

Použité stroje jako výhodná alternativa

Začátkem června letošního roku proběhne v Düsseldorfu celosvětově největší a nejvýznamnější mezinárodní veletrh technologií a strojů pro tisk a dokončující zpracování grafického průmyslu drupa 2016, který představí široký výběr novinek, ale i použitých strojů.

Tento veletrh je vítanou příležitostí k výběru a nákupu nových strojů pro všechny tiskařské provozy, které si vytvořily dostatečné finanční rezervy, nebo kterým se podařilo získat eurodotace na modernizaci případně kapacitní rozšíření svého technologického vybavení. V souvislosti s modernizací se na trhu objeví množství použitých a tedy levnějších strojů a zařízení, které budou nabízeny k odprodeji a které se mohou stát příležitostí pro ty firmy, které o nákupu nových strojů neuvažovaly anebo rovněž pro ty, které kupují použité jen některé druhy strojů.

Výkupem a prodejem použitých strojů a zařízení se zabývá společnost Machinery Europe, která na trhu funguje již od roku 2000. Zaujímá přední místo mezi firmami obchodujícími s použitými polygrafickými stroji v České republice a v celé střední Evropě. Výkup strojů uskutečňuje u nás a také v Polsku, Maďarsku a na Slovensku. Stroje dále nabízí a prodává nejen v těchto zemích, ale prakticky po celém světě. Mezi největší odběratele použitých polygrafických strojů patří Indie, Čína, Turecko, Ukrajina, Rusko, Brazílie, Nepál, Pákistán, Nigérie a Kolumbie. Machinery Europe se na veletrhu drupa účastní již potřetí a podle dostupných informací bude jedinou obchodní firmou s použitými tiskařskými stroji ze střední a východní Evropy, která bude mít svůj vlastní stánek na tomto veletrhu. Na drupě ji najdete mezi ostatními celkově 88 firmami tohoto zaměření z celého světa v hale 13, stánek D87.

Prodej i nákup použitých polygrafických strojů a zařízení není jednoduchá záležitost. Mnohdy se jedná o částky v desítkách i stovkách tisíc eur a proces provázejí určitá mezinárodní pravidla a obchodní podmínky. Proto jsme majiteli a výkonnému řediteli

společnosti Machinery Europe Davidu Frankovi položili několik otázek.



Jaká je v současnost situace na trhu použitých polygrafických strojů?

Naše firma průběžně a dlouhodobě mapuje situaci na tomto trhu z hlediska nabídky i poptávky. To je pro úspěšnost našeho podnikání naprosto klíčové. V poslední době nabídka výrazně převyšuje poptávku, což má samozřejmě vliv na ceny. S rozšiřováním internetu práce pro tiskárny stále pomalu ubývá, takže zájem o rozšiřování kapacit nákupem dalších strojů není až tak velký. Zdaleka už v této oblasti, třeba z hlediska ofsetového tisku, není takový boom, jaký byl například před 20 lety. Projevuje se nástup digitálního tisku, ale třeba obalový a katonážní tisk moc velký úbytek zakázek dosud nezaznamenal, možná dokonce roste. Dostupnost použitých strojů je tedy stále velká a je z čeho vybírat.

Pro koho je nákup použitého stroje vhodný, komu byste ho nejvíce doporučil?

Použité stroje jsou vhodné prakticky pro jakoukoliv tiskárnu, i pro ten nejnáročnější tisk či finální zpracování. Nezáleží příliš na tom, jestli tisk probíhá na novém nebo použitém stroji, ale na tom, jestli je tento stroj schopen v požadované kvalitě a odpovídající rychlosti takový tisk produkovat. Pokud

je tiskový stroj v požadovaném vybavení vybrán správným způsobem, tak je v podstatě možné eliminovat téměř všechna rizika jeho pořízení na minimum. Jedním z nejpodstatnějších hledisek při tomto výběru je, jaký byl jeho původní majitel, kolik těch majitelů celkem bylo, jakým způsobem se strojem zacházeli, kolik má najeto, jestli dostával potřebný servis a údržbu a samozřejmě je jasné, že čím mladší takový stroj je, tím lépe. Dá se říci, že rizika jsou minimální při stáří stroje 1–3 roky. Ze starších strojů už je třeba pečlivě vybírat, ale existují i třeba dvacetileté stroje, které jsou v tak fantastickém stavu, že je možné předpokládat, že vydrží dalších 20 let.

