

Firmy bohatnou, nakupují a řeší generační obměnu

„Peníze jsou v současnosti extrémně levné. Ale kdyby společnosti neměly na co smysluplného si půjčovat, tak by si úvěry nebraly ani za tak nízké úroky,“ říká Barbara Řimánková, ředitelka ostravské pobočky ČSOB pro korporátní klientelu.



Osm let vedete pobočku ČSOB pro korporátní klientelu. Jaká témata aktuálně řeší velké firmy ve vztahu k bankám?

Kromě běžných provozních oblastí jsou aktuálně dominantním tématem akvizice. Prakticky s každou firmou se bavíme o tom, zda a jak chce doplnit současné portfolio nebo expandovat regionálně, někdy také jak založit novou divizi, která by rozvinula obchod v dalším oboru. Dříve se organizace dívaly

především na možnosti akvizic v domácím českém prostředí, poslední dobou ale sondují i potenciál v zahraničí. Kupříkladu náš významný klient Bonatrans Group koupil svého konkurenta v Německu, což zatím není zcela typické. Druhou oblastí, již velké firmy hodně řeší, je takzvaná generační obměna. Lidé, kteří zakládali společnosti v 90. letech, jsou dnes často ve věku, kdy začínají přemýšlet koncepčně za horizont svého vlastního angažmá ve firmách, které vybudovali. Řeší nástupnictví ve vlastnické i manažerské linii – někdy v rámci rodiny, někdy mimo ni. Často vedou tyto úvahy zpátky k oblasti akvizic.

Souvisí zvýšený apetit po akvizicích s růstem české ekonomiky?

Ano, určitě je to jeden z důvodů. Firmy bohatnou, mají spoustu volných prostředků, takže s nimi řešíme jejich efektivní využití. Mohou vyplatit dividendu akcionářům, investovat, splatit úvěry anebo se pustit do akvizic. Zároveň je nutné zmínit, že takových firem je spousta, takže transakční sumy jdou výrazně nahoru.

Část exportérů stále otálí. Na hedging zdarma ze strany ČNB si snadno navykli.

Vedou nízké úrokové sazby k tomu, že si společnosti více půjčují?

Kdyby společnosti neměly na co smysluplného si půjčovat, tak by si úvěry nebraly ani za extrémně nízké úroky, které dnes na trhu panují. Nicméně je nezpochybnitelným faktem, že finanční zdroje jsou velmi dostupné. Zároveň je dobře, že si společnosti uvědomují, že peníze nebudou levné navždy, a častěji samy aktivně poptávají zajištění úrokové sazby. Tradičně byla toto doména spíše dlouhodobého investičního a akvizičního financování, ale dnes si úrokové riziko chtějí zajišťovat i firmy, které používají pouze krátkodobé zdroje na profinancování pracovního kapitálu. Jako věřitelé tento trend rozhodně vítáme, protože to snižuje podnikatelská rizika.

Jak v ČSOB definujete korporátního zákazníka?

V rámci korporátního bankovníctví se zpravidla zaměřujeme na klienty s obratem nad 300 milionů korun ročních tržeb, u dceřiných společností zahraničních skupin pak pracujeme i s firmami s nižším obratem. Všichni ostatní hráči na trhu mají ještě nějaké další hranice – kdy říkají „tohle už je supervelká firma“ s obratem třeba přes miliardu nebo dvě miliardy – a o tyto klienty se pak starají výhradně z Prahy, někdy z Brna. My nemáme žádná horní omezení a i o tyto firmy pečujeme z regionu. To se mi na mé práci líbí a je to atraktivní pro všechny lidi, kteří v tomto byznysu pracují. Zároveň mám silnou odezvu od klientů, že to vítají.

Odpovídá portfolio firem, o které se stará váš ostravský korporátní tým, průmyslovému zaměření regionu?

Strojírenství a hutnictví je zastoupeno, ale jsou tam i farmacie, velcí IT distributoři, služby, potraviny. A samozřejmě automobilový průmysl. S Hyundai „za humny“ a na něj navázanou spoustou dodavatelských firem je automotive odvětví, které je v tomto regionu na vzestupu. Z našich klientů mohu jmenovat Tatra Trucks z Kopřivnice či krnovskou Kofolu, mezi nejvýznamnější korporátní zákazníky pak patří například skupina Moravia Steel či Bonatrans Group.

Jak bylo pro tento region z makroekonomického hlediska důležité přivedení automobilky do Nošovic?

Klíčové, především v době útlumu těžebního průmyslu. Nedokážu odhadnout, kolik lidí dohromady pracuje v Hyundai a všech návazných firmách. Každopádně tito zaměstnanci mají dobrou kvalifikaci, technickou zdatnost a také zažité pracovní návyky, takže i kdyby v dané firmě došlo k negativním jevům, jsou velmi dobře uplatnitelní jinde. Zároveň je v Moravskoslezském kraji na vzestupu řada technologických firem.



Jak je ICT sektor důležitý pro regionální ekonomiku?

Tento trend je poslední dobou hodně vidět, ale zatím bych neřekla, že by to bylo dominantní odvětví. Určitě je to dobrý trend, protože diverzifikuje nabídku pracovních pozic a přispívá k celkové transformaci regionu směrem k technologické

budoucnosti.

Oblast, kterou nyní velké firmy hodně řeší, je takzvaná generační obměna.

Jak velká část z vaší klientely jsou exportně zaměřené firmy?

Je jich většina. Těžko bych v našem regionu hledala čistě tuzemskou společnost. Navíc podniky na severní Moravě často využívají teritoriální blízkost Polska a Slovenska a obsluhují tyto regiony napřímo jako své tuzemské trhy.

Troufnete si odhadnout vývoj kurzu koruny, což je pro exportéry klíčový parametr byznysu?

