

Ing. Michal Štěpánek

Michal Štěpánek začal s podnikáním ve třetím ročníku studia na Technické univerzitě v Ostravě. Ještě jako student zaměstnával pět pracovníků. Nyní pracuje v jeho tiskárně Grafico v Opavě bezmála osmdesát lidí. A jak ing. Štěpánek vzpomíná na začátky podnikání v polygrafii?

V Ostravě jsem studoval podnikání a management. Našel jsem si při studiu brigádu. Sjednával jsem reklamy na zadní strany plánů měst. Po revoluci hořela i voda a dala se vydělat spousta peněz. Vydavatel se ale rozhodl, že dál nebude pokračovat, a tak jsem se toho chopil sám. Za nemalé peníze jsem si koupil první počítač a začal studovat základy typografie z literatury.

Zajímali jste se o polygrafii ještě jako středoškolák?

Zájem o výtvarné a grafické umění jsem měl už na Lidové škole umění. Kdysi dávno jsem s linorytem Karlštejna dokonce vyhrál první cenu v soutěži základních uměleckých škol. Základy typografie jsem začal studovat po revoluci z literatury, když jsem pustil do samostatného podnikání.

Jak jste v podnikání pokračoval po ukončení studia na vysoké škole?

Ve třetím ročníku jsem měl první tiskový stroj Romayor. Když jsem v roce 1993 skládal státnice, vlastnil jsem už v Opavě dvoubarevný tiskový stroj Adast Dominant 725 repasovaný v Dobrušce. Měli jsme vlastní grafické studio, sazbu jsme zpracovávali i pro jiné tiskárny. Firma se začala rozvíjet. V roce 1996 se tiskárna Grafico přestěhovala do vlastních prostor.

Když jste začal zvyšovat počet zaměstnanců, musel jste se naučit větší tým lidí také řídit...

Zaměstnanci byli většinou starší než já, a také zkušenější. Musel jsem se hodně učit. Zpočátku mi dělalo potíže udržet si autoritu. Tiskaři byli zvyklí na nějaké normy a nechtěli se jich vzdát. Postupem času jsme kolektiv omladili a rozšířili na téměř osmdesát zaměstnanců.

S rozvojem trhu začala růst i firma a lidé v ní. Jak se vyvíjela pozice vaší firmy na trhu?

Hned na začátku jsme se naučili, že musíme za zákazníkem přijít. Oslovujeme reklamní agentury a grafická studia, a to především z ostravského a olomouckého kraje, výjimečně spolupracujeme s koncovými zákazníky. Otevřeli jsme pobočku v Praze. O spokojenost zákazníků se stará tým obchodních zástupců, které každoročně proškolujeme. Kromě České republiky tiskneme i pro zahraničí. Nyní vytváříme aktivity, abychom se dostali na holandský trh.

Hovořili jste o trhu, na který dodáváte tiskoviny. Jak se ale mění trh vašich dodavatelů, například tiskových strojů? Máte stroje dvou značek...

První generaci tiskových strojů v naší tiskárně byly stroje Adast a Polly, které se repasovaly v Dobrušce. Z Grafitecu jsem měl dvě dvoubarevkové, čtyřbarevkové a pětibarevkové, všechny repasované. Když se náš trh začal zvětšovat, přešli jsme v roce 2003 ke značce Heidelberg a koupili si stroj Speedmaster SM 74-5, a potom v roce 2005 KBA Performu 74-5.

Máte i vy zkušenost, že kdo chce získat zakázku z ciziny, měl by mít zahraniční stroj?

Pozice tiskárny na trhu hodně záleží na její image, a tu tvoří také značka tiskových strojů. Po nákupu stroje Speedmaster SM 74-5

se nám výrazně zvýšil obrát, což přisuzuji právě značce Heidelberg. Naši zákazníci z grafických studií to vnímali kladně, jako posun v kvalitě a rychlosti. Touto investicí jsme se zařadili mezi střední tiskárny.

Zdá se, že stroje Adast a Polly by měly dostat „Řád za rozvoj české polygrafie“, protože umožnily malým tiskárnám zbohatnout, a potom přejít s dražšími stroji zahraničních značek mezi střední až velké firmy. Co to, že jste se pak vrátil ke stroji z Dobrušky?

