

Monika Ponická, Petr Slabina POMÁHAME ĽUĎOM NAHOR

MONIKA PONICKÁ, výkonná riaditeľka, spoluzakladateľka a spoluzakladateľka, a PETR SLABINA, technický riaditeľ, spoluzakladateľ a spoluzakladateľ, sú dvomi najdôležitejšími predstaviteľmi firmy SPIG, s.r.o., ktorá už od vzniku samostatnej Slovenskej republiky dodáva svojim klientom komplexné riešenia v oblastiach nákladných plošín, zdvíhacích plošín pre imobilných a divadelnej a javiskovej techniky. V ich portfóliu nájdete špecializované schodolezy, stoličkové výtahy, zvislé a stropné zdvíhacie plošiny či špecializované inžinierske riešenia, ktoré sú dodávané na mieru toho-ktorého predstavenia či divadla.

S pani Ponickou a pánom Slabinom sme sa rozprávali o histórii ich podnikania, o náležitostiach týkajúcich sa vlastného vývoja a výskumu, o ich zásadách, cieľoch a budúcnosti. Rozprával sa s nimi MARCEL PAVLIK.

Aké boli vaše začiatky a ako vznikol SPIG?
Petr: Naše počiatky siahajú niekedy do roku 1994. V tom čase sme začali so zdvíhacími plošinami a pracovali sme s jednou českou firmou, ITS Praha, pre ktorú sme vyvinuli plošinu a v Krupine sme pre ňu začali vyrábať obrábané súčiastky. Ešte predtým sme spoločne pracovali na viacerých divadlách. Naš názov, SPIG, pochádza z prvých písmen pôvodných partnerov, s ktorými sme chceli úzko spolupracovať: Slabina, Ponická, ITS Praha a firma GRD.

Monika: Petr s touto činnosťou začínal ako konštruktér niekedy v roku 1992-1994. Je autorom nášho špecifického dizajnu plošín s nerezyvanými rúrami a dierami vytváranými s takzvaným flow drillom. Flow drill je nástroj, ktorým sa do rúry, či už plnej alebo dutej, vytvára kuželové diery a dráha, ktorá je takto postavená, má dostatočnú pevnosť napriek tomu, že nemusíte použiť toľko materiálu. Petr tento systém prevzal z konštrukcie amerických mrakodrapov a vymyslel to pre firmu ITS. S ňou a firmou GRD sme chceli ísť do spoločného podnikania, ale nakoniec do toho ITS nešlo, lebo keď sa rozhodli republiky, vydali sa vlastnou cestou, hoci naše vzťahy boli vždy dobré a veľmi sme si vypo-máhali. Tieto vzťahy zostali dobré doteraz a máme tu skúsenosť, že keď sme sa od spoločníkov odkúpili, boli ešte lepšie.

Petr: Pri podnikaní je dobré - aj keď sú si partneri blízki - držať sa obchodného zákonníka. Etiketa a vzťahy fungujú inak, keď ľudia vedia, že im ten druhý nepatrí. Obchodný zákonník je dobrý tým, že obsahuje mnoho vecí, ktoré vzišli z dlhého histórie a keď si ich prečítate, naučíte sa veľmi veľa. Samozrejme, niektoré princípy obchodného zákonníka sú už reformované, ale jeho základ je veľmi dobrý a dokonca obsahuje aj ochranu duševného vlastníctva, ktorá je definovaná lepšie ako v patentovo ochranných zákonoch, pomocou ktorých sa dá presadiť len veľmi ťažko.

Obchodný zákonník je definovaný precízne a jednoducho, a to sa mi páči. Pokiaľ sa človek týchto princípov drží aj v ostatných situáciách, jeho vzťahy sú vyvážené a nielen podnikový, ale aj bežný život je dobrý.

Monika: Faktom je to, že spoločníci môžu mať veľmi rozdielne názory na to, čo je pre firmu správne. Časy, kedy sme podnikali s našimi bývalými spoločníkmi, mali mnohé plusy a veľa sme sa naučili. Keď sa to začalo rozdeľovať a naše účely prestali byť tie isté, chceli sme sa týmto protikladom vyhnúť a tak sme sa ľudsky dohodli, odkúpili svoj podiel a išli sme svojím smerom. Vôbec to neberieme ako stratený čas, ba naopak: iba sa zmenili naše účely a prestalo to fungovať, ale dodnes si pomáhame so všetkými problémami.

Nekáku dobu sme operovali sami a veľmi sme sa sústredili na vývoj a výrobu, no ako doba pokročila, náš marketing začal pomaly pokrivkovať a to sa pomaly prejavovalo na výsledkoch aj v iných oblastiach. Začali sme sa teda viac obávať do obchodu a situáciu sme riešili tak, že sme do firmy pribrali nových spoločníkov, ktorí priniesli do tejto činnosti nový vietor. Naše vzťahy pritom opäť nie sú direktívne, ale veľmi dobré a partnerské. Sú to skvelí ľudia, na ktorých máme šťastie, vytvorili sme si novú víziu a spoločne sme dokázali urobiť veľký krok dopredu. Naš nárast bol pomerne výrazný - za prvý rok približne o 100% a tento rok máme opäť stúpajúcu tendenciu. Skôr by som povedala, že v tomto smere sme narazili na strop našej technickej divízie, ktorá sa už od leta poriadne obracia a výroba s konštruktérmi prestávajú stíhať termíny. Situáciu sme vyriešili rozhodnutím, že sa technická divízia posilní a pribrali sme nových ľudí.

