Slovensko sme vždy považovali za domáci trh

ROZHOVOR

V letnom seriáli prinášame rozhovory s esami svetového biznisu. Dnes vám predstavíme Františka Fabičovica, šéfa českej spoločnosti Alca plast.

Pavel Novotný ©hn
pavel.novotny@mafraslovakia.sk

V roku 1998 ste založili spoločnosť Alca plast, ktorá vyrába sanitárnu techniku. Prečo ste sa rozhodli práve pre tento segment?

Moje podnikanie sa začalo krátko po revolúcii. Rozbehol som veľkoobchod s vecami, ktoré potrebujú na svoju prácu inštalatéri. Práve tento tovar bol za socializmu naozaj nedostatkový. Prevažná časť výrobkov, ktoré som predával, pochádzala zo Slovenskej armatúrky Myjava. Keďže sa však Československo v roku 1993 rozdelilo a armatúrka začala mať problémy, premýšľal som nad tým, že by som začal výrobu produktov, ktoré by sme mohli dodávať do českých keramických závodov v Znojme, Bechyni a Tepliciach. Takže hoci sme mali určité skúsenosti s biznisom, výroba bola niečo úplne nové. Museli sme sa ju učiť od začiatku.

Koho považujete za vašu najväčšiu konkurenciu?

My sa zameriavame na to, aby všetky produkty Alca plastu boli našimi vlastnými vzormi či patentmi. Vďaka tomu sa zaraďujeme skôr k výrobcom zo západnej Európy, ako je Geberit či Grohe. Modely z našej produkcie sú v niektorých parametroch lepšie než u konkurencie. Zákazník, ktorý chce kvalitu, sa preto na Čínu nepozerá.

Ktorý váš produkt je najrozšírenejší a najlepšie sa predáva?

Tých produktov je viacero. Najrozšírenejšie sú armatúry a napúšťacie i vypúšťacie ventily do záchodov. Ak by som mal vybrať jeden výrobok, tak je to vypúšťacia armatúra. S ňou sme začali a do dnešného dňa sme jej vyrobili už asi 15 miliónov kusov. Nemáme na ňu žiadne reklamácie. Ďalej sú to sprchové žľaby, kde nám trh výrazne rastie. Vyrábame ich čím ďalej, tým viac. Každý rok ich produkciu zvyšujeme o 25 až 30 percent. Úspech majú aj iné základné veci ako sifóny či flexihadice. Máme napríklad jeden sifón, ktorý odvedie 60 litrov vody za minútu. U konkurentov to nikto nemá.

V ktorých krajinách sa nachádzajú vaše výrobné haly?

Naša výroba je zatiaľ výhradne v Českej republike. Máme určité predstavy, že by sme ju v priebehu niekoľkých rokov rozšírili aj do iných štátov. Výrobu by sme mohli založiť napríklad v niektorých okolitých krajinách strednej Európy, kde by sme sa chceli posilňovať. Rozhodne však máme tendencie ísť aj na východ. Konkrétne máme záujem o ruský trh, ktorý je skutočne obrovský.

Láka vás z dlhodobej perspektívy aj východná Ázia?

My si chceme postrážiť predovšetkým stredoeurópsky a východoeurópsky trh. Pre nás je to hlavná oblasť, v ktorej sa snažíme našu značku udržať a rozširovať si v nej portfólio zákazníkov. Slovensko pritom považujeme za domáci trh.

Čo pre vás znamenajú inovácie a koľko percent tržieb investujete do výskumu a vývoja?

Keďže sa pravidelne zúčastňujeme na medzinárodných veľtrhoch, každý rok tam musíme prísť s nejakou novinkou. Samozrejme, prioritou je pre nás to, aby produkty Alca plastu uspokojili každého, kto ich používa. Naše inovácie sú však na takej úrovni, aby bol s nimi spokojný nielen zákazník, ale aj organizátor výstavy. To je pre nás veľmi dôležité. Takže tých inovácií je v priebehu roka veľmi veľa, a to tak v oblasti výrobkov, ako aj technológií. Sú to naozaj obrovské sumy. Môžem povedať, že do inovácií a nových technológií ide zhruba 30 až 40 percent našich tržieb.

Dnes zamestnávate zhruba šesť stoviek ľudí. Máte zamestnancov, ktorí s vami v 90. rokoch začínali?

Áno. Je veľmi zaujímavé, že tí, ktorí s nami začínali, s nami stále zostávajú. Prirodzene, niektorí odchádzajú do dôchodku, čo my ovplyvniť nemôžeme. Väčšina zamestnancov, ktorí k nám prišli do roku 2015, u nás zostávajú. Tí, čo prišli po roku 2015, odchádzajú častejšie, to však súvisí s rozširovaním firmy. Ovplyvňuje to aj nedostatok pracovníkov na trhu.

> Vďaka automatizácii dnes dokážeme vyrábať väčšie množstvo produktov s menším počtom ľudí.

