



Zahranický úspech
na Slovensku

Zahranický úspech na Slovensku

Namiesto podnikania v rodnej krajine skúsili šťastie u nás. Museli sa prispôbiť trhu, pochopiť chůtky nášho zákazníka a uspieť medzi konkurenciou s výhodou „domáceho tímu“. HN predstavujú zahraničných podnikateľov na Slovensku.

Armén, ktorý rástol aj napriek kríze

PRÍBEH | Artur Gevorkyan vybudoval z nuly na zelenej lúke fabriku, ktorá sa venuje výrobe dielov technológiou práškovej metalurgie.

Marek Nemeč
marek.nemec@mafrasslovakia.sk

Vlkanová – Cesta slovenskej fabriky arménskeho podnikateľa mala niekoľko ostrých zatáčok napriek tomu, že jej dráha od úplnej nuly až k vyše 27-miliónovým vlnajším ročným tržbám vyzerala na papieri priamočiara. Na štartovaciu čiaru podnikania sa budúci metalurg Artur Gevorkyan, rodák z hlavného mesta Arménska Jerewanu, postavil v prelomovom roku 1989. Kľúčové geopolitické zmeny ho zastihli ako vojaka v sovietskej armáde, z ktorej sa ako čerstvý letecký dôstojník rozhodol vystúpiť. Korene spoločnosti Gevorkyan, ktorá vo Vlkanovej neďaleko Banskej Bystrice dáva prácu 150 ľuďom, preto siahajú do dvojmiliónového mesta na východe Ukrajiny. V Charkove iba 30 kilometrov od ruských hraníc totiž mladý letecký inžinier rozbehol malý podnik s práškovou metalúgiou.

V súčasnosti prudko sa rozvíjajúcemu priemyselnému odvetviu sa síce v minulosti intenzívne venoval jeho otec, na rozbehnutie vlastného podnikania však Arménovi postačila kniha, odhodlanie a chuť do podnikania. Prvé výrobky spoločnosti – magnety, putovali do holiacich strojkov. Po čase takmer všetko, čo sa točilo a obsahovalo motorček, malo vo vnútri Gevorkyanove magnety – hračky, štartéry do automobilov či kuchynské spotrebiče. Napokon firma v roku 1996 i pre nie celkom štandardné podnikateľské prostredie na východe Európy zdvihla kotvy a zamierila do Banskej Bystrice na Slovensko. „Uvedomil som si, že na Ukrajinu už nie je priestor pre rast, a preto som začal rozmýšľať, ako podnikanie ďalej rozvíjať. Časom som



Artur Gevorkyan bol na krízu v roku 2008 pripravený, už niekoľko ich prekonal na Ukrajine. Na Slovensku, vo Vlkanovej, dnes zamestnáva 150 ľudí.



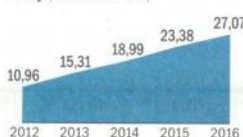
SNÍMKA: GEVORKYAN

sa tam premenil na obchodného cestujúceho a vymáhača pohľadávok. Získať od odberateľov peniaze bolo umenie. Dalším dôvodom bol rastúci záujem o naše výrobky z Európy,” hovorí pre HN Artur Gevorkyan, šéf a majiteľ spoločnosti Gevorkyan.

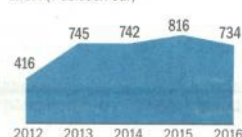
Kríza naštartovala úspech
Biznis na Ukrajine ho naučil, ako najlepšie zvládať krízové situácie. Keď vo svete v roku 2008 naplno vypukla globálna finančná situácia, slovenská firma s arménskymi koreňmi bola pripravená. Na Ukrajinu totiž Artur Gevorkyan zažil až štyrikrát devaluáciu meny. Finančná kríza preto firmu natoľko rozhybala, až sa stala jednou z najrýchlejšie rastúcich spoločností na Slovensku. Kým v roku 2010 utŕžila 4,7 milióna eur, vlni sa už jej tržby nafúkli o ďalších vyše 22 miliónov eur.

