostatný veletrh EuroMould. To si před dvaceti lety neuměl nikdo představit, protože jsme měli veletrh EMO, obrovskou akci pro celý obor zpracování kovu. Avšak vznikl EuroMould. Něco podobného se stalo s plechem, vznikl EuroBlech. EMO působilo v kovozpracujícím průmyslu a někteří lidé si mysleli: „My jsme králové tohoto odvětví a plech, plech... no to se prostě jen trochu ohýbá a upravuje.“ A tak také zacházeli s kolegy z daného odvětví. Ale pak kdosi přišel a řekl, že v tomto odvětví to zas není tak špatné, pracujeme s laserem, řezáním a dalšími postupy. Není to tedy jen nějaké

ohýbání, my jsme technologická firma. A z toho také vznikly nové veletrhy. Podobným způsobem vznikly i wire a Tube. Prostě se řeklo: „Vy lidé od těch drátů a strojů jste vlastně jen malou součástí kovozpracovatelského průmyslu, ale máte vlastní trhy, technologie a distribuci, my pro vás tedy uspořádáme se všemi schůzku.“ Z malé schůzky – tak veletrhy vznikly. Z malých schůzek vznikl EuroBlech, EuroMould a pak také wire a Tube. Je to tedy díky specializaci a přání určitého uskupení být v rámci určitého průmyslu bráni na vědomí, získat uznání, mít svůj vlastní veletrh.

KOVOINZERT: Dá se říct, že za faktem, že tu úspěšně existují samostatné veletrhy jen pro úzce specializovanou oblast drátů a trubek, stojí i mezinárodnost těchto akcí?

Ano, dalším aspektem pro tyto veletrhy je fakt, že jsou mezinárodně orientovány, velice silně zejména pro oblast Evropy... Ano, wire a Tube je pro veletrh v Düsseldorfu ta nejmezinárodnější akce, protože 56 nebo spíš skoro 60 procent vystavovatelů nejsou z Německa, u návštěvníků je to podobné. Nemáme žádný jiný veletrh, který by měl takto vysoký podíl zahraničních vystavovatelů a návštěvníků. Minulý týden jsem byl v Indii na takovém malém lokálním veletrhu Tube India s asi stovkou vystavovatelů. Mluvili jsme tam se zákazníky, všichni si akci pochvalovali, ale pak nakonec stejně říkali: „Ano, co se týče Tube, to přijedeme do Düsseldorfu, tam je každé 2 roky velký veletrh, velká slavnost pro nás lidi od trubek a potrubí, zvláště když tam jsou i lidé od kabelů.“ A tam se opravdu lidé setkávají! Já z toho mám vždy velkou radost.

KOVOINZERT: Jak vypadá situace výrobců trubek a drátů v konfrontaci s hospodářskou krizí? Které obory jsou nejvíce postiženy?

Mojí standardní odpovědí je, že je to automobilový průmysl. Ten je velkým odběratelem mnoha produktů z obou veletrhů, na jedné straně drátů a kabelů, ale i velmi precizních trubek a tvarových dílů. Automobilový sektor je tedy postižen určitě velmi kriticky, velmi těžce. V sektoru infrastruktury také teď Evropa a Amerika budou asi méně spotřebovávat, ale Indie a Čína? Tady obchod běží! Právě teď v kontextu spotřeby energie, tedy například celé oblasti výstavby elektráren, vše úspěšně běží. V těchto dvou zemích jsem teď byl. Vedle naší akce Tube byl v Mombaji i veletrh svařování a řezání. Jeden indický svařovací inženýr tam měl přednášku, konferenci, která trvala 2 dny. Přišlo tam pár ministrů a důležitých lidí a mluvili o enormní výstavbě elektráren. Ta bude nutná během následujících 20 let v Indii, aby se růst, který teď Indie vykazuje, vůbec dal nadále udržet. Tedy alespoň pro mě v těchto sektorech průmyslu nedojde k žádnému zratelnému snížení. Postižen je teď náš veletrh wire a Tube v Düsseldorfu, to určitě, protože ten pokrývá i spoustu evropských trhů – východoevropské a středoevropské. Ale myslím si, že celosvětově, v kontextu šancí produktů prezentovaných na wire a Tube, jsou vyhlídky pro následující roky fenomenálně dobré.



