

# 300 ROKOV ROZVOJA A RASTU si pripomína firma Böttcher

**Ako si na príchod značky Böttcher do Československa a neskôr ďalej na východ spomína známa tvár firmy a človek, ktorý bol pri tom takmer od samotného začiatku Peter Spiesz?**

**Hádam najskôr pár slov na úvod.**

Prvýkrát som sa stretol s firmou Böttcher tak, že som začal používať produkt Rol-O-Past na čistenie protitlakových valcov v Prahe vo vojenskej tlačiarňi, v ktorej som v roku 1986, ešte za komunizmu, vykonával základnú vojenskú službu. Môj otec bol historik a hovorieval mi o tom, že určite sa raz skončí doba temna a komunizmus padne. Mal pravdu a v roku 1989 sa podarilo diktatúru v Československu a v celom východnom bloku zvrhnúť. Začala sa pre nás nová doba slobody a veľkých možností do budúcnosti. Po návrate do Bratislavy som sa s firmou Böttcher stretol druhýkrát. S novým strojom Roland 800 prišli v modrom

papieri zabalené valce Böttcher. Veľmi sa mi páčili hlavne výborne fungujúce zelené vlhčiace valce. Vtedy som netušil, že niekedy vo firme Böttcher budem pracovať.

**Ako ste v „Böttcheri“ začali?**

V novej dobe a po rozdelení Československa som chcel vyskúšať nové príležitosti a firma Antares Printing Servis dostala zastúpenie firmy Böttcher. Začal som ako predajca a začalo sa nám dariť. Vo Vyškove postavili výrobný závod. S konateľom, pánom Volfom, som si veľmi dobre rozumel a neskôr sme sa stali veľmi dobrými priateľmi. Práve s ním a pánom Rickingom sme sa dohodli, že založíme firmu Böttcher na aj Slovensku. Mal som 29 rokov a bola to úžasná doba. Rád na ňu spomínam.

**Ako fungoval Böttcher v Československu od deväťdesiatich rokov a ako bol organizovaný predaj?**



Dnes sa nám to zdá smiešne, ale v tom čase sme tu mali problém, dať si opäť pogumovať valce, či už polygrafické alebo i technické. V tlačiarňach sme disponovali celkom dobrými tlačovými farbami aj západnými ofsetovými gumami. Pokiaľ sme však potrebovali nové valce, tak existovali len dve možnosti. Buď od firmy Gumokov z Hradca Králové, s dodacím termínom niekoľko rokov a prípadným rizikom straty alebo jednoducho nedodania vôbec, alebo si v druhom prípade dať valce pokryť vrstvou dvojzložkového polyuretánu, ktorý však bol nekvalitný a po pár mesiacoch dostali valce väčšinou hydrolyzu, veľmi zmäkli a lepili sa. Stávalo sa, že polyuretánové farebníkové valce sa medzi sebou úplne zlepili, pretože nekvalitný polyuretán sa premenil na lepiacu hmotu a so strojom nebolo možné pohnúť. Preto v tom čase origi-



nálne valce z NDR, z Lipska pre nás znamenali vysokú kvalitu, avšak bol problém ich kúpiť. S novým tlačovým strojom vždy prišlo niekoľko náhradných sád valcov, a tie sme si veľmi šetrili. Niektoré boli v stroji aj viac ako 10 rokov a pokiaľ bol valec už vo veľmi zlom stave, tak sme ich mierne prebrusovali.

Po založení firmy Böttcher v Prahe sa stal pán Jiří Volf, pôvodne vrcholový manažér vo firme Adast, jej prvým zamestnancom vo východnej Európe. Najskôr sám s dodávkou chodieval za zákazníkmi a donášal im tovar. Valce pre československý trh sa pogumovávali práve vo výrobnom závode Felix Böttcher v Lipsku. Najväčší problém v tom čase boli hranice medzi Nemeckom a Československom a neskôr aj medzi Českom a Slovenskom. Čakalo sa tam niekoľko hodín. Často som to zažil i ja. I napriek tomu to boli zaujímavé časy. Na jednej strane sme boli veľmi neskúsení, ale naša neskúsenosť sa do značnej miery kompenzovala nízkymi očakávaniami našich zákazníkov. Boli zvyknutí z čias komunizmu prosiť dodávateľov

