

GEVORKYAN, s.r.o.

Z prachu na výslnie. Gevorkyan sa nikdy nevzdáva

Firma GEVORKYAN, s. r. o., vo Vlkanovej patrí medzi najrýchlejšie rastúce firmy na Slovensku. Ako pre Svět Průmyslu hovorí jej konateľ, Ing. Artur Gevorkyan, začiatky v roku 1996 vôbec neboli jednoduché. Spoločnosť nemala peniaze, kontakty, ani zákazky. Zvrat prišiel po desiatich rokoch podnikania a dnes sú dôležitým hráčom na trhu s práškovou metalúgiou. Kým iné firmy zrazila ekonomická kríza na koliená, im sa výborne darí dodnes. Objem ich tržieb za minulý rok stúpol o 60 percent a v najbližších troch rokoch chcú preinvestovať 7,57 miliónov eur. Ročne robia 130 unikátnych projektov pre stovku firiem v 32 krajinách sveta. Tak tomu sa povie úspech.

Predstavte nám bližšie vašu spoločnosť a aktivity, ktoré sú pre vás dôležité?

Sme spoločnosť zameraná na práškovú metalúgiu a v danej oblasti sme expertom. Je to náš rodinný biznis. Otec celý život pracoval v odvetví práškovkej metalúgie, ja ho tiež nasledujem. Predtým som podnikal na Ukrajine, v roku 1996 som výrobu preniesol do Banskej Bystrice a odtiaľ do Vlkanovej. Našou hlavnou činnosťou je teda výroba súčiastok technológiou práškovkej metalúgie pre automobilový, ropný, kozmetický priemysel, ručné náradia, zámky a bezpečnostné systémy, zdravotnícke pomôcky a klimatizácie. Máme vlastnú nástrojárňu pre výrobu foriem, takže nepotrebujeme subdodávateľa. Reagujeme expresne rýchlo, a práve to u klientov rozhoduje. Ročne vyrobíme stovku druhov nových výrobkov, a to vďaka nášmu vývoju. Vždy nájdeme riešenie aj pre súčiastky, ktoré sa práškovou metalúgiou nevyrobili, lebo iné firmy ich označili za nevyrobitelné.

Prečo vaše kroky zavítali práve na Slovensko? Čo vás tu priviedlo?

Som arménsky občan, rodák z Jerevanu. Pôvodne som rozbiehal výrobu na Ukrajine, ale keď sa otvorili hranice, využil som túto príležitosť. Mám vojenskú výchovu, našiel som na mape stred Európy, odkiaľ by bolo všade blízko a vyšlo mi Slovensko, Banská Bystrica. Hoci sme firmu založili ešte v roku 1996, ďalších zhruba desať rokov sme boli považovaní za veľmi malú firmu, ktorá dostávala iba zložitý projekt s veľkými nadnárodnými spoločnosťami. Vyrábali sme produkty, do ktorých ostatné spoločnosti nechceli ísť. Väčšina prvých objednávok prišla preto, že veľkým zahraničným firmám zlyhal dodávateľ komponentov. Podmienka znela: kvalita a pokiaľ

možno ešte včera. Postupne sme si posilňovali renomé firmy a zviditeľnili sme sa ako tí, ktorí si poradia so všetkým. Veľmi nám pomohla ekonomická kríza, ktorá prišla v roku 2008.

Čím ste si získali zákazníkov v tak ťažkých časoch?

Oslovené firmy pred krízou krútili nosom, nechcelo sa im meniť zaužívané spôsoby. Kríza však klientov prinútila hľadať lacnejšie a rovnako kvalitné komponenty. A tu bola naša príležitosť. Nás nik netlačil do najnižších cien. Rozhodovalo, že presné súčiastky zložitého tvaru sme nevyrobili klasicky odlievaním a následne prácnym opracovaním, ale lacnejšie a rýchlejšie technológiou práškovkej metalúgie. Vyšlo nám tiež niekoľko dôležitých projektov, na ktorých sme stáli. Všade bol tlak na úspory a klienti si uvedomili, že my sme paradoxne rástli ročne v priemere o 60 až 70 percent. To boli výhody, ktoré sa nedali prehliadnuť ani u našej konkurencie.

Vy ste teda využili krízu vo svoj prospech. Máte recept na to, ako to dosiahnuť?

Ešte, keď sme začali v rokoch 2008 a 2009 normálne rásť, naši zákazníci aj dodávatelia chodili za nami s tou istou otázkou: „Ako je možné, že v čase, keď všetky zákazky padajú, vy neustále napredujete?“ Pravdou však je, že staré zákazky nám v roku 2008 padli o 60 percent, ale nové zákazky nám zase výrazne narástli o 160 percent, čiže v konečnom dôsledku sme dosiahli povzbudivé výsledky. A náš recept, ako sa vysporiadať s krízou? Treba si zobrať kufrik, zubnú kefku a ísť založiť fabriku do cudziny. Keď sa vám po 12–13 rokoch podarí a firma bude fungovať, získa akú-takú podnikateľskú históriu a meno, potom vás už nič nepoloží. Keď Slovensko zasiahla kríza, pre nás to nebolo nič nové. My sme mali krízu odo dňa, keď sme zakladali firmu – nemali sme zákazky, ani peniaze, každý sa pýtal, prečo sme vôbec začali s tým na Slovensku. Kríza pre nás nebola nič nové pod slnkom. Jediné, z čoho sme mali strach, boli banky – obávali sme sa, aby nám nepozastavili financovanie. Potrebovali sme prežiť.

Kam smeruje vaša produkcia a ktoré trhy sú pre vás najviac zaujímavé? Čo je vaša konkurenčná výhoda?

Exportujeme produkciu do viac ako 30 štátov sveta vrátane Brazílie, Číny, Mexika a Indie. Na Slovensku prakticky nemáme zákazníkov, to však nikdy nebolo účelom pri založení firmy. Našou

konkurenčnou výhodou je, že máme vlastný vývoj s desiatimi konštruktérmi a procesnými inžiniermi, patenty a know-how. Až 50 percent výrobkov našej spoločnosti Gevorkyan nikdy predtým nevyrobila iná firma na svete. Napríklad len v Európe sa práškovkej metalúgii venuje pol stovky firiem. Vo Vlkanovej sme však ako prví v Európe zvládli aj výrobu z medeneho prášku a nedávno aj zo striebra. Medzi top projekty z našej dielne zaraďujeme súčiastky, ktoré dodávame pre ropný či automobilový priemysel. Momentálne zamestnávame viac ako 100 pracovníkov.

Ktoré najväčšie zmeny za posledných 12 mesiacov nastali vo vašej firme?

Minulý rok 2012 bol pre nás ako pre výrobnú firmu optimistický. Podarilo sa nám zvládnuť finančné obmedzenia, ktoré nás už dlhšiu dobu zťažovali a dosiahli sme aj dobré hospodárske výsledky. Objem tržieb nám stúpol zhruba o 60 percent. Predtým sme mali finančné toky roztrúsené, takmer v každej banke nám poskytli nejaký úver. Bolo to veľmi náročné obdobie. Tým, že firma rokmi vyrástla, aj spolupráca s bankami začala byť lepšia, začali sme byť pre nich zaujímavým klientom. Vlni sme rozbehli spoluprácu s Citibank, ktorá spolupracuje s významnými klientami a s ruskou bankou Sberbank. Snažíme sa diverzifikovať naše produktové portfólio, aby sme neboli viazaní iba na jeden segment alebo na drahé výrobné materiály. Našu konkurencieschopnosť si chceme zachovať.

Museli ste prijať aj krízové opatrenia?

Keď prišla kríza, už vtedy som povedal všetkým svojim zamestnancom: je to vážny problém, neverte, že Slovensko to nezasiahne. Mali sme krízový plán. Museli sme okamžite rozbehnúť nové projekty a začali sme šetriť na veciach, ktoré nám pomohli zefektívniť niektoré procesy vo firme. Mne osobne pomohla „škola prežitia“, ktorou som prešiel na Ukrajine. Kríza tam trvala sedem rokov, štyrikrát po sebe sa menil druh peňazí (ruble, kupóny, karbovance, hrivny). Kurz bol iný denne aj o 30 %. Prispôbili sme sa, žiadne iné riešenie neexistovalo. Zmenili sa nároky zákazníkov a my sme vedeli, že ak im vyhovieme, zaplatia nám za to. Dnes klienti kladú ešte väčší dôraz na kvalitu a rýchlosť vybavenia objednávky. Štvrtinu našich zakázok by síce mohli urobiť napríklad v Nemecku alebo v Taliansku, ale tam nevedia tak rýchlo zareagovať na zmenené potreby trhu. Pomáha nám naša rýchlosť a vynaliezavosť. Nechodia k nám náhodní

Dipl. Ing. Artur Gevorkyan

Čo považujete za váš životný pracovný úspech?

Som hrdý na to, že sa mi firmu podarilo vybudovať bez známych, bez peňazí, bez vzťahov v cudzom štáte. Za úspech to budem považovať, keď budeme mať „väčší pokoj“ na prácu, čo platí nielen pre mňa, ale aj pre zamestnancov, ktorí tu spolu so mnou pracujú.

Áké je vaše životné krédo, ktorým sa riadite?

Mojím krédom je – nikdy sa nevzdávať. Toto heslo nás neustále poháňa dopredu. Keď prišla finančná kríza, urobili sme vo firme plagát, zavesili ho na stenu a každý jeden zákazník nám vo svojej reči napísal, ako sa táto veta povie v jeho jazyku. Jediní, ktorí to nevedeli napísať, boli Nemci.

zákazníci, ale zvyčajne sú to veľké nadnárodné firmy. Keď zvládneme vybaviť ich objednávku, už ich nemusíme presvedčať v ďalšom procese rôznymi prezentáciami. Zákazky sa nám hrnú vo veľkom množstve. Ročne urobíme 120 až 130 nových projektov, na čo sme výnimočne hrdí. Je to 5-6 násobok toho, čo by urobila podobná nemecká firma v našom odbore.

Ktorých podnikateľských hrozieb ste sa v uplynulých 12 mesiacoch najviac obávali?

Zásadné veci v každej firme vždy môžu ohroziť iba banky. S tým, že naša firma rastie, máme množstvo úverov a môže nám spôsobiť problémy, ak by nám ich neprolongovali. Dnes sú našťastie tieto hrozby zažehnané. Nebojíme sa toho, či nám poskytnú alebo neposkytnú financie, ale celkový proces schvaľovania v bankách zvyčajne vyvoláva neistotu. Z istého pohľadu, dobré aj zlé pre firmu je, že nemáme náhradného dodávateľa. Sme 100% dodávateľom všetkých našich výrobkov – takže keď sa „zasekne“ financovanie, tak to spôsobuje obrovské náklady a stres vo výrobe, logistike, celej firme.

Do čoho ste investovali za posledné mesiace? Čo najbližšie plánujete?

V tom roku, i v tých nasledujúcich, až do roku 2016, chceme zainvestovať 7,57 milióna eur do výrobných strojov a rozšíriť výrobné priestory. V priamej súvislosti s týmto zámerom vytvoríme 44 priamych nových pracovných miest. Od ministerstva hospodárstva SR by sme mali dostať investičnú pomoc 1,52 milióna eur vo forme úľavy na dani z príjmu, a to práve na rozšírenie existujúceho závodu na výrobu výrobkov technológiou práškovkej metalúgie. Samozrejme, neprišli sme na Slovensko kvôli daňovým úľavám, ale chýbajú nám výrobné kapacity. Sedemdesiat rokov sme nedostali od štátu ani halier, ani s tým do budúcnosti nepočítame. Chceme ísť vlastnou cestou a neustále sa rozvíjať.

Kde vidíte najväčšie príležitosti pre rast vašej spoločnosti v ďalších mesiacoch a čo vás najbližšie čaká?

Ťažko povedať