

ve společnosti **Repromat, a.s.**

Společnost Repromat, a.s. je dlouholetým dodavatelem spotřebních materiálů pro polygrafický průmysl. Prodává tiskové desky, barvy, tiskovou chemii ale i lepidla nebo další materiály pro dokončovací výrobu. Nabízí široké doprovodné služby např. míchání barev nebo optimalizaci tiskového procesu. Navštívila jsem společnost na její nové adrese v pražských Hrnčářích, kde mě provedl pan Peter Schlichter, ředitel společnosti Repromat, a.s.

Jak se dařilo vaší společnosti v roce 2013?

Dá se říct, že rok 2013 byl pro naši společnost přelomový, kromě změn v personálním obsazení, jsme se přestěhovali, opustili provozování vlastního skladu a koncem roku jsme otevřeli nové školicí středisko v Hořovicích.

Na naší původní adrese v areálu v Malešicích byly prostory již nevyhovující, budova byla před komplexní rekonstrukcí, takže jsme byli postaveni před otázkou, zda se přemístit jen v rámci areálu nebo se přestěhovat úplně jinam. Vzhledem k tomu, že prostory místního pronajatého skladu nešly upravit na naše požadavky – sklad byl příliš předimenzovaný, a díky tomu, že se kolegům povedlo najít toto krásné místo na zrekonstruovaném statku v Hrnčářích, kde jsme se hezky vešli jak s kancelářemi, tak i s laboratoří a míchárnou barev, rozhodli jsme se změnit adresu a rovnou vyzkoušet i skladování formou outsourcingových služeb v logistickém centru. To je asi největší změna, která postihla Repromat, protože po 17 letech s vlastním skladem jsme se rozhodli vyzkoušet dodavatelský systém skladování. Věděli jsme, že tento přechod nebude snadný, přináší to určité změny v logistice objednávek a hlavně se zvýšila náročnost na zajištění včasných a správných dodávek k zákazníkům.

Vlastní plně vybavená laboratoř pro rozbor, recepturování a nátisk barev



Statek Drazdy v Praze-Hrnčářích, nové sídlo společnosti Repromat a.s.

Po 4–5 měsících fungování se ještě nedá úplně zhodnotit správnost tohoto kroku, nejsme úplně spokojeni s poskytovaným servisem, který nám dodavatel nabízí, ale zatím neumíme říci, jestli je to proto, že je to obecný problém outsourcingových skladů, kde občas dochází k záměně zboží či doručení později než je dohodnuto, nebo je to chyba konkrétního poskytovatele. Možná časem vyzkoušíme ještě jinou firmu, abychom zjistili, jak to je doopravdy a díky možnostem na nové adrese jsme neztratili ani variantu, že bychom se opět vrátili k vlastnímu skladování. To je tak asi to nejdůležitější, co se u nás událo v roce 2013.

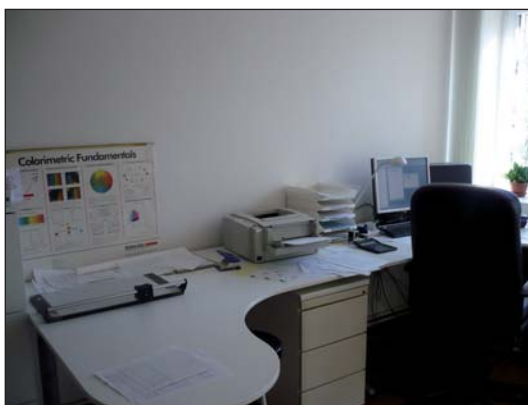
Společnost Repromat vybudovala Školící středisko v Hořovicích. Proč je podle vás vzdělávání v dnešní době tak důležité?

Vzdělávání považuji za hodně důležité, protože když chceme uspět na trhu, tak kromě nabídky osvědčených kvalitních materiálů, musíme umět dát zákazníkovi něco navíc. Něco, kvůli čemu si vybere firmu Repromat, jako svého