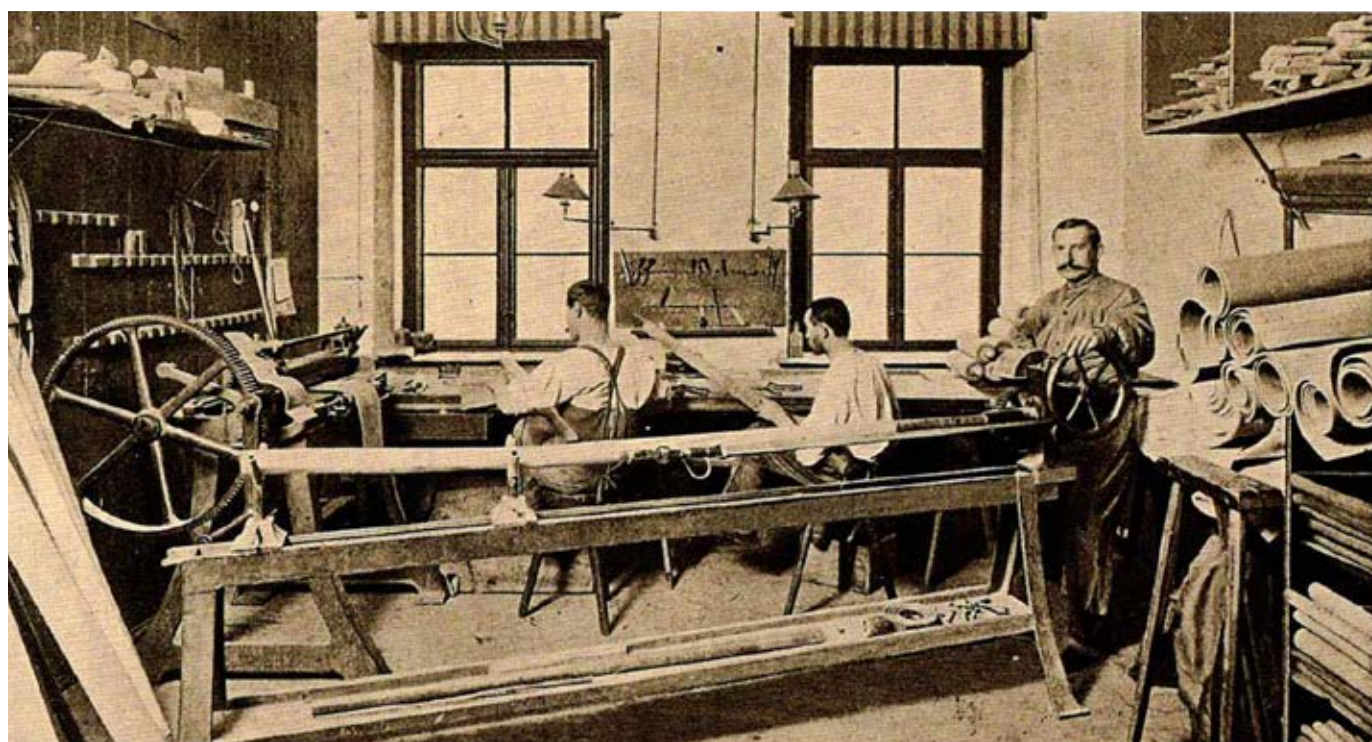
o dodanie tovaru, nakoľko niečo kvalitné zohnať bol problém. Zažili sme i veľa humorných situácií, ktoré vyplývali aj z nedostatočnej znalosti cudzích jazykov. Z dnešného pohľadu tieto časy vidím ako veľmi zaujímavé a menej problémové. Ale do značnej miery je to idealistický pohľad cez filter času. V skutočnosti sme sa i vtedy dosť „natrápili“, aby sme boli úspešní a ani v minulosti nič nešlo samo a museli sme si úspechy vybojovať.