Čomu všetkému sa SPIG venuje?

Petr: Máme dva hlavné smery. Prvým je vývoj divadelnej techniky, prevažne tej ťažkej, napríklad pódii a stolov s nosnosťou okolo dvanásť ton. Tento oblasti sa venujeme už veľmi dlho a v spolupráci s ďalšími firmami sme navrhovali niektoré brnenské divadlá, javiskové časti, rekonštrukcie pražských divadiel po povodniach a všetka projekcia prebiehala u nás. Výrobu sme zabezpečo-



vali v Brne a oni boli nosičom, ktorý zastrešoval obchodnú činnosť. Aj oni mali svojich konštruktérov, ale dostávali sme od nich niektoré veľmi zaujímavé úlohy - pracovali sme napríklad pre švajčiarsku operu, v ktorej bolo veľké množstvo zaujímavých inštalácií. Firma ITS Praha začala dovážať rôzne zdvíhacie plošiny, no mohli si ich dovoliť akurát dva podniky - jedným bola americká knižnica a tá druhá firma bola tiež veľmi solventná. My sme si povedali, že takto to nejde a za takú cenu si to naši ľudia nikdy nekúpia. Jedna plošina stála asi trištvrte milióna korún, no my sme sa rozhodli, že pôjdeme na štvrt milióna, čo sa nám zdalo ešte únosné. Keď si to prerátame na eurá, tých zhruba dvestopäťdesiat tisíc dodržiavame aj teraz. Ako ide vývoj, snažíme sa napriek všetkým výhľadom ekonomiky udržiavať takú cenu, ktorá je blízka možnostiam našich ľudí. A to nám umožňuje držať sa na trhu.

Kto všetko sú vaši zákazníci?

Monika: V tomto smere je to naozaj veľmi široké. Máme viacero zákazníckych skupín: tá najužšia, vysoko špecializovaná skupina sú divadlá a zákazníci pre divadelnojaviskové techniky. Do tejto skupiny spadajú aj vybavenia konferenčných sál a miestností, ktoré potrebujú inštalovať špeciálnu audiovizuálnu techniku a spadajú tu aj dekorácie, osvetlenia a podobne. Veľa pracujeme aj pre Slovenské národné divadlo a nedávno sme s jednou klientkou boli na novom Drakulovi. Pred dvadsiatimi rokmi robil Petr zdvíhacie zariadenia na pôvodný muzikál Drakula: vežu, hrobku a podobne. V prednej strane bol hrad a zo zadnej strany bola záhrada. Dnes tam bolo iba niekoľko portálov, ktoré sa neotáčali, ale iba sa navštevovali a medzi nimi sa to menilo. Boli sme si pozrieť novú verziu, ale všetci sme skonštatovali, že pôvodne to bolo lepšie.

Petr: Na pôvodnom Drakulovi sa mi páčilo to, ako rýchlo celá príprava bežala. V Prahe,



kde som to v kancelárii kreslil, mi moje výkresy brali hneď po dokončení a okamžite to šlo do výroby, aby to už večer mohlo byť hotové.

Monika: Našu ďalšiu zákaznícku skupinu tvoria výrobné podniky, ktoré používajú rôzne nákladné, zdvíhacie alebo atypické plošiny. Naša najširšia skupina sú klienti, ktorí využívajú zariadenia pre imobilných a v rámci tejto skupiny je tiež viac podskupín. Sú to v prvom rade organizácie, ktoré by mali debarierizovať na základe stavebného zákona a naše služby si objednávajú zo štátneho rozpočtu a verejných zdrojov. Druhou skupinou sú samoplatcovia, ktorí si tieto zariadenia potrebujú zakúpiť za vlastné peniaze. Najširšou skupinou sú samotné imobilné osoby, ktoré na základe zdravotného posudku a určitých zákonov dokážu na naše zariadenia získať finančný príspevok od ministerstva sociálnych vecí a rodiny. Na základe zákona o kompenzáciách môžu dostať až 95% z ceny. Pre týchto ľudí nie sú tieto zariadenia lacné a doplatiť tých 5 až 10 percent pre nich býva často zložité, a tak sa im v tom snažíme pomáhať.

Akú formu má táto pomoc?