Hlavní rozdíl mezi nákupem nového a použitého stroje spočívá v poskytované záruce. My jako obchodníci s použitými stroji nemůžeme převzít odpovědnost za stroj, který jsme sami neprovozovali. Jsme schopni nabídnout použitý stroj za desetinovou cenu nového, ale garanci za tento stroj poskytnout nelze. Tedy samozřejmě, pokud ji původní majitel nenabídne sám, respektive pokud nepřistoupí na to určitou garanci poskytnout ale to se děje velice zřídka a taková garance je zpravidla velice krátká, obvykle jen tříměsíční. Proto je velmi důležité, do jakého smluvního vztahu všechny strany transakce vstupují. Pro naši společnost je velice důležité mít se zákazníky dobré a korektní vztahy a budovat si tak kvalitní renomé. Naše zákazníci si nedovolíme oklamat. Při nákupu stroje hned na začátku zprostředkováváme odborné mechaniky, kteří dokážou technický stav daného stroje posoudit a zhodnotit. To patří k eliminaci rizik, která mají mít maximální úroveň, ideálně až 95 %, ovšem nikdy není možné tato rizika vyloučit úplně, třeba z důvodu případných skrytých vad. Rovněž

je důležitý právní vztah věci, tj. Kdo je skutečným majitelem stroje a zda se na něj nevztahují nějaké zástavy, věcná břemena či jiné tzv. právní vady, například úpadek hrozící celé firmě. Servis, který zákazníkům poskytujeme, probíhá tedy v několika úrovních podle vybraného stroje a jak je patrné, někdy se jedná i o jistý druh investigativní činnosti.

Už jste se letmo zmínil o cenové úrovni použitých strojů. Jaký je rozdíl ve výši investic do nového a do použitého stroje?

Rozdíl je samozřejmě velký, protože použité stroje mohou mít poloviční, ale také třeba jen desetinou cenu. Po prvním roce provozu nového stroje jeho cena klesá podobně, jako tomu je například u automobilů, zhruba o 10–20 %. Z toho vyplývá, že pokud někdo vlastní a provozuje kvalitní stroj, tím lépe zhodnocuje své finanční prostředky, protože investice do nového stroje je velká a cena, kterou dostane za nahrazený použitý stroj je naopak nízká. Tedy pokud nezíská

eurodotaci, potom je to asi o něčem jiném. Eurodotaci je možné získat i na nákup použitého stroje, ale existují určitá omezení z hlediska stáří takového stroje. Obvykle to stáří je omezeno na 2–3 roky, maximálně pět let.

Jaké služby zákazníkům společnost Machinery Europe nabízí?

Vykupujeme a prodáváme použité polygrafické stroje různého stáří. Od malých po velké, od jednotlivých strojů až po technologické celky. Do našich služeb patří technická inspekce stroje, ocenění a konzultace týkající se konkrétního stroje, dále demontáž, stěhování a doprava k zákazníkovi, a pokud je zájem, také opětná instalace a zaškolení obsluhy. Nevěnujeme se ale servisu těchto strojů a repasím. Pro české a slovenské zákazníky jsme schopni zprostředkovávat také financování, ale nedáváme stroje do pronájmu. Samozřejmostí jsou také již zmíněné právní služby, připravujeme příslušné smlouvy. Vyjednáváme s oběma stranami, snažíme se eliminovat rizika. Nabízíme také plný servis

v prodeji konkurzní podstaty, pokud taková řízení vyhraje, a majitelům leasingových společností pro které jsme schopni stroje oceňovat při jejich prodeji nebo od nich vykupovat na sklad.

Co od své účasti na veletrhu drupa očekáváte?

Naše expozice bude místem pro seznámení a navazování mezinárodních kontaktů a spolupráce s prodávajícími i kupujícími, a to s těmi, kteří se k prodeji či nákupu použitých strojů výhledově chystají. Chci vyzvat všechny majitele a manažery tiskáren z Čech i ze Slovenska, aby se na drupu vypravili a navštívili náš stánek. Zvláště se pak obracím na ty, kteří se chystají nějaký stroj prodat: Nabídněte nám váš stroj právě nyní, před drupou, která se bude opět konat až za tři roky. Je nejužitečnější čas dát nám vědět a tím zvýšit své šance na prodej vašeho použitého stroje. Na veletrhu ho zařadíme do naší nabídky a budeme mít možnost pro něj najít nejhodnější kupce za přijatelnou cenu. ■

B2B veletrh reklamy a marketingu



MARKETING MIX

Živá voda pro váš marketing

9. června 2016

Kongresové centrum ALDIS

HRADEC KRÁLOVÉ

Čtvrtek 9.00–17.00 hod.

Navštivte jednodenní kontaktní veletrh Marketing Mix v Hradci Králové. Vystavovatelé zde představují **horké novinky, nové nápady**, technologie, seznamují návštěvníky s účinností svých médií nebo s celkovou nabídkou. Máte-li také co nabídnout, **jsste vítáni jako vystavovatelé**. Jako návštěvníky zveřejní **marketingové manažery** firem a **profesionály** z reklamní branže.

Součástí veletrhu Marketing Mix v Hradci Králové jsou **konferenční aktivity - program na www.omnis.cz a www.marketing-mix.cz**.

Veletrh Marketing Mix - setkání úspěšných

- B2B veletrh • konference
- semináře • prezentace
- networking • webový portál



Omnis Olomouc, a.s., Horní lán 10a, 779 00 Olomouc,
pořadatel výstav tel.: 588 881 428, 777 102 013, e-mail: povysilova@omnis.cz, www.omnis.cz

web: marketing-mix.cz



Marketing Mix



MarketingMixWeb

VOUCHER VOLNÁ VSTUPENKA za Vaši vizitku