**Aké boli spočiatku hlavné produkty a zákazníci? Bol to výhradne grafický priemysel?**

Zo začiatku to boli iba polygrafické valce a pomocná chémia. Hlavne výmenné valce bol produkt, ktorý nám poskytoval obrovskú konkurenčnú výhodu, nakoľko naša konkurencia v tom čase systém výmenných valcov ešte nemala. Pogumovanie hlavne polygrafických valcov technických bolo zo začiatku veľmi málo, bolo tiež nosným produktom. Neskôr sme pridali čistiace prostriedky na valce. V tom čase sa na našom trhu používali

len aromatické čističe, proti ktorým sa s našimi produktmi bojovalo zo začiatku veľmi ťažko. Aromatické čistiace prostriedky umývali tlačovú farbu veľmi dobre a boli lacné. Ich hlavnou výhodou bol aj minimálny zápach. Začali sme robiť i školenia, ako používať správne produkty značky Böttcher. Nové, moderné tlačové stroje, ktoré začali prichádzať na trh, si však už vyžadovali používanie certifikovaných produktov a my sme začínali s Böttcherinom 60, ktorý všetky potrebné certifikáty mal. Postupne sme paletu chémie rozširovali, čo pokračuje v podstate až dodnes. Prvé ofsetové gumy, ktoré sme predávali na našich trhoch, bol produkt BT 2500. Časom sa pridali i lakovacie platne a dnešná paleta ofsetových gúm a lakovacích platní je naozaj široká.

**V Böttcheri to bolo a je často tak, že spočiatku spolupracujeme s predajcami, až kým nebude výhodné založiť predajnú pobočku. Bolo to tak aj vo východnej Európe?**







Po zmene režimu sa využívali zo začiatku rôzni dileri. Dôvod bol, že západné firmy sa obávali zakladať vlastné firmy a nebolo to ani rentabilné. Neskôr, keď sa situácia stabilizovala a začal ekonomický boom, východná Európa začala byť novým trhom a s novými možnosťami začali západné firmy aj so zakladaním vlastných firiem. Takto väčšinou pracoval i Böttcher. Výnimkou bola napríklad Česká republika, kde bola firma založená hneď, ešte v Československu. Ale v iných krajinách sa začínalo opatrnejšie. Ako druhá spoločnosť bola založená Böttcher Poľsko, neskôr Slovensko, Maďarsko, Baltikum, Rusko a Ukrajina. Böttcher Rumunsko a Srbsko sa dostalo do skupiny až kúpou firmy Betaroll.

**V roku 1996 bola vo Vyškove založená prvá výrobná spoločnosť Böttcher vo východnej a strednej Európe. Je odtiaľto v podstate zásobovaný aj východný trh?**

Zo začiatku to tak bolo. Týkalo sa to valcov. Vo výrobnom závode vo Vyškove sme pogumovanie robili pre celú východnú Európu ale i Rakúsko. Ostatné produkty, ako tlačová chémia a ofsetové gumeny boli nakupované vždy z Böttcher Kolín. Neskôr sa po kúpe firmy Betaroll situácia zmenila. Máme už i výrobné závody v Maďarsku, Rumunsku a Srbsku. Firma sa rozrástla a jednotlivé výrobné závody sa viac špecializujú na konkrétne výrobky. Vo Vyškove sa už viac špecializujeme na výrobu Sleeveov.

**Aké boli najdôležitejšie kroky na východných trhoch za ostatné roky?**

Kľúčové pre náš úspech bolo založenie výrobného závodu vo Vyškove. Pre Böttcher bolo veľké šťastie, že vo Vyškove bola veľká firma, na výrobu písacích strojov. Vtedy sa však už začali na písanie používať počítače a písacie stroje sa prestali predávať. V krachujúcej