František Fabičovic a jeho manželka Radka Prokopová reprezentovali Česko na júnovom vyhlasovaní Svetového EY podnikateľa roka v Monte Carle. SNÍMKA: EY

Česko nedávno zvýšilo kvóty na počet pracovníkov z Ukrajiny. Ako riešite nedostatok ľudí?

Problém je, že Česká republika s tým prišla až teraz. My sme pritom už pred dvoma rokmi naštartovali biznis a nastavili technológie takým spôsobom, aby sme týchto ľudí nemuseli hľadať. Práve v tomto období zavádzame automatické linky, takže ich nebudeme potrebovať. V každom prípade predchádzajúce dva roky boli pre nás skutočne ťažké. Nestačili sme vyrábať, preto sme sa rozhodli postupne to vyriešiť takýmto štýlom. Vďaka smerovaniu k automatizácii dnes dokážeme vyrábať väčšie množstvo produktov s menším počtom ľudí.

Čo urobíte s nadbytočnými pracovníkmi?

Určite ich neprepúšťame, skôr sa snažíme preškoľovať ich. Nebudeme však ani prijímať ľudí zo zahraničia. Oni sem prídu na určité obdobie, napríklad na tri mesiace či pol roka. Tie veci sú však také zložité, že za tri mesiace človek ešte len začína mať nejakú predstavu o výrobe. Takže sotva sa to naučia, už odchádzajú. Väčšiu perspektívu by mali možno v poľnohospodárstve alebo vo výrobe, kde je to vyložene o tom, že nemusia o niečom premýšľať. Naše výrobky sú však technicky na takej vysokej úrovni, že premýšľať o nich pri výrobe je nevyhnutné.

Naopak, ako sa usilujete udržať kvalitných pracovníkov?

Usilujeme sa udržať ich aj formou benefitov, ktorých máme oproti ostatným firmám v okolí pomerne veľa. Posielame ich na rôzne školenia, aby si zvyšovali vzdelanie a boli schopní obsluhovať naše najlepšie technológie. Je to obojstranne výhodné. Oni sa naučia niečo nové. Samozrejme, majú to aj lepšie finančne ohodnotené.

Okrem sanitárnej techniky ste vstúpili aj do vinohradníctva...

Dá sa povedať, že vinice sú mojím hoby. Dosť som sa tým zaoberal ešte za socializmu, potom aj po roku 2000. Prirodzene, dnes je to už trochu o niečom inom. Kľúčom je však moja láska k prírode a k Juhomoravskému kraju. Jednoducho mám rád vinice a celý tento kraj. Preto sa aj snažím tie prostriedky, ktoré nám z našich investícií ešte zostanú, využiť tak, aby sme vytvorili niečo, čo bude pre ľudí zaujímavé.

V ktorých ďalších segmentoch ste ešte aktívni?

Je to napríklad krajinotvorba. Ja mám totiž vyštudovanú aj lesnícku školu, nielen technickú. Zaujíma ma krajina, v ktorej žijeme. To, čo sa v našom kraji počas socializmu udialo, teda regulácia rieky Dyje a intenzifikácia poľnohospodárstva, bol barbarský čin. My sa teraz snažíme vrátiť krajinu južnej Moravy do toho stavu, aký bol pred druhou svetovou vojnou alebo čiastočne v 60. rokoch minulého storočia. Vtedy už síce v Československu došlo ku kolektivizácii, ale ešte stále nie k intenzifikácii poľnohospodárstva.

Mnohí podnikatelia vstúpili do politiky. Máte aj vy také ambície?

Politické ambície určite nemám. V minulosti som bol síce miestnym zástupcom, ale dnes ma to už neláka. Firma sa rozrastá, preto musím uvažovať o trochu iných veciach. Napríklad o tom, kto po nás firmu preberie. Takže ja sa momentálne zaoberám skôr týmito otázkami.

VÝROBA

Alca plast je jednotkou v Česku i u nás v produkcii armatúr

Bratislava – Manželov Františka Fabičovica a Radku Prokopovú, ktorí v roku 1998 založili v juhomoravskom meste Břeclav neďaleko slovenských hraníc spoločnosť Alca plast vyrábajúcu sanitárnu techniku, spojil práve biznis. „Ja som podnikala v úplne inom odbore. Organizovala som večierky a na jednom z nich som stretla Františka. Bolo to v Znojme na južnej Morave, kam som nechodievala veľmi často. Tak sme sa dali dohromady. Ja som opustila svoj pôvodný biznis a spoločne sme založili Alca plast," spomína Radka Prokopová na osudový okamih.

Predajňa v garáži

Obaja partneri budovali firmu úplne od nuly. Prvú predajňu zriadili vo Františkovej garáži. Postupne sa vypracovali na špicu. „Jednotkou v Česku aj na Slovensku sme v antikorových a plastových sprchových žľaboch, kde dosahujeme západoeurópsku kvalitu. Máme vynikajúce technické riešenia, šírku sortimentu a vlastné prevedenia pre rôzne typy zákazníkov. Považujem to za náš zlatý produkt," hovorí Prokopová, ktorá zastáva funkciu výkonnej riaditeľky firmy. Jej manžel je generálnym riaditeľom.