dodavatele. Pokud budeme stavět jen na lepší ceně než má konkurence, je to hrozně krátkodobá a krátkozraká politika, protože kdokoli z jiných firem nabízejících podobný sortiment přijde s 2% slevou a zákazník zvolí lepší cenu. Proto se musíme snažit nabídnout řešení s doporučením vhodných materiálů a navazujících služeb tak, abychom zákazníky ujistili, že komplexní servis od Repromatu, je natolik kvalitní, že se jim vyplatí. Není snadné vysvětlit to, že když si spočítají zaplacenou cenu za materiály, včetně servisu od našich kolegů, kteří jsou jim schopni vyladit tiskový proces tak, aby jim vše fungovalo korektně, s nízkou makulaturou, se stabilním tiskem bez problémů u stroje, aby barva schla tam, kde má, aby se zakázka mohla dále zpracovávat bez reklamací, že tento stav je v konečném výsledku levnější a důležitější než to, že dílčí cena za desku či barvu je o korunu vyšší než u konkurence. S výše uvedeným hodně souvisí vzdělávání a to jak vlastních zaměstnanců, tak i zákazníků či jiných zájemců o školení, ke kterému slouží Školící centrum v Hořovicích. Zde se máme možnost nejdříve sami naučit, jaké výhody skýtá materiál, který nabízíme, jaká je podpora od výrobců a dodavatelů, která je nevyhnutelná pro to, abychom mohli materiály dostatečně poznat a ověřit, než je nabídneme na trhu. Poté zde máme možnost demonstrace dodávaných produktů přímo našim odběratelům, včetně zaškolení obsluhy.

Jaké výrobky a služby konkrétně nabízíte?

Repromat je dlouholetým dodavatelem polygrafických materiálů, začínali jsme s filmy a nátiskovými fóliemi, postupně jsme přidali tiskové desky, barvy, laky, chemii a dnes je náš sortiment doplněný o lepidla, dráty a další dokončovací materiály. Rádi bychom v letošním roce rozšířili sortiment i o laminovací fólie. Služba, kterou již přes deset let nabízíme na polygrafickém trhu, je výroba míchaných barev, kde jsme schopni namíchat tiskovou barvu podle požadavků zákazníka, ať už se jedná o barvu podle vzorníku Pantone nebo speciální barvu, která bude nějak dále upravována v dokončovacím procesu lakování, laminování a podobně. Máme vlastní laboratoř, kde je možné udělat kontrolní nátisk a vyzkoušet, jak barva vypadá nebo drží přímo na finálním podkladu, který zákazník dodá. Po odsouhlasení barvy zákazníkem, vzorky archivujeme a pak dokážeme kdykoli v budoucnu namíchat stejný odstín, což je důležité hlavně při tisku korporátních tiskovin nebo obalů.





Barva je namíchána ze stejných komponent, jaké obsahují dodávané barvy



Dále zákazníkům nabízíme služby týkající se měření vstupní vody a její úpravu tak, aby spolu s vlhčícím roztokem splňovala požadavky tiskového stroje a výrobního procesu. Nabízíme také standardizaci ofsetového tiskového stroje, což je nezbytný předpoklad v cestě za dosažením lepších tiskových výsledků. V průběhu standardizace se provede test tiskového stroje, zjistí se maximum možných informací o technických a barevných parametrech tiskového procesu a definuje se nové, optimální nastavení parametrů, zejména ideální množství dávkování tiskové barvy. Tím se zároveň eliminují problémy se zasycháním a dalším následným zpracováním zakázky. Tuto službu děláme v plném rozsahu, v profesionálním provedení, včetně certifikátu a protokolu o měření.

Je o tuto službu zájem i dnes, kdy tiskárny v rámci úspor tisknou i některé barvy, které by měly být přímé, čtyřbarvotiskem, protože je to pro ně výhodnější a levnější?

Čtyřbarvotisk zajistí tisk barev podle požadavků pouze v nějakém rozsahu. Když firma trvá na korporátní identitě a chce mít 100% jistotu opakovatelné stejné barevnosti, tak jsme schopni tuto barvu namíchat a to ze stejných komponent, jaké obsahují dodávané barvy, ať už se jedná o značku Brancher nebo Sun Chemical, které dodáváme na českém trhu.

Ted' jsme mluvili hlavně o barvách.

Předpokládám, že nabízíte i vlhčící roztoky a tiskové desky.

V oblasti vlhčení zastupujeme na českém a slovenském trhu americkou firmu Prisco, která je lídrem v bezalkoholovém vlhčení. Její sortiment obsahuje kromě bezalkoholových přípravků, také prostředky k redukci izopropylalkoholu, což je obecný ekologický

trend nejenom v polygrafickém průmyslu. Díky skvělé podpoře výrobce jsme získali know-how jak s touto značkou uspět na většině tiskových strojů, ať už se jedná o menší tiskárny nebo nadnárodní společnosti.