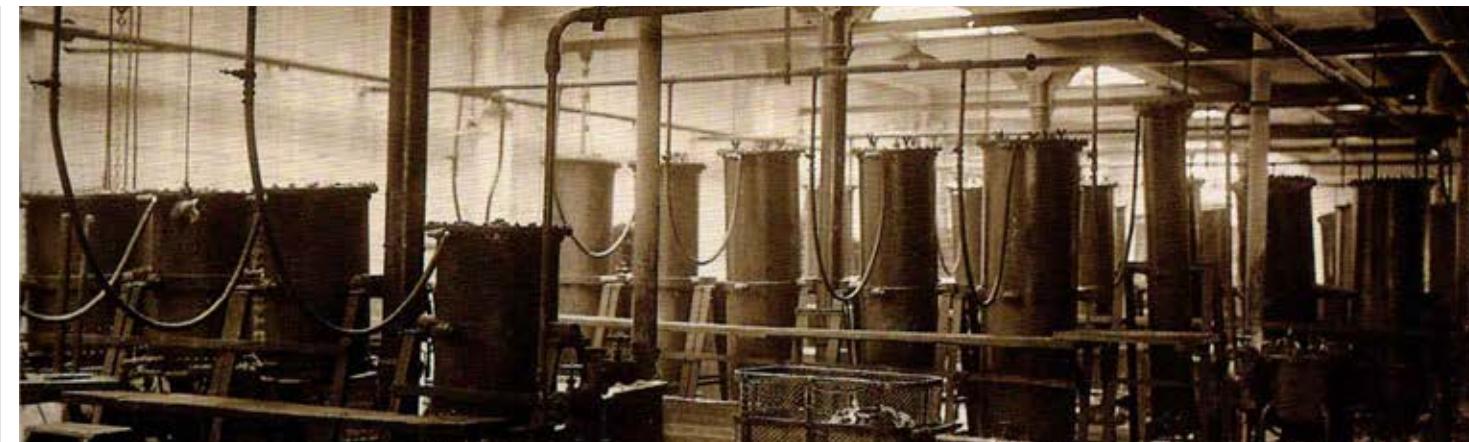
fabrike ale ostalo veľa dobrých strojárov, ktoré nemali momentálne prácu. Od augusta 1996 začala výroba so 16 pracovníkmi a postupne sme v segmente pogumovaných valcov začali byť veľmi dobrí čo do kvality aj rýchlosti dodávok. Neskôr sa vo Vyškove rozbehol aj systém výmenných valcov, a ten sa rozšíril do celého sveta. Výrobný závod začal rásť rýchlosťou blesku a zvyšoval sa rýchlo i počet zamestnancov. Neskôr sa začali pogumovávať i technické valce pre všetky druhy priemyslu a flexografické Sleevey.

**Na Slovensku vediete firmu Böttcher. Aké sú špeciálne charakteristiky tejto lokality?**

Slovensko je malý vnútorný trh, ale je aj štvrtou najtvorenejšou ekonomikou Európskej únie. To znamená, že krajina je silne orientovaná na export. Najväčšími obchodnými partnermi sú Nemecko a Rakúsko. V polygrafickom priemysle, kde je malé množstvo zákazníkov, môže byť jeden rok veľmi úspešný, pretože viacerí zákazníci naraz vymenia valce vo svojich strojoch a ďalší rok ich logicky vymenia menej, a to sa hneď ukáže na obrate. Tento problém kolegovia na väčších trhoch nemajú taký vypuklý. Ďalším problémom je, že v silne proexportne orientovanej ekonomike krízy i mimo krajiny, okamžite zamávajú s firmami, pretože domáci trh je veľmi malý. Ostatné veci sú podobné. Na malom trhu sú firmy malé a pokiaľ v malom kolektíve niekto „vypadne“, tak je to okamžite cítiť. Preto pracovníci musia byť multifunkční, flexibilní a musia byť schopní zaskočiť za kolegu v akejkoľvek pracovnej pozícii.

**Pamätáte si „ťažké časy“, krízy a najdôležitejšie obchodné rozhodnutia s nimi spojené?**

My sme krízy do roku 1989 v podstate nepoznali. Žili sme v jednej dlhej pretrvávajúcej kríze a nejaké výkyvy sme nezaznamenávali. Po zmene režimu z komunistického na demokratický, prišla pre šikovných ľudí, obrovská možnosť sebarealizácie. Keď som zo začiatku prišiel na prvé GVK do Kolína nad Rýnom tak kolegovia zo západnej Európy hovorili o krízach. Ja som vôbec nerozumel, o čom hovoria. U nás bol len progres a nárast obrátov. Prvá ozajstná kríza prišla v januári 2009. Zrazu



sme za prvý mesiac v roku nemali takmer žiadny obrat. Od toho času je i u nás prítomná určitá sínusoida a dobré časy striedajú tie horšie. Momentálne je vojna na Ukrajine a stále cítime aj energetickú krízu. Dôležité obchodné rozhodnutia i v krízových časoch vidím hlavne v troch hlavných rovinách.

