

# Alternativní cartridge už vyrábí ABEL-Computer v novém sídle

*Mechanicky vyráběné tonery byly nahrazeny chemickými, renovátoři ale přechod zvládli a vítězí nad čipy v tiskárnách*

Opavský výrobce alternativních tonerových a inkoustových kazet ABEL-Computer se přednedávnem přestěhoval. V nových prosklených prostorech každý vidí každého a vše je řízeno počítači, od zabezpečení a vzdáleného řízení budovy přes vytápění po evidenci docházky. Neexistují zde klíče, dveře otevíráte čipem umístěným v hodinkách nebo čipovou kartou. Před prostornou firemní prodejnou a vstupní halou s recepcí parkují desítky vozidel s logem firmy. Vskutku vhodné místo pro rozhovor o blízké i vzdálenější budoucnosti firmy s generálním ředitelem ABEL-Computeru Milanem Mačugou.

## **Po 18 letech jste se přestěhovali do nového. Proč?**

„V první řadě jsme tím vyřešili velký komunikační problém. Jak jsme rostli, pronajímali jsme si postupně další a další objekty, které ovšem byly i kilometry od sebe. To komplikovalo jak komunikaci, tak i logistiku uvnitř firmy. V jednom okamžiku jsme měli provozy na čtyřech místech, a to firmě o téměř 150 zaměstnancích příliš nesvědčí.“

## **Před časem jste koupili pozemek o rozloze 20 000 m<sup>2</sup> v průmyslové zóně. Nyní ale máte sídlo v centru města...**

„Ano, původní záměr byl postavit naše nové sídlo za městem. Před třemi lety se však naskytla příležitost koupit již postavený objekt a zrekonstruovat jej pro naše potřeby. Navíc máme kolem nového sídla další rozsáhlé pozemky k případnému roz-

šíření. Vestavěli jsme do stávajícího objektu další patro, doplnili strukturovanou kabeláž a řídicí systémy. Vznikla opravdu krásná budova. Vzhledem k poloze ve středu města se navíc firma stala dostupnější jak pro zákazníky, tak pro zaměstnance, o jejichž spokojenost se snažíme také – víme z praxe, že se dobré podmínky zaměstnanců kladně odrazí na kvalitě našich výrobků. Tomu jsme podřídili i celkovou koncepci nového sídla.“

**Výrobci originálních kazet dávají často najevo, že firmám, jako je ta vaše, příliš nefandí – neškodí to vašemu podnikání?**  
„Obchodní model výrobců tiskáren je založen na prodeji dotovaných tiskáren. Ztrátu z prodeje tiskáren má nahradit prodej předraženého spotřebního materiálu, ale zákon jim nedovoluje



● Repro: ABEL



● Reproz. ABEL



zákazníka k nákupu kazet zavázat nějakou smlouvou, jako je tomu například u dotovaných telefonů. A zde vstupují do jejich cesty firmy, jako je ta naše. Kazety, které měly původně podle jejich představ skončit na skládce, opět plníme, a to opakovaně – některé kazety vydrží až deset renovací. Průměrný uživatel koupí tři kazety ročně. Z toho plyne, že si během tří let nekoupí novou kazetu, což se výrobcům tiskáren samozřejmě nelíbí. My prosperujeme, protože opětovným použitím kazety lidem i firmám šetříme velké peníze. Názor výrobců tiskáren nás netěší, ale důležitý je zákazník a fakt, že kazety nekončí na skládce.“

**Jaký je objem prodeje renovovaných kazet vůči originálním?**

„Podle mého odhadu se v Česku prodává až 40 % tiskových kazet alternativních, tedy renovovaných. Toto procento se liší podle typu kazety, tedy zda je inkoustová nebo tonerová, zda je barevná nebo černá. Oficiální statistiky pro Česko ale neexistují.“

