KOMERČNÁ PRÍLOHA DENNÍKA HOSPODÁRSKE NOVINY

HN

www.hnonline.sk
vydáva ECOPRESS, a. s.
streda 11. septembra 2013

EY

ERNST & YOUNG JE ODTERAZ EY

EY | Audit | Dane | Transakcie | Poradenstvo

Zmena roku 2013

Od júla sme sa premenovali. Už nie sme Ernst & Young, ale EY.

Máme nové firemné logo, ktorého súčasťou je anglické motto:

Building a better working world
(Prispievame k tomu, aby svet lepšie fungoval)

Toto sme my

Patríme medzi najvýznamnejšie celosvetové firmy v oblasti poradenských služieb.

Boli sme jednou z prvých poradenských firiem, ktoré sa etablovali v regióne strednej a juhovýchodnej Európy.

Slovenská kancelária funguje už od roku 1991.

V pobočkách v Bratislave a Košiciach pôsobí viac ako 200 zamestnancov, z toho 7 partnerov.

V Slovenskej republike poskytujeme poradenské služby viac ako 150 popredným slovenským a medzinárodným spoločnostiam.

V ktorých otázkach vám vieme poradiť:

- Podnikateľské prostredie
- Dosahovanie rastu
- Správa podniku a vykazovanie
- Riadenie financií
- Riadenie rizika
- Efektivita prevádzky
- Talent manažment
- Daňové plánovanie
- Transakcie
- Due diligence
- Fúzie, akvizície a divestície
- Štruktúrovanie dlhového financovania
- Reštrukturalizácia podniku
- Oceňovanie a finančné modelovanie
- Optimalizácia nákladovej štruktúry

EY vo svete

Centrála: Londýn

Predseda globálneho riadiaceho výboru a generálny riaditeľ: Mark Weinberger

Celosvetový počet zamestnancov: 167 000 vo viac ako 140 krajinách

Celosvetové tržby: 24,4 mld. USD (finančný rok 2012 končiaci sa 30. júna 2012)

Geografické oblasti pôsobnosti: Severná, Stredná a Južná Amerika, Európa, Stredný východ, India a Afrika, Ďaleký východ, Japonsko, Oceánia

EY
Building a better working world

ey.com/sk

Krízu som už poznal. Pomohla mi k úspechu

PRÁŠKOVÁ METALURGIA | Artur Gevorkyan, finalista súťaže Podnikateľ roka 2012, využil poradenské služby spoločnosti EY. Získal investičnú pomoc na svoj rast.

Artur Gevorkyan získal s pomocou EY investičnú pomoc od vlády vo výške 1,5 milióna eur. SNÍMKA: HN/PAVOL FUNTÁL

„V hĺbke duše som bol väčším Slovákom ako domáci manažéri v nadnárodných firmách," hovorí Artur Gevorkyan. Armén, ktorý na Slovensku podniká už vyše 15 rokov v strojárskom priemysle. A podľa výsledkov sa mu darí lepšie, ako väčšine iných podnikateľov. Vo firme Gevorkyan zamestnáva stovku ľudí a konkurencii v práškovej metalurgii ukazuje chrbát.

Zo „zelenej lúky" do sveta

Záujem o práškovú metalurgiu „zdedil" po otcovi. No ku know-how či počiatočnému kapitálu sa dostal sám, najskôr na Ukrajine. „Na začiatku to bolo o práškovej metalurgii, ale zvyšok času som zháňal platby od zákazníkov," spomína Artur Gevorkyan, ako sa z vyštudovaného inžiniera stával obchodník a vymáhač.

Miestna „kultúra" byrokracie ho znechutila natoľko, že začal hľadať iné miesto, kde by rozbehol svoj biznis. „Areál bývalej Tesly bol priamo pri diaľnici. Zákazníci priletia do Viedne alebo Budapešti a o dve a pol hodiny sú u nás," vysvetľuje tento podnikateľ, prečo si v roku 1997, kedy prišiel na Slovensko, vybral práve Banskú Bystricu. Mesto má strategickú polohu v strede Európy. A práve to sa Arturovi Gevorkyanovi hodí aj z iného dôvodu. Väčšinu zákazníkov má v zahraničí.