Gevorkyan

Tržby (v miliónoch eur)



Zisk (v tisícoch eur)



Zdroj: Biznode

„My sme utekali preto tak rýchlo, aby sme prežili. Pol roka pred krízou sme prijali opatrenia, a potom sme už vďaka húževnatosti iba rástli,” komentuje Gevorkyan ekonomický rast firmy. Recept bol vraj jednoduchý – vďaka univerzálnosti zamestnancov, produktívnejšej technológii, než akou disponuje konkurencia či zaslubou vlastného výskumného a vývojového oddelenia, v ktorom pracuje 15 ľudí. Vo fabrike pri-

tom platí zásada, že konštruktéri si musí na stroji, ktorý navrhli, výrobu najprv sám vyskúšať.

Pracovníci z učtarne zase vedia zastúpiť operátorov vo výrobe, ktorí zase zvládnu prácu na viacerých strojoch. Závod sa najnovšie s pomocou eurofondov púšťa do 3D tlače kovov. „Prášková metalurgia síce šetrí čas a peniaze, ale zároveň aj v tomto odvetví stúpa tlak na efektívitu priemyselnej výroby. Nechceme však,

aby nás rast predbehol – mať dvojnásobne tržby za cenu dvojnásobného počtu zamestnancov,” vysvetľuje šéf firmy.

Nepoznajú – nedá sa

Spoločnosť aktuálne práškovou metalúgiou vyrába približne tisíc rôznych komponentov pre automobilový, kozmetický či odevný priemysel. Súčiastky z Vlkanovej používajú svetoznáme značky ručného náradia, zámkov, klimatizácií, zdravotníckych pomôcok i bezpečnostných systémov.

Referencie o firme, ktorá dokáže niektoré diely použitou technológiou vyhotoviť až šesťnásobne lacnejšie ako ich klasickí dodávatelia, sa preto rýchlo rozšírila po Európe i mimo nej. Na starom kontinente je podľa Artura Gevorkyana ľahšie vymenovať krajiny, kam nevyváža – napríklad Rusko. Mimo Európy svoje výrobky

firma dodáva do USA, Brazílie či Číny. Imidž si fabrika založila na tom, že dokáže vyrobiť veci, ktoré iní odmietajú, pretože sa vraj nedajú. „Keď zákazníkovi vyriešime to, s čím mu nikto nevie pomôcť, tak nám dá i projekty, ktoré mu vedľa spraví iní výrobcovia. Takto prichádza konštantný rast. Ostatní mali v živote možnosť odmietnuť. Ja som ju nemal, pretože som vždy zákazky potreboval.”

Spoločnosť Gevorkyan je možno jediným slovenským podnikom, ktorý odmietol štátnu pomoc vo výške 1,51 milióna eur vo forme úľavy na dani z príjmu. Pomocná ruka štátu súvisela s investíciou do rozšírenia závodu za takmer 7,6 milióna eur. „Mali sme už zmluvu na štátnu pomoc, ale nakoniec sme ju neuzali. Preto budem platiť menšie dane štátu, v ktorom žijem a podnikám? To nemá logiku,” uzatvára Armén.

ROZHOVOR

Prášková metalurgia je o tvorení, kreativitě a nápadoch

Nie sme žiadnou montovňou, ktorá sa zdvihne a o pár rokov pôjde inam, hovorí Gevorkyan.

Prečo ste sa rozhodli podnikáť na Slovensku?

Úprimne povedané, nebol záujem prísť na Slovensko, ale odísť z Ukrajiny. Keď som hľadal vhodnú lokalitu a precestoval som Poľsko, Česko, Maďarsko i všetky okolité štáty, tak vždy som prechádzal cez Slovensko. Mne sa zapáčilo tým, že vyzeralo ako pokojný, pekný, čistý štát. Sú tu hory, ktoré mne ako Arménovi chýbali na Ukrajine. Z Ukrajiny som odišiel po ukončení svojho pôsobenia v armáde, pretože som zistil, že nie všetko je tak, ako nám to hovoria. Vrátil som sa do Arménska, ale vydržal som tam iba niekoľko týždňov. Bolo to v čase, keď sa krajina spoločne s pobaltskými štátmi chcela osamostatniť od Sovietskeho zväzu riadeného Gorbačovom. Prvé, čo spravil – vypol arménsku elektrinu a plyn. Ja som vtedy uvažoval o serióznom podnikaní, nie iba o obchode, ale za takých podmienok a neistoty sa tam výroba nedala

rozbehnúť. Rozhodol som sa preto pre Ukrajinu, ktorá bola blízko Ruska aj Bieloruska, a mala priemyselnú tradíciu.