Prozatím největším segmentem v nabízeném portfoliu zůstávají tiskové desky, ale rádi bychom do budoucna zvedli prodej barev a tiskové chemie, abychom zákazníkům dodávali ucelený sortiment spotřebních materiálů, které k tisku potřebují a používají.

Jaké trendy se objevují v oblasti spotřebních materiálů, které nabízíte?

Co se týká tiskových desek, tam se všichni výrobci snaží doladit případně vyvinout bezprocesní desky, které fungují bez použití chemie, kdy se tisková deska „vyvolá“ až v tiskovém stroji. Pak je, důležitá výdržnost tiskové desky při větších zakázkách nebo při tisku UV barvou, zde to zatím nemají všichni výrobci vyladěné tak, aby to fungovalo bez problémů.

U tiskových barev je vidět nastupující trend barev na bázi rostlinných olejů a barvy s minerálními oleji z trhu mizí. V obalovém průmyslu je poptávka po nízkomigračních barvách, aby byly obaly použitelné i v potravinářském průmyslu nebo pro balení hraček. Obecně lze říct, že je trend zrychlit, zjednodušit a zefektivnit výrobu při dodržení čím dál přísnějších ekologických limitů a nařízení.

Jak hodnotíte opatření ČNB, které provedla v listopadu 2013?

Jsme distributorem velkých značek, jako jsou Fujifilm, Agfa nebo SunChemical kde toto opatření ještě nedopadlo plnou vahou, protože zde jsou dodávky až na výjimky řešeny v českých korunách a ne v eurech. Jsme ale

zároveň i přímým dovozcem značek Brancher, Prisco, Toka nebo TopHigh, které jsou nakupovány za eura či dolary, takže toto opatření hodně cítíme, zdražení se pomalu blíží k 8 %. Nárůst je to při dnešních maržích podstatný, jakékoliv zdražování se na trhu těžko vysvětluje, ale většinou zákazníci vědí, že si nevymýšlíme a chápou, že zdražení je způsobené právě tímto pohybem kurzu. Jako protiopatření proti náladám ČNB, nabízíme euroceny, ale ne všichni zákazníci mají vlastní export a jsou nám tak schopni platit za materiál nebo servis v eurech. Když bude obchod domluven v eurech, tak jsme schopni nasmlouvané ceny dodržet. U korunových cen jsme nuceni reagovat na kroky ČNB a upravovat je podle toho.

Jaký očekáváte vývoj polygrafického průmyslu v roce 2014 i vzhledem ke zvýšení ceny vstupů do tiskového procesu a jakékoli polygrafické výroby?

Myslím si, že podíl ceny desky, barvy a chemie na hodnotě finálního produktu není tak významný, jako cena tiskového papíru. Pokud vím, tak dodavatelé papírů zvedali ceny bezprostředně po navýšení hodnoty eura. Bylo to dokonce ve dvou vlnách, kdy nejprve zdražili o 5 % a poté zjistili, že navýšení se pohybuje ještě nad touto hranicí, proto zvedali ceny podruhé.

Na druhou stranu, nejenom mezi dodavateli, ale i u tiskáren se úroveň marže dostala tak nízko, že každé zvýšení ceny vstupů je zohledněno v nabízených cenách, a to v dnešní době obecné stagnace polygrafie nedává žádný impuls ke zlepšení situace a k dlouho očekávanému růstu.

Obecně se vývoj ubírá směrem zdokonalování digitálního tisku, snažíme se udržet v tomto kurzu a nabízet materiály, které mohou být používány nejenom v klasickém ofsetovém, ale i v digitálním tisku a jeho následném zpracování. Zde nám vybavení našeho školicího centra poskytuje možnost testování a předvádění. Systém personifikace tisku je dosažitelnější digitálním tiskem, kde malonákladové zakázky nečiní žádný problém a pomalu každý kus může být ušitý na míru podle požadavků zákazníka, což klasický ofsetový tisk nikdy nenabídne.

Věřím, že se situace v polygrafii po pětiletém poklesu a stagnaci konečně začne pomalu oživovat a ozdravovat a jsme připraveni být u toho. ×

Děkuji Vám za rozhovor.

Jitka Böhmová