> **Od začiatku sme sa orientovali na export do západných štátov, čo bolo náročné na vývoj a financie.**
>
> **Artur Gevorkyan,** konateľ

Do biznisu hľadal rodinu

Pred 15 rokmi firmu Gevorkyan nikto nepoznal. „Brali nás s veľkou rezervou, lebo prášková metalurgia je zložitá výroba a je v nej všetko, celé strojárstvo," spomína podnikateľ na slovenské začiatky. Mrzelo ho, že to najcennejšie, čo mal – zamestnancov – musel nechať na Ukrajine. Dnes má okolo seba slovenskú „rodinu", na ktorú nedá dopustiť. „Prvá vedúca výroby bola čašníčka," tvrdí Artur Gevorkyan a zároveň dodáva, že práve od nej sa naučil komunikovať a organizovať si prácu.

Vždy si hľadal ľudí s talentom a odvahou, od ktorých sa dalo učiť a na ktorých sa mohol plne spoľahnúť. Aj v časoch, kedy firma nezarábala.

Prišla „dobrá" kríza

Prvých 11 rokov podnikania pred krízou firma Gevorkyan doslova prežívala. „Ak sa pozriete na vývoj tržieb, celé roky sme boli rovnako veľkí," porovnáva Artur Gevorkyan. Dôvodom boli malé, ale o to zložitejšie projektové zákazky. No potom prišla hospodárska kríza, a objednávky aj tržby prekvapivo „vyleteli" hore o 100 percent. „Ocitol som sa v prostredí, v ktorom som bol navyknutý pracovať, pretože na Ukrajine bola kríza stále," vysvetľuje podnikateľ. Výrobné spoločnosti sa začali obzerať po úsporných výrobných opatreniach, a práve tie firma Gevorkyan a prášková metalurgia ponúka. Zamrznuté projekty sa „roztopili" a Artur Gevorkyan stojí pred opačným problémom. Chýbajú mu voľné kapacity.

Chcel zviditeľniť firmu

Pri otázke, ako sa z malej, lokálnej firmy podarilo v priebehu 15 rokov vybudovať medzinárodnú spoločnosť, Gevorkyan odpovedá: „Od začiatku sme sa orientovali na export do západných štátov, čo bolo náročné na vývoj a financie, ale z dlhodobého hľadiska sa nám tento zámer oplatil." Firma Gevorkyan dnes expanduje a pripravuje sa na nastavenie nových vnútrofiremných procesov. Druhá oblasť, s ktorou ešte stále bojuje, sú banky a financie potrebné na prevádzku, financovanie pohľadávok, nákup nových technológií, automatizáciu a optimalizáciu výroby. No Artur Gevorkyan nie je typ podnikateľa, ktorý by so založenými rukami čakal na to, čo príde. Podal si prihlášku do súťaže Podnikateľ roka, ktorú organizuje nadnárodná spoločnosť EY. „Išiel som tam s jediným cieľom – zviditeľniť firmu," vysvetľuje Gevorkyan. A výsledok? Investičná pomoc od vlády vo výške 1,5 milióna eur. Ako sám podnikateľ tvrdí, do ničoho podobného by nešiel, a dodáva: „Preto oceňujem profesionálny a korektný prístup EY. Pomohli mi s ‚papierovačkami', spracovali sme kvalitný biznis plán s analýzou minulých rokov aj s projekciou do tých budúcich," uzatvára.

Do biznisu hľadal rodinu

Pred 15 rokmi firmu Gevorkyan nikto nepoznal. „Brali nás s veľkou rezervou, lebo prášková metalurgia je zložitá výroba a je v nej všetko, celé strojárstvo," spomína podnikateľ na slovenské začiatky. Mrzelo ho, že to najcennejšie, čo mal – zamestnancov – musel nechať na Ukrajine. Dnes má okolo seba slovenskú „rodinu", na ktorú nedá dopustiť. „Prvá vedúca výroby bola čašníčka," tvrdí Artur Gevorkyan a zároveň dodáva, že práve od nej sa naučil komunikovať a organizovať si prácu.

Vždy si hľadal ľudí s talentom a odvahou, od ktorých sa dalo učiť a na ktorých sa mohol plne

LETECKÉ SIMULÁTORY

Začínali v podchode. Dnes vyvážajú do sveta

„Chceli sme konkurenčnú výhodu," tvrdí Július Berith. SNÍMKA: ARCHÍV J. BERITHA

„Je neuveriteľnou odvahou začať dnes podnikať sám," myslí si trenčiansky podnikateľ Július Berith. Svoje začiatky má už dávno za sebou. Na druhej strane, za 21 rokov úspešného podnikania vybudoval svetovú firmu VRM (Virtual Reality Media), ktorá dnes dodáva svoje simulátory nielen v rámci Európy, ale aj do destinácií ako USA, Rusko, Kolumbia, Alžírsko a mnohých ďalších.

Simulátory nikto nerobil

Príbeh Júliusa Beritha sa začína veľmi podobne, ako príbehy iných „porevolučných" podnikateľov. „Prepustil som svojho zamestnávateľa," smeje sa podnikateľ, ktorý v tom čase pracoval ako programátor. A aj napriek krátkej zastávke v stavebnom priemysle sa k počítačom vrátil. „Otvorili sme si malý počítačový obchod v podchode," spomína Berith na rok 1992 a začiatky, vtedy malej, firmy, ktorú neskôr v iných priestoroch premenovali z Berith, s. r. o., na súčasnú Virtual Reality Media (VRM). Už podľa názvu bolo jasné, ktorým smerom sa budú ďalej uberať. „Chceli sme konkurenčnú výhodu a nájsť to, čo nikto nerobí," prezrádza podnikateľ, ako vznikla myšlienka konštruovať simulátory. No k rozhodnutiu prispel aj vtedajší zákazník – Veliteľstvo letectva Armády SR. „Tie dva roky od nového rozhodnutia po podpis prvého simulátora boli rokmi sklamaní, strát, ale aj obrovského nadšenia a nezmieriteľnej pozitívnej tvrdohlavosti," opisuje Berith hlavný dôvod úspechu.

Expandujú, aby prežili

Ako sa mu podarilo z malej lokálnej firmy urobiť medzinárodnú? Expanzia prišla prirodzene. „V roku 2000 bol trh na Slovensku taký malý, že sme sa museli vybrať do sveta, aby sme prežili," tvrdí Július Berith. A spolu s rozširovaním pôsobnosti prišlo aj hľadanie príležitostí, cestovanie, exportovanie a stratégia, súčasťou ktorej bolo aj hľadanie priemyselného partnera. „Takto sme pred pár rokmi našli malú americkú firmu Aeronautical Systems Engineering (ASE), po troch rokoch spolupráce na projektoch sme sa rozhodli prepojiť naše sily v spoločnej firme so sídlom vo Švajčiarsku," opisuje podnikateľ. EY im pri tom radí, ako urobiť správny a legislatívne čistý proces reorganizácie firemných aktivít v rámci novovytváranej medzinárodnej skupiny, ako správne pristupovať k transferovým cenám medzi jednotlivými spoločnosťami a efektívne nastaviť našu investíciu v zahraničí." Na chode firmy sa to odráža v tom, že sa už dnes dokáže vyhnúť chybám, ktoré by jej zajtra mohli uškodiť. VRM v súčasnosti zamestnáva 67 ľudí a minuloročné hospodárske výsledky podnikateľ hodnotí ako najlepšie za posledné roky.

> **Prepustil som svojho zamestnávateľa a začal podnikať.**
>
> **Július Berith,** spolumajiteľ