Pětibarevkou z Dobrušky ve formátu B2 jsem koupil v roce 2005, kdy už byl Grafitec součástí KBA. Když jsem kupoval Speedmaster 74-5, neměl ještě Grafitec ve formátu B2 konkurenceschopný stroj. Po DRUPĚ 2004 měl už model Performa 74 všechny nedostatky vychytané. Tento tiskový stroj jsme pořizovali s podporou Evropského fondu pro regionální rozvoj a volba byla výsledkem výběrového řízení. Musím konstatovat, že Performa 74 vytváří stejné výkony jako již zmiňovaný Speedmaster.

Jaký je váš názor na podporu polygrafie ze strukturálních fondů?

Nejedná se jenom o polygrafický průmysl. Podpory znamenají příliv peněz do české ekonomiky. V roce 2005 jsme dostali dotaci na nákup tiskového stroje Performa, což nám samozřejmě ekonomicky



Motto: Svět není černobílý

Datum a místo narození:	30. listopadu 1969 v Opavě
Rodinný stav:	ženatý
Počet dětí:	2
Značka auta:	Audi A6
Oblíbená jídla:	čínská kuchyně
Oblíbený nápoj:	suchá vína
Záliby:	sport, cestování

hodně pomohlo. Máme rozpracované další projekty a doufám, že budeme opět úspěšní. V přípravě projektů spolupracujeme s poradenskou firmou z Ostravy a postupujeme podle dané metodiky.

Jak se díváte na členství tiskáren, jako je ta vaše, v oborových sdruženích?

Nejsme členy obchodní komory ani členy Svazu polygrafických podnikatelů. Ničím mě to neoslovilo a nevidím žádné výhody plynoucí z tohoto členství. Mám pocit, že se máme stále co učit od našich sousedů.

Některé tiskárny se drží na trhu díky cenovému podbízení.**Vyřeší vše trh?**

Z historie a podle ekonomických pravidel by to měl vyřešit trh sám. Ale obávám se, že si někdy na tržní někdy ekonomiku jen hrajeme. Ovšem to už je jiné téma. Ceny za posledních pět let šly dolů. Je to dáno konkurenčním prostředím, které je stále náročnější, dále zvyšováním produktivity strojů a zařízení. Snižování cen a podbízení se cenou je stále tou nejjednodušší formou, jak oslovit nové zákazníky. Bohužel většina zákazníků slyší jen na cenu. To však není naše obchodní politika.

Před lety byla největším problémem platební morálka zadavatelů zakázek. Jaká je dnes podle vašich zkušeností situace?

Situace se mírně zlepšila, ale o nějaké rapidní změně nemůže být řeč. Naštěstí ubylo těch, kteří cíleně neplatili a neustále přecházeli k jiným tiskárnám. Ale naopak je hodně solidních klientů, kterých si vážíme a snažíme se jim zajistit maximální servis a pohodlí.

Jak hodnotíte servis tiskových strojů?

Kromě pořizovací ceny rozhoduje o nákupu stroje také náročnost na servis. Úroveň servisu šla nahoru. Pomohl tomu růst KBA-Grafitecu, vzniklo konkurenční prostředí pro jiné velké hráče na trhu. Mohu srovnávat, neboť nemáme stroje jen jedné značky.

Hovořili jsme o dodavatelích strojů. Jak vidíte situaci ve spotřebních materiálech?

Nejdůležitější nákladovou položkou je papír. Vztahy s dodavateli papíru máme výborné, ale zdá se, že konkurence mezi dodavateli papíru ubývá. U spotřebního materiálu je situace stabilizovaná.

Rostoucí náklady vyžaduje také personál. Jaké jsou vaše zkušenosti s personální politikou?

Mzdy včetně odvodů skutečně tvoří velkou část měsíčních nákladů. Průměrné mzdy se za posledních deset let víc než zdvojnásobily. Při postupném budování týmu jsem si ověřil, že nejlepší je zaměřit se na mladé lidi. U nás je teď věkový průměr okolo pětatřiceti let. Spolupracovníci, kteří se dostali do středního managementu, se vypracovali ze základních funkcí až tady v tiskárně. Šanci dáváme také učňům. Každý rok si bereme studenta ze Střední polygrafické školy v Olomouci na praxi. Takovým způsobem jsme si již vychovali dva tiskaře. Řídím se heslem – kdo chce něco dokázat a chce pracovat, má u mne dveře otevřené, v opačném případě jsem nekompromisní.