**Jak vidíte budoucnost renovace nebo výroby alternativních tiskových kazet?**

„Já osobně ve firmě řídím výzkum a vývoj. Procházejí mi rukama nové tiskárny a jejich tiskové kazety. Sleduji, že technologicky jsou tiskárny i kazety stále dokonalejší, složitější a vyžadují více a více zkušeností, aby mohly být opětovně použity. Když však ve firmě ABEL jednou zvládneme proces obnovy dané kazety, vytvoříme ověřené jednotné postupy a „proženeme“ kazetu zátěžovými testy, jen výjimečně se setkáváme s tím, že bychom nebyli úspěšní. Pokud jde o naši firmu, myslím, že pro následujících 5–10 let budeme mít práce i zákazníků stále více než dost. Renovace kazet, jinak řečeno výroba alternativních tiskových kazet, má velkou budoucnost, ale pouze pro ty, kteří zvládnou technologicky držet krok s výrobcí tiskáren a jejich klasickými překážkami ve formě čipů a podobně.“

**Nevzroste vám časem už tak bohatá konkurence?**

„Samozřejmě že ano. Nevzroste však počet výrobců, ale tzv. „přeprodejců“, to je nezvratný proces. Zboží z Východu už si i zde našlo svou cestu. Postupně se ale i tento prostor čistí, protože podle našich zkušeností pro návrat k našim výrobkům stačí správci IT pouze jedna taková zkušenost. Jiným problémem ovšem je, že někteří čeští tradiční výrobci pro udržení své po-

zice na trhu udělali jen to, že postupně snížili cenu na asijskou úroveň. Jeden z našich největších konkurentů, pokud je jeho výsledovka a rozvaha věrohodná, pracuje se ziskem okolo 1 %. Výrobní podnik, který živí armádu výrobních pracovníků a musí kupovat na testy každého čtvrt roku tiskárny za statisíce, toto nemůže dlouhodobě přežít. To je snad dokonce lepší si v takovém případě „hotovost“ uložit na 4% termínovaný vklad a zastavit podnikání, než mít po mnoha letech podnikání na rozvoj podniku tak nebezpečně nízký zisk.“

**V posledních letech jsme zejména u barevných laserových tiskáren zaznamenali opožděný nástup renovovaných kazet na trh. Proč?**

„Po laserových tiskárnách s černým tonerem, které používaly toner vyráběný klasickou mechanickou cestou téměř všemi klasickými dodavateli práškových komponent, nastoupily tiskárny barevné s jiným druhem toneru. Barevný toner začal být vyráběn chemickou cestou a chvíli trvalo, než naši dodavatelé našli správnou chemickou formulaci pro své tonery.“

Dnes odebíráme kvalitní chemické barevné tonery například pro tiskárny Hewlett-Packard od takových firem, jako LG, Xerox nebo Coates Toner. I když se podle mne například firma HP velmi snaží, aby u uživatelů tiskáren vytvořila o renovaci špatnou pověst, bude pro ni myslím problematické zpochybnit kvalitu toneru těchto tradičních „hi-tech“ dodavatelů.“

**Co připravujete v nejbližší době?**

„Domnívám se, že barevné laserové tiskárny do několika let definitivně „převálčují“ tiskárny černobílé. Dojde k tomu stejně, jako tomu bylo u tiskáren inkoustových – výrobci tiskáren jejich výrobu zastaví nebo zdrazí a nedají zákazníkům jinou šanci. Na tento nástup jsme technologicky dobře připraveni. Měříme už několik let shodu barev spektrofotometri a barevnou stálost ozařováním ve vlastní xenonové komoře. Taková zařízení u naší konkurence nenajdete. Dnes už ale není možné něco vyhodnocovat jen očima – na vlastní oči se můžete pouze přesvědčit, že váš partner neměří na vlastní oči, ale přesnou technikou. Budeme proto zvát do našich provozů zákazníky, aby si o naší výbavě a postupech sami udělali obrázek.“

pr