Monika: Založili sme klub SPIG a v rámci neho sme vytvorili občianske združenie Inak obdarení, ktoré našim zákazníkom pomáha s týmito doplatkami. Aby sa dozvedeli o nás a o týchto možnostiach, vydávame aj časopis s rovnomenným názvom a prevádzkujeme aj vlastný internetový portál. V blízkej budúcnosti chystáme aj novú akciu, šekové knižky, na základe ktorých môžu ľudia dostať rôzne typy pomoci: pomoc s vybavením príspevku, pomoc s doplatkom či rôzne beňefty vo forme vozika alebo nájazdových rámp. Spolupracujeme tiež s viacerými organizáciami, napríklad s občianskym združením Milan Štefánik. Sú to firmy organizujúce mnohé akcie, na ktoré sú pozvaní rôzni ZTP ľudia. Majú vstup zadarmo, je tam detská zóna, vždy sú tam tematické tričky, jedlo, pitie, hudba, malovanie na tvár, strieľanie z luku, raziene mincí a podobné aktivity.

Imobilní ľudia sa vedú úžasne tešiť. Rozdávajú radosť je podľa mňa tá najdôležitejšia činnosť, v ktorej sa chceme líšiť od iných firiem. Nechceme sa iba hrať na tých, ktorí dávajú viac, ale na tieto akcie naozaj chodíme a mnohých ľudí tam aj vozíme, sme pri nich a žijeme ich život s nimi. Dobré to vidno aj v našom časopise, ktorý vôbec nie je technický, ale obsahuje príbehy zo života, z praxe, kde sami ľudia hovoria, s čím sa stretávajú, aké terapie im pomáhajú a čo všetko dokázali. Naše heslo je „ako sa to dá“. Ako sa nič nedá, to každý vie, ale ako sa dá, v tom si treba vzájomne poradiť (Úsmev).

Tých aktivít je naozaj veľa a stále vravím, že firmu tvoria ľudia. Máme naozaj skvelých ľudí a každý z nich dokáže urobiť niečo nadmieru. Neznamená to, že nikdy nemáme problémy a občas čelíme naozaj veľkým tlakom, ako to celé stihnúť, ale musím povedať, že s našimi ľuďmi sa dá všetko perfektne vyriešiť. Je skvelé, že aj naši klienti sú podobného razenia.

Čím sú vaše plošiny a produkty jedinečné?

Petr: Spočiatku bola väčšina našich plošín taká, že sme ich iba vytvorili, nainštalovali a takmer sme na ne zabudli. Mnohé naše výroby ľudom fungovali aj štrnásť rokov bez akéhokoľvek servisného zásahu, no vyskytujú sa aj situácie, keď sa na plošine udeje nejaká závažná chyba a tú treba dať do poriadku. Naš servis je v tomto smere špičkový.

Monika: Na našich zariadeniach je skvelé aj to, že dokážu skutočne slúžiť až do konca. Ako konštruktéri nie sme veľkým fanúšikom batérií. Všetci ich chvália, ale ľuďom tieto batérie často zlyhávajú a majú s nimi problém. A v dnešných dobách sa častejšie vybije batéria ako vypadne elektrina.

Okrem toho, dopad na životné prostredie je ničivý. My používame batérie iba v našom najnovšom prototypu, ale inak zostávajú pri našich pôvodných riešeniach, kde sú všetky materiály 100% recyklovateľné a ne-



zatažujú tak životné prostredie. Všetky naše oleje, skrutkové mechanizmy a hydraulika našich plošín sú naozaj šetrné a dajú sa použiť znovu.

Stretávame sa so situáciami, keď ľudia musia svoju plošinu vrátiť pri úmrtí osoby, ktorá ju používala alebo uplynie nejaká doba a oni potrebujú iné zariadenia. My tieto zariadenia znova uvádzame do života. Nejde nám len o to, aby sme za každú cenu predávali a zarábali, ale skutočne existujú skupiny zákazníkov, ktoré dokážu využiť aj tieto repa-sované zariadenia a získať tak plnohodnotnú plošinu za zlomok ceny. Pre mnohých ľudí je to veľké plus, tieto zariadenia im určite budú slúžiť ešte aspoň desať rokov a sú také trvácne, že je škoda ich zahodiť. Vývoj pri našich zariadeniach nebeží tak rýchlo, ako pri televízoroch, takže sa vždy uplatnia.

Máte aj vlastnú výrobu?

Monika: Vlastnej výroby sme sa vyhýbali, ale na naše produkty máme takzvanú suchú výrobu, kompletáž. Spolupracujeme s jednou technikou výrobou pre určité typy plošín a aby sme stihali dodržať termíny, zao-sobujeme aj ďalšie dve výroby. Naše výrobky kompletizujeme buď u nich, alebo priamo u nás podľa toho, ako je to výhodnejšie.

Petr: Tento systém oddelenej konštrukcie a výroby je pružnejší. Pri divadlách sme sa stretli aj s firmami, ktoré mali vlastnú výrobu, no v našich podmienkach s tým mali problémy a väčšina z nich skončila pri tom, že si výrobu aj tak odčlenili. My na to ideme obrá-tene a máme podobný systém ako u zahra-niči. Snažíme sa spolupracovať medzi sebou a združovať firmy, ktoré sa zaoberajú podobnou činnosťou. Okolo seba zhromažďujeme celý rad výrobných firiem a využívame to, čo robia najlepšie.

Monika: Tento systém možno vyzerá zložitejšie z toho hľadiska, že každá z týchto firiem má iné technológie a iné možnosti, ale výhoda je v tom, že si viete vždy vybrať