Poslední vývoj v oblasti forwardových bodů, které určují cenu eura s budoucím dodáním, je velmi dramatický, bohužel v neprospěch exportérů. V chování firem je vidět, že se blížíme k době, kdy intervence ČNB skončí, neboť stále častěji přicházejí s požadavkem rozsáhlejšího hedgingu na delší dobu, nejen na rok či dva, ale klidně i čtyři. Nicméně část exportérů stále otálí, na hedging zdarma ze strany ČNB si snadno navykli. Naši analytici očekávají, že zhruba v polovině příštího roku by ČNB mohla přestat podporovat hranici 27 korun za euro, ale vývoj v této oblasti je velmi dynamický a můžeme se dočkat i překvapení. Rozhodně exportéři, kteří se zatím na dobu po ukončení intervencí nezajistili, se vystavují vysokému riziku.

Klienti si uvědomují, že peníze nebudou takto levné navždy.

Jakým způsobem probíhá akvizice klientů v korporátním segmentu?

Těžíme jednak z regionální sítě pro velké klienty, jsme jim prostě blíž, a velkou výhodou je také zázemí v podobě týmů z

oddělení specializovaného financování. Díky tomu můžeme potenciálním klientům nabídnout hodnotu tam, kde to jejich současná banka nezvládne, někdy je to v oblasti dotací či investičních pobídek, jindy v nemovitostním nebo exportním financování. Na každý pád to od bankéřů vyžaduje neustálou schopnost hledat nové cesty, jak velkou firmu získat.

0 Ostravě se tvrdí, že je to „region razovity“. Během studií jste žila v Praze, poté jste pracovala v cizině a pak jste se vrátila do Ostravy. Dokážete s takovou životní zkušeností posoudit specifika vašeho regionu?

Na Ostravsku bývalo dlouhou dobu dominantní uhlí a těžký průmysl. Nyní se to hodně mění. Před čtvrtstoletím v OKD pracovalo na 100 tisíc lidí, dnes je to desetina a výhled právě v tomto odvětví není moc optimistický. To je úbytek 90 tisíc pracovních pozic v jedné firmě, na kterou ale navazuje spousta dalších subjektů. Do problémů se dostali navíc i někteří další velcí zaměstnavatelé z těžkého průmyslu, např. několik firem ze skupiny Vítkovice Machinery Group. Takže region to teď má zase jednou složité, ale ráda bych v této souvislosti parafrázovala Jarka Nohavicu v písničce U nás na severu, kde zaznívá: „Praha daleko a pán Bůh vysoko.“ Čímž chci říci, že si ten region znovu pomůže sám, už třeba tím, že tu vznikají nové firmy a celá nová odvětví. Míra nezaměstnanosti na Ostravsku je dnes, stejně jako ve zbytku republiky, nejnižší za řadu let, momentálně pod úrovní osmi procent. Pro jiné regiony by to bylo hodně, ale na Moravskoslezský kraj je to skvělé číslo. Zároveň ale, když mluvíme s našimi klienty, skoro všichni bez výjimky tvrdí, že mají problém sehnat lidi. Nejen specialisty, ale v podstatě jakékoliv lidi, kteří by měli použitelné pracovní návyky. To se týká i klientů, kteří sídlí v nejvíc postižených regionech z hlediska nezaměstnanosti. Například někteří manažeři firem z Bruntálska se snaží přesvědčit politickou reprezentaci, aby o tomto okresu neříkali, že je to region s vysokou nezaměstnaností, ale region s vysokým podílem práce

neochotného obyvatelstva. Spekuluje se, že lidé, kteří se nechtějí nechat zaměstnat, se stahují právě do těchto regionů. Ale abych nebyla negativní: mně se tu moc líbí. A i lidé, kteří přicházejí odjinud včetně Prahy – což je trend, který jsem před deseti až patnácti lety neviděla – hodnotí život v regionu velmi pozitivně. Jsou tu spokojeni, ve firmách se setkávají s přímým jednáním a zaměřením na výsledek, v mimopracovním životě shledávají spoustu pozitiv a mimo jiné jsou překvapeni, že Ostrava už dávno není ta černá díra, za kterou ji podvědomě měli. Tento region má šanci, ale kromě jiného bude záležet, jak rychle se podaří strukturální proměna pracovních míst.

Hraje nějakou roli v tomto byznysu váš ženský aspekt?

Finančnictví je na manažerských úrovních stále převážně mužský svět, ale ve spoustě firem už dnes potkáte na pozicích CFO ženy. A když se dívám na dnešní mladé lidi, s trochou nadsázky se bojím spíše o budoucnost mužů v byznysu. Mladé ženy jsou často mnohem aktivnější a cílevědomější.

Jak se vám daří kombinovat rodinu a byznys?

Měla jsem obrovské štěstí na muže, který byl ochoten mne vystřídat u obou našich dětí na mateřské dovolené. Zároveň máme silné zázemí v našich rodinách. Dvoukariérové manželství s náročnými profesemi by bez zázemí rodin zřejmě nebylo možné uskutečnit.



BARBARA ŘIMÁNKOVÁ, absolventka zahraničního obchodu na pražské VŠE pět let po studiích působila ve Vídni v petrolejářské společnosti OMV jako specialista na controlling a plánování zahraničních majetkových účastí. Jedenáct let poté pracovala pro Citibank v Ostravě, specializovala se na korporátní bankovníctví. Od roku 2008 je ředitelkou ostravské pobočky ČSOB pro korporátní klientelu. Do banky nastoupila pár dnů po

pádu Lehman Brothers, který rozpoutal recesi.

[Článek ke stažení](#) (pdf, 2,4 MB)

ONDŘEJ HERGESELL, CFO World, září 2016