Jak se staráte o zvyšování kvalifikace vašich zaměstnanců?

Jsmo vlastníky certifikátu systému jakosti ISO 9001:2001. S tím souvisí plánování různých školení a zvyšování kvalifikace zaměstnanců. Pro školení využíváme především externí firmy, a to přes povinná, jako je bezpečnost práce a proškolení řidičů, až po námi požadovaná u obchodníků, vedoucích pracovníků a dělníků.

Jak posuzujete možnost uplatnění vysokoškoláků ve středních a velkých tiskárnách?

V dnešní době je standardem středoškolské vzdělání. Ve škole se naučí teorii, v praxi se až ukáže, jak člověk umí řešit krizové situace a komunikovat s okolím. U nás dáváme šanci mladým lidem,

jak jsem již zmiňoval. Záleží pak už jen na nich, zda chtějí jít dál a růst. Co se týče vysokoškolského vzdělání v polygrafii, mám výborné reference na studijní obory v Pardubicích. Myslím si, že tito studenti určitě nemají problém s uplatněním.

Jistě přemýšlíte o budoucnosti vaší tiskárny a blížící se DRUPA 2008 vám určitě nabídne mnoho možností k investování...

U nás je DRUPA vždycky jistým mezníkem v investicích. Na posledním veletrhu jsme koupili řezačku Polar 78 a CtP Prosetter 74 s propojením přes Prepress Interface k tiskovým strojům. Do budoucna uvažujeme o dalším rozšíření strojového tiskového parku. S tím ale souvisí i výrobní prostory, které nás brzy začnou omezovat. Během několika let se budeme muset poohlédnout po větším objektu.

**DRUPA 2008 určitě také potvrdí další trend k automatizaci výrobních postupů v polygrafii...**

Některé konkrétní aplikace, které jsem měl možnost vidět, mě trochu zklamaly. Přes snahu o jednotné datové standardy jsou implementace v praxi navázány na jednu značku. Během zpracování zakázky se může hodně okolností měnit a dosavadní modely s tím nedostatečně počítají. Aplikace nejsou dost obecné, aby byly schopny respektovat varianty, které mohou nastat v tiskovém

procesu zajišťovaném stroji v různých formátech od několika výrobců, a to už vůbec nemluvíme o dokončujícím zpracování.

Zmínil jste rozšiřování tiskárny. Jaké změny v nabídce technologií pro středně velké tiskárny očekáváte v dalších letech? Nemyslím konkrétní stroje a zařízení, ale vaše vize v technologické oblasti.

Trend, kam se bude vývoj ubírat, je již dán. Očekávám zvýšení automatizace výrobního procesu. Vše souvisí se zvyšováním produktivity práce a zprůhledněním výroby. S tím souvisí snižování nákladů ve výrobě a monitorování jednotlivých kroků. Co se týče vyláčení klasického ofsetu digitálními technologiemi, v tomto ohledu jsem skeptický. Nemyslím, že bychom se měli bát, že přijdeme o malé a střední zakázky.

Ve firmě jste si vybudoval organizační a řídicí strukturu, takže už nemusíte v tiskárně trávit celý den. Jaké máte záliby ve volném čase?

Spolupracovníci jsou hodně schopní lidé a mohou tedy odcházet z práce dřív, než tomu bylo v začátcích podnikání. Ve volném čase sportuji. Mám rád zejména tenis, badminton a cyklistiku. Ležet u moře mě neláká, preferuji aktivnější odpočinek, především poznávací zájezdy.

Co byste označil za své koníčky?

Jak jsem již zmiňoval, je to sport, ale je to i práce, která je pro mě koníčkem. Rád poznávám krásy České republiky a různé kouty světa. Třeba letos jsme s kamarády projeli s obytným karavanem Normandii a Bretaně. Zaujala mě opevnění Atlantského valu, která lemují francouzské pobřeží, a muzea, která vznikla v místech bojů při vylodění spojenců za druhé světové války.