

Remoska bude prodávat v Japonsku. Legendární pečicí mísu vyrábí s pojištěním EGAP

30.5.2024 - | Exportní garanční a pojišťovací společnost

Od prvního uvedení remosky na trh se změnilo mnohé. Firma má nové majitele, vybudovala výrobní závod a prošla celou řadou změn. Technologicky ovšem i dnes produkt firmy vychází ze stejného geniálního patentu. Ten spočívá v propojení pečicí poklice s hliníkovou nádobou, kdy se sálavým teplem z celého povrchu vnitřku nádoby prohřívá potravina rovnoměrně a také ekonomicky. Což je v poslední době velmi poptávaná přednost. „Po dobu 67 let od prvního vyrobeného kusu je princip remosky stejný. Vzhledem k tomu, že hliník je excelentní vodič tepla, tak to teplo se přes ten kontakt dostane do celé plochy nádoby a ona tím pádem peče ze všech stran. V tom je ta genialita, že ta mísa peče nejen z hora zezadu, anebo že by tam byl ventilátorem tlačén horký vzduch. Tady je sálavé teplo, které jde z hora, z boku i zespod a máte to kontinuálně přepečené ze všech stran pomalu,“ vysvětluje CEO firmy Remoska Petr Vaněček. Běžně přitom remoska vydrží sloužit i desítky let. „Samozřejmě, že by nás potěšilo, kdyby se ty z padesátých let obměnily, kdyby si lidé koupili nové modely. Ty současné umí přeci jen něco navíc a z hlediska úspor jsou efektivnější,“ říká vlastník firmy Zdenek Sartoris.

Remoska je v Česku a Evropě populární ale také kvůli své praktické velikosti, která umožňuje s nádobím snadno manipulovat. Jednoduše se přemísťuje a proto ji často vidáme na chatách či jako výbavu v menších kuchyních. A právě těmito vlastnostmi chce firma se svým vlajkovým produktem prorazit na tom vůbec nejvzdálenějším trhu – v Japonsku. „Díky úsporným rozměrům a snadné manipulaci se Remoska hodí do malých japonských bytů. Japonským zákazníkům ji chceme představit prostřednictvím televizního vysílání. V Česku ji znají prakticky všichni, ale v zahraničí ji mnohdy i dealeři vnímají pouze jako hrnec s elektrickou zástrčkou. To chceme změnit,“ dodává Sartoris.

Remoska nyní vyrábí ve zcela novém závodě v Kopřivnici, 8 kilometrů vzdálené od původního podniku ve Frenštátu pod Radhoštěm. V bývalých prostorech výrobu dusila omezená kapacita a komplikované skladování a logistika. V roce 2022 proto společnost postavila zcela novou halu o zastavěné ploše téměř 5 tisíc m². Výrobu, sklady a administrativu má teď pod jednou střechou. Nákladnou investici ovšem prodražila pandemie a přeneseně vysokými cenami energií také válka na Ukrajině.

„My jsme v podstatě začali stavět v době, kdy jsme byly v Covidu, pak přišla válka na Ukrajině, energetická krize, banky zdvihly úrokové sazby. Veškeré náklady se nečekaně prodražily. V loňském roce jsme proto navázali kontakt s Oberbank, která pochopila naši situaci a poskytla nám provozní financování. Kvůli tomu, jak obrovské investice a úvěrové zatížení na Remosce teď je, bylo pojištění EGAP jediným vhodným instrumentem na trhu, který nám umožnil dát bance záruku potřebnou pro získání úvěru,“ vysvětluje Sartoris.

Vznikl ze státního podniku R.E.M.O.S. – Revize, Elektro, Montáže, Opravy a Servis, který v rámci znárodnění získal vybavení a výrobní dokumentaci původní pečicí mísy. Ta do té doby nesla firma označení HUT, vycházející z počátečních písmen příjmení tří konstruktérů Oldřicha Homuty, Jindřicha Uhera a Antonína Tyburce.

Pojištění pro vývozně orientované podniky nabízí exportní pojišťovna EGAP od loňského roku. Je

určené pro firmy na jejichž tržbách se nejméně 25 procenty podílí export. „Exportéři se stále ještě potýkají s dopady pandemie či vysokými cenami elektřiny. Pro ně jsme měli dočasné programy, na které pojištění pro vývozně orientované podniky navazuje. Cíl zůstává stejný: pomáháme českým firmám načerpat likviditu od komerčních bank, díky které mohou financovat svůj provoz a dál se rozvíjet,“ vysvětluje **předseda představenstva EGAP David Havlíček**. „Společnost Remoska je ve fázi rozšiřování výroby a zavádění nových výrobků, kdy potřebuje načerpat větší objem prostředků. Bez pojištění úvěru by na peníze v potřebném rozsahu nedosáhla. Ve spolupráci s EGAP se nám financování podařilo úspěšně zajistit,“ uzavírá **ředitel Oberbank CZ Filip Vavruška**.

EGAP v loňském roce pomohl realizovat vývozní a investiční zakázky za 69 miliard korun. Jedná se o druhou nejvyšší hodnotu v historii pojišťovny. Zároveň loni více než zdvojnásobil zisk na rekordní 1,8 miliardy korun, což pojišťovně umožní krýt větší objem vývozu. Za dobu své existence, od roku 1992, EGAP pojistil vývoz českých firem v objemu přesahujícím 1,1 bilionu korun do 130 zemí světa.

<https://www.egap.cz/cs/remoska-bude-prodavati-v-japonsku-legendarni-pecici-misu-vyrabi-s-pojistenim-egap>