1. Vždy prispôbiť stav zamestnancov k aktuálnej situácii
2. Neustále hľadať nové obchodné príležitosti
3. Krízu brať ako príležitosť na zlepšenie

**Spomenuli ste vojnu na Ukrajine. Ako momentálne Böttcher pôsobí v Rusku a na Ukrajine? Dá sa biznis udržať aj vo vojnových podmienkach?**

Každá vojna je obrovská tragédia. Osobne mám kolegov Rusov aj Ukrajinčanov a poznám v týchto krajinách i veľa zákazníkov. Bohužiaľ, ľudia sa vo svojej podstate, veľmi nemenia a často opakujú tie isté chyby. Nevieime sa poučiť z minulosti. Naše firmy, i keď s určitými obmedzeniami fungujú v Rusku i na Ukrajine. Obmedzenia trhu sa týkajú v Rusku vďaka sankciám a na Ukrajine sa trh zmenšil a skomplikoval. Že obchod v Ukrajine stále funguje je do určitej miery zázrak. Veľa našich zákazníkov na Ukrajine

už neexistuje. Je mi to ľúto, ale každá vojna skončí a na konci je mier. Kedy a za akých podmienok nastane, zatiaľ netuším. Rád by som bol, keby to bolo okamžite.

**Aké faktory sú podľa vás hlavným zdrojom úspechu firmy Böttcher?**

Podľa môjho názoru za úspechom treba v prvom rade hľadať kvalitných a lojálnych ľudí. Musia byť vo vývoji, výrobe, obchode, v ekonomickom oddelení v kontrolingu, jednoducho všade. Dobrá firma musí fungovať ako kvalitný orchester. Vždy ma fascinuje novoročný koncert Viedenskej filharmónie, ktorý rád sledujem a fascinuje ma súhra celého orchestra riadeného významným svetovým dirigentom. Tak podobne musí fungovať i kvalitná a dlhodobou úspešná firma. Dirigent nemôže ovládať perfektne všetky hudobné nástroje a nie je to ani jeho úloha. Každý člen v tom orchestre musí mať svoje miesto a zároveň musí dokonale ovládať svoj hudobný nástroj. Firma Böttcher z dlhodobého hľadiska funguje ako dobrý orchester. Ďalším faktorom úspechu je vedieť odhadnúť budúcu situáciu a vedieť sa na ňu pripraviť. A k tomu potrebujete mať dobré informácie z trhu, intuíciu a, samozrejme, i šťastie.

**Čo by ste povedali ešte na záver?**

V živote sa všetko neustále mení. V minulosti ďaleko pomalšie a dnes sa zmeny zrýchľujú a niekedy sa dejú obrovskou rýchlosťou. Napríklad umelá inteligencia je fenomén, ktorý sa začína používať stále častejšie. Výdobytky vedy sú obrovské. Uroveň ľudského poznania sa neustále rozširuje. Tieto nové možnosti musí každá moderná firma dostatočne využívať.

Na druhej strane existujú princípy, ktoré fungujú po stáročia alebo tisícročia. Vidieť to na vykopávkach v Pompejach alebo na niektorých divadelných hrách Williama Shakespeara. Sú napísané v 17. storočí, ale sú stále aktuálne. Pompeje pred 2 000 rokmi zničila sopka Vezuv. Archeológovia odkrývajú mesto a zisťujú, že život v rímskej ríši a život dnes, bol v niektorých akceptoch takmer totožný ako ten dnešný. Ľudia mali podobné problémy ako teraz. Dôležitosť osobných kontaktov, kvalita služieb a výroby bola rovnako dôležitá ako je dnes. To znamená, že treba využívať po tisícročia platné princípy a výdobytky techniky vo vzájomnej symbióze. K tomu všetkému je nutné ešte používať i obyčajný sedliacki rozum a intuíciu.

Peter Spiesz



Systems >>> Printing



> pogumovanie valcov

> tlačová chémia

> ofsetové poťahy



www.bottcher.sk  
www.bottcher.cz