

# Rozhovor se **členem Kolegia Typografie** s Jaroslavem **Hruškou** z Grafoservisu

OSPAP

Jaroslav Hruška je majitelem Společnosti Grafoservis, která vznikla v roce 1994 a postupně se stala přímým dovozcem a distributorem materiálů od předních výrobců v oboru. Od německé firmy EPPLE DRUCKFARBEN AG dodává tiskové barvy pro archový ofset, od švýcarské firmy SICPA A.S. ochranné, bezpečnostní a termoreaktivní tiskové barvy a laky, od španělské firmy BriGal tiskové barvy pro archový ofset, od německé firmy KSL Staubtechnik GmbH poprašovací prášky, včetně prášků na disperzní laky a pod lamino, od německé firmy DS ID GmbH tiskovou chemii, od německé firmy Paul Leibinger GmbH číslovače, od německé firmy WETTEX GmbH potahy na vlhčící válce, od německé firmy JUST Normlicht Vertriebs GmbH montážní, prosvětlovací, náhledové a kontrolní stoly, od německé firmy GNU perforovací, rylovací a vysekávací pásy pro ofset, od anglické firmy PCS Manufacturing LTD lišty do řezaček, savky atd., od italské firmy PAVAN GRAPHIC SUPPLIES vrtáky do papíru, savky atd. Od počátku své působnosti na českém trhu se firma GRAFOSERVIS profiluje jako přímý dovozcem a dodavatel veškerých spotřebních materiálů pro polygrafický a obalový průmysl.

**Jaký je podle vás dopad finanční krize na polygrafický průmysl?** O zákazníka jako takového jsme nepřišli žádného, ale všichni objednávají podstatně méně materiálu, než objednávali ve srovnatelném období minulého roku. Pokud to porovnám se srovnatelným obdobím minulého roku, pokles je zřejmý. Mluvil jsem i s jinými dodavateli, kteří zaznamenali stejnou situaci – tiskárny mají méně práce, tudíž objednávají méně materiálu, což je v současné situaci pochopitelné. Horší však je, že se zhoršuje platební morálka, tiskárny platí faktury pozdě. Místo aby si vzali překlenovací úvěr, tak nezaplatí nebo zaplatí s velkým zpožděním, někdy i v řádu několika měsíců a když jim to připomenete, tak se někteří urazí a považují tyto připomínky za nevhodné. Nově se objevuje ještě jedna věc: tiskárny vyžadují slevy a vyhrožují, že když jim slevu neposkytneme, přejdou k jinému dodavateli. Na jednu stranu to chápu, ale na druhou to hraničí s formou agrese, což nejsem ochoten tolerovat. Já, když objednáím zboží od zahraničních dodavatelů, mám přesné datum, do kdy musím zaplatit. Pokud by k tomuto datu nebyla faktura proplacena, přijde fax, ve kterém zahraniční partner upozorňuje na nepřítomnost peněz na účtu, kde měly k datu být, a předpokládá, že to okamžitě napravím a pokud ne, vyvodí z toho důsledky např. platba před dodáním zboží, ztráta výhod, nebo penále. Bylo by dobré, kdyby něco podobného začalo fungovat i u nás: nezaplatíš – nedostaneš zboží. Dodavatelé papíru by jistě také měli vlastní zkušenosti s tímto problémem, spousta tiskáren si zde zvyklo odebrat zboží a platit za ně se zpožděním. Jestliže my musíme platit přesně na termín, tak nás toto jejich chování dostává do velkých problémů. Platební morálka v tomto státě je příšerná a nevím jak to řešit. Možná, kdyby to bylo ošetřeno v zákoně, splatnost do 30 dnů a pokud ne, platil by dlužník sankce. Stalo se mi, že jedna pražská tiskárna, která dlužila téměř rok sice malou částku, chtěla dodat zboží, které jsme jí dodali na dobírku, a v platbě za toto zboží byla zahrnuta i dlužná částka z minula. Reagovali na to velmi dotčeně, jak to, že jsme si dovolili poslat dobírku včetně jejich dluhu. **Změnily se nějak vztahy se zahraničními dodavateli?** Ne, s tím problémy nejsou. Máme dlouholeté partnery, kterým jsme věrní, splňují naše nároky na kvalitu a u všech jsme vedeni jako jedni z nejpřesněji placících odběratelů. Takže z tohoto hlediska zatím problémy nemám, což neznamená, že se do nich nemohu dostat, nebo

nebudu nucen snížit objem skladů a podobně. A jakmile snížím objem skladů, tak snížím třeba sortiment a může nastat situace, kdy to, čeho budu mít na skladě málo, bude někdo chtít a já mu nebudu schopen vyhovět, a on půjde ke konkurenci. Kde mám zaručeno, že tam nezůstane napořád nebo nezačne odebírat produkty, které dosud kupoval u mě? To je nebezpečí, které se mě týká, a ne vlastní vinou se mohu dostat do takových problémů.

**Zatím se tedy okruh vašich dodavatelů nezměnil... Ne. A nemáte informaci, že by některý z nich musel snížit nebo omezit výrobu v důsledku menší spotřeby materiálů?** Nedávno jsem navštívil veletrh Grafitalia, kde jsem mluvil se stávajícími i potencionálními dodavateli a všichni tu krizi vnímají i když problémy otevřeně nepřiznají. Ale je třeba fakt – pamatují si Embaxy a drupy spoustu let zpátky – dřív se tam plýtvalo prospekty i upomínkovými firemními předměty. Když jedete na Grafitalii nebo veletrh Grafispack v Barceloně, na stánku dostanete vizitku a když vám náhodou nabídnu kávu, nebo něco k pití, tak vám to dají v umělohmotném kelímku, což já bych si na Embaxu v životě nedovolil nemít kuchyňku s tekoucí vodou a hrníčky. V zahraničí dostanete kávu jako z automatu, i na tomto přístupu je vidět, že firmy šetří a šetří. Chcete-li prospekt, musíte si jej vyžádat, není na pultu volně k odběru. Má to takovouto podobu, ne otevřené přiznání problémů. ×

*Děkuji za rozhovor.*

*Připravila Jitka Böhmová*

Stánek společnosti Grafoservis na veletrhu EmbaxPrint 2009



Výtisková na papíru Hello Silk 250 g/m<sup>2</sup> (obálka) a 115 g/m<sup>2</sup> (vnitřní lišty). Dodavatel: OSPAP velkoobchod papírem a.s., K Hruškovu 4/292, Praha 10, Tel.: 271 081 111, Fax: 272 704 725, e-mail: ospap@ospap.cz, www.ospap.cz