Firma je jednotkou aj vo všetkej sifónovej technike, v napúšťacích i vypúšťacích armatúrach. Číslo dva je v predstenových inštalačných systémoch, teda v zabudovaných nádržkách vrátane originálnych tlačidiel.

Hlavné trhy Alca plastu sú v strednej a východnej Európe, firma však vyváža aj na Blízky východ, do Afriky či Južnej Ameriky. „Pobočku máme aj na Slovensku, kde sú zároveň naše sklady. Odtiaľ riešime Slovensko distribučne a logisticky. Vo vašej krajine sme už 15 rokov, hala tam stojí posledných päť rokov. Slovensko pritom vnímame ako domáci trh, nikdy ho nepočítame do exportu. Túto krajinu máme naozaj radi, veď aj český a slovenský tím pracujú vždy spolu," tvrdí Prokopová. Spoločnosť momentálne zamestnáva okolo 600 ľudí. K ľuďom, ktorí manželom pomáhali od začiatku, pribúdajú noví zamestnanci. „Mení sa to tým, ako firma rastie. Samozrejme, osobnejšie väzby sú nahradené rýdzo profesionálnymi vzťahmi. Hoci však čoraz väčšiu úlohu u nás zastáva automatizácia, neznamená to, že by sme kohokoľvek chceli prepustiť. Tých pracovníkov je tak strašne málo, že ich radi presúvame na zodpovednejšie pozície," komentuje Prokopová súčasný stav na pracovnom trhu.

Podľa nej český štát v tomto smere zaspal. Podnikatelia sa ocitli pod obrovským tlakom, ktorý sa absolútne zbytočne vytvoril na trhu práce. „My sa našich ľudí snažíme motivovať aj zvyšovaním kvality pracovného miesta. Výrobné haly Alca plastu sú nadštandardne vybavené technológiami a najmodernejšími strojmi, čo je samo osebe veľkou motiváciou. Máme dobré platy a množstvo ďalších benefitov, vrátane toho, že deti zamestnancov učíme angličtinu. Snažíme sa robiť veľa eventov, ktoré našich ľudí stmeľujú. V poslednom čase sme v tomto smere museli pridať do kroku."

Manželia sú aktuálnymi českými EY Podnikateľmi roka. Svoju krajinu zastupovali na júnovom vyhlasovaní Svetového EY podnikateľa roka v Monaku. Počas pobytu v zahraničí radi sledujú, či sú hotely vybavené ich produktmi. „Kedykoľvek sme počas prvých rokov nášho podnikania dorazili do nejakého hotela, tak manžel vždy bežal do kúpeľne. Potom mi vyčítal, že tam nie je nič z našej produkcie. V priebehu rokov sa to zlepšilo."

600
PRODUKTOV
vyrába břeclavská spoločnosť Alca plast.

Rodinná firma

Radka Prokopová považuje Alca plast vo všetkých parametroch za rodinnú firmu. Okrem manželov tam pracujú aj ďalší rodinní príslušníci, ktorí však nemajú vplyv na zásadné rozhodnutia. Obaja však veria, že sa im do firmy podarí zapojiť aj ďalšie generácie. „V Monaku sme mali so sebou dcéru. Syn v júni maturoval, takže sa na tomto podujatí nemohol zúčastniť. Neviem, či deti v našom biznise budú pokračovať. Priali by sme si to, ale sme pripravení aj na ďalšie varianty."

Manželia nad generačnou výmenou v súčasnosti pomerne intenzívne premýšľajú. Intenzívne sa o tom bavia aj v rámci rodiny. Podľa Prokopovej nejde ani tak o to, že by im ubúdalo síl. Súvisí to skôr s tým, že firma rastie a obaja si uvedomujú väčšiu zodpovednosť. Nielen voči zamestnancom a tomu, čo vytvorili, ale aj v súvislosti s tým, čo by eventuálne odovzdali na bedrá svojich detí.

Podpora žiakov

Alca plast nezabúda ani na sociálne programy. „Podporujeme vzdelávanie, spolupracujeme so školami všeobecne. Máme školiace stredisko Alca plast akadémiu. Vďaka tomu spolupracujeme v podstate so všetkými strednými školami v odbore, v ktorom podnikáme. A to v Českej republike aj na Slovensku," pripomína Prokopová.

Firma podľa nej školí deti, ktoré študujú buď za inštalatérov alebo iné profesie v technických odboroch. „Okrem toho im dávame k dispozícii zdarma naše výrobky. Vozíme ich k nám do fabriky. Riaditelia a majstri v tých školách sú za to veľmi vďační. Ďalej spolupracujeme s niektorými školami vo výučbe angličtiny. Inak v regióne podporujeme rôzne miestne združenia, folklórne súbory a menšie futbalové tímy." **Pavel Novotný**