Aké prekážky ste ako cudzinec museli na začiatku prekonať?

Problém získal financovanie trvá od čias, keď som začal na Slovensku podnikáť. Rozbehnutí podnikania bez peňazí sa jednoducho nedá. Získať si dôveru bánk je veľmi náročné. Musíte založiť nejakú nehnuteľnosť, ale keď naozaj nič nemáte, je to problém. A riešim ho dodnes. Práca mi výrazne komplikovali cestovné víza. Nemohol som sa jednoducho dostať k zákazníkovi. Keď mi zavolať napríklad obchodný partner z Česka, tak som ho najprv musel požiadať o pozvánku, potom som s ňou cestoval do Bratislavy na veľvyslanectvo, kde mi dali termín. Niekedy sa stalo, že chýbal nejaký papier, ktorý si dodatočne vyžiadali, a celý proces získania víz

„**Ťažko sa nám bojovalo o projekty. Lahšie sa však získavali kontrakty zo zahraničia.**“

sa naťahoval. Veľmi ma to zdržovalo, bola to jedna z najväčších prekážok, ktoré som prekonal. Pomohlo až vstup Slovenska do schengenského priestoru. V súčasnosti si dohodnem termín a vycestovať môžem hneď.

Pocítili ste rozdielny prístup k vám, ako podnikateľovi zo zahraničia, oproti domácim?

Stretol som sa s tým, a nie raz. Keď som napríklad odchádzal zo

stretnutia vo svojej prvej banke, tak muž na sekretariáte riaditeľa povedal kolegyni hlasnejšie, ako mal – „ruská mafia“. Ja som sa otočil a povedal som mu, že „našťastie pre teba nie“. Ďalší prípad sa mi stal pri prepúšťaní zamestnancov, ktorí odišli z nočnej zmeny už o tretej v noci. Prišla za mnou manželka jedného z pracovníkov a povedala mi, že mám byť vďačný za to, že takým ako ja umožnia na Slovensku vôbec niečo robiť. Staršia generácia je však omnoho účtvejšia, o to viac, ak niečo z nich navštívil Arménsko. Určite nedôvera tam vždy bola. Veď odberatelia aj dodávatelia sa obávali, čo bude, keď sa mi po roku skončí lehota prechodného pobytu, čo ja chápem. Ťažko sa nám preto bojovalo o seriózne projekty. Lahšie sa však získavali kontrakty zo zahraničia, pretože biznisom z Poľska, Česka či Nemecka nenapadlo overovať, ako to je s mojím pobytom na Slovensku.

Aké pozitíva vidíte v podnikaní na Slovensku?

Na Slovensku sa mi páči to, že ide o malý štát. Tu sa nedá nič oklamať bez toho, aby to dopredu nebolo dohodnuté alebo sa o tom nevedelo. V takej malej krajine si to neviem predstaviť, že by to mohlo byť inak. Iba sa pred tým asi iba zatvárajú oči a tvárim sa, že o tom nevieme.

Plánujete v budúcnosti návrat domov?

Máme také ponuky. Volajú nám aj z veľvyslanectva, aby sme rozbehli výrobu v Arménsku. Musím však úprimne priznať, že sa na to nečítam. Začínať znova od nuly – bol by to úplne iný život ako na Ukrajinu a Slovensku. V Arménsku žijem okolo dvoch miliónov ľudí, ďalších osem je za hranicami. Vezmite si iba to, s akými štátmi krajina hraničí a čo sa v tom regióne deje. Vo firme však zamestnávame aj zopár Arménov, dostali sa k nám cez Ukrajinu.