KOVOINZERT: Podle statistik je každá třetí světová trubka vyrobena v Číně. Tématem loňského léta byla otázka zavedení antidumpingových cel ze strany EU a USA na čínské trubky, jako odpověď Čína zavedla cla na některé ocelářské produkty z Evropy. Evropa koncem loňského roku clo na trubky prodloužila. Rád bych se zeptal na Váš názor ohledně cel, má to všechno smysl? Prostě země, které mají suroviny a levnou pracovní sílu, budou logicky vyrábět levněji. Ptám se i na základě zkušeností českých železáren, na které byla v roce 2002 před vstupem do EU uvalena až 50% cla ze strany EU údajně z důvodu vládních subvencí pro výrobu těchto komodit. Moje druhá otázka je: Bude toto téma ještě rezonovat i na výstavě Tube?

To se musíte zeptat politiků. My jsme lidé, kteří se snaží vytvářet trhy podle hesla „place to meet you“, pro prodejce, nákupčí, obchodníky. Snažíme se pomáhat v obchodním styku – v tom je naše úloha. Řekl bych, že ochranná cla vlastně vidíme neradi, protože ničí trh, ale co politici dělají, to nemůžeme ovlivnit. Ale myslím si, že čínská strana na mnoha místech operuje s určitými výhodami, které ostatní nemají – cena práce, pracovní výkon. To je bez diskuse, ale na druhé straně je to jejich ochrana životního prostředí a potom si můžou dovolit prodávat levněji. Pak je snad ochranné clo Evropské unie i oprávněné. Čína teď vstupuje do zemí, které se nacházejí například v Africe, s tím, že by si tu chtěla zajišťovat nerostné suroviny. Slíbí, že postaví elektrárny, dálnice... Ale na oplátku dostane měď, mangan atd. Místní vlády se nemusí o nic starat, nemusí platit peníze, protože Číňané to vše zvládnou sami. A to se masivně děje teď třeba v Jižní Americe. Žil jsem v USA 25 let a mám dojem, že Jižní Amerika byla a je poškozována Američany tím, jak s ní jednájí. A Jihoameričané proto dnes věří Číňanům, kteří říkají, že jsou zachránci a budou s nimi jednat jinak. Tak je to možná na povrchu, ale v konečném důsledku se zachovávají stejně. A v Africe je to tak, že tento kontinent byl tak nějak odepsán a to je smutné. A teď přijdou Číňané... Ale je okouzující sledovat, jak si tu vedou a mají očividně úspěch. Ale uvidíme, co bude za 20 let... Budou mít ještě Němci či Američané přístup k určitým nerostným surovinám, které jsou potřeba a pracuje se s nimi v metalurgii? Nevím.

Na Vaši druhou otázku, zda to postihne Tube? Ne. Bude se to týkat určitě konferencí a kongresů na téma ocel a výroba. Bude to diskutováno na polopolitických a politických úrovních. Budou to fóra, kde se potkají světoví výrobci oceli a přidá se k tomu politika. Tady to bude určitě tématem, ale pro naši akci Tube v Düsseldorfu to nebude mít žádný význam.

KOVOINZERT: Kolik vystavovatelů bude letos z Číny?

Kolik vystavovatelů bude z Číny? Dobrá otázka. Zatím máme na wire z Číny 92 vystavovatelů a 1 300 m² plochy. Je to růst ve srovnání s minulostí o asi 40 procent. U Tube je to 136 firem v roce 2008 a teď 187 firem. Je to zase asi 40procentní růst. Ale musíme říct, že v roce 2008 tu byl pokus držet se trochu zpátky, protože jsme neměli tolik plochy. Teď jsme však přišli s tím, že chceme více plochy a je nutné ji tedy přidat.

KOVOINZERT: Jaká hlavní témata a trendy se na veletrzích představí?

Technologický skok z roku 2008 na 2010 nebude příliš velký, nebude to rok, kdy by se představilo něco úplně nového a úžasného.

Co jsme udělali v rámci Tube je to, že jsme se více zaměřili na dodávku energie, ropnou oblast, oblast výstavby ropovodů. Co se týče trubek a techniky, jsou to požadavky na materiál, ohebnost, odolnost proti lámání a podobné věci. Je to tedy téma ropovodů a dodávky ropy pro účely výroby plynu a energie, které je ještě více v popředí než v roce 2008. A na tom budeme ještě dále pracovat, protože je to potřeba. Jsou tady teď projekty ropovodů v Baltském moři a na Středním východě. Co se týče drátů, tady jsme v pozici, kdy pohlížíme i na jiné materiály, totiž na výrobu optických vláken a kabelů, kterou již pokrýváme. To samé je i na straně Tube – jsou také jiné materiály než ocel, které přichází v úvahu. To znamená substituce materiálů a také, jak jsem řekl, sektor energetiky – to tvoří teď naše těžiště. Také technika výroby pružin – i zde jsme již něco předvedli v roce 2008 a teď jsme to ještě zvětšili. A to poslední v rámci Tube – co je to trubka? Trubka je uzavřeným profilem. Je to pro nás tedy téma profilů v rámci Tube. Spousta výrobních technik je stejná, spousta měřicí a regulační techniky je při výrobě stejná, tedy třeba úhly ohnutí. Profil je tedy dalším důležitým prvkem v rámci Tube roku 2010, výrobci trubek a profilů jsou často stejní a uživatelé také.



KOVOINZERT: A co plasty?

Pokrýváme problematiku trubek komplexně, například je to téma trubek z PVC. Naší hlavní akcí pro tento obor je každé 3 roky veletrh „K“, který je kompletně světem plastů, a ukazují se tam samozřejmě i trubky.

KOVOINZERT: V České republice je automobilový sektor silným, důležitým odvětvím, je to velký odběratel, trubek, profilů, drátů a kabelů. Jak vidíte situaci a budoucnost této branže v Německu a střední Evropě?

Obtížná otázka. Jako pořadatel veletrhu ji můžu zodpovědět jen v omezeném rozsahu. Trh je teď samozřejmě velmi narušen, nebo se spíše přemístil do určité dimenze díky řízeným opatřením (šrotovnému), a tak se opět začalo velmi intenzivně s výrobou. Na jednu stranu

je to skvělé, také pro vaši zemi, kde se vyrábí spíše menší auta. Ale nikdo neví, co přijde potom – odkud přijde další růst. Byl jsem v Indii, kde má teď Volkswagen úplně novou továrnu. Skvělé, fantastické! Snad tam i trh určitě bude fungovat, protože Indie, to je pro mě něco překvapivého. Lidé tam říkají: „Krise? Jaká krize?“ Říká se pořád krize, ale oni tam mají 8procentní růst. Jejich banky nebyly vůbec postiženy. Vláda se vůbec nepletla bankám do práce. Banky nebyly vůbec zapleteny do problémů mezinárodního bankovního sektoru, a proto ani krizi v Indii vůbec nepocítili. A když se do Indie podíváte, tak si myslím, že tam bude vše dobře fungovat a myslím si, že tyto země, Indie a jihovýchodní Asie, budou mít krátkodobě úspěch. Co bude po 2–3 letech? Uvidíme. Nevím, co přijde. Takže teď je situace v automobilovém průmyslu obtížná spíše ve vaší zemi, zrovna tak jako v západní Evropě, Německu, Francii, USA. Nemůžu teď dávat žádné velké naděje automobilovému průmyslu. Také to teď souvisí s přesunem od velkých k malým automobilům. Děje se teď toho příliš mnoho a nikdo, nebo alespoň já určitě ne, nemůže dát žádnou prognózu, která by spolehlivě řekla, co teď přijde. Prostě nevím.

KOVOINZERT: Děkuji Vám za rozhovor a přeji úspěch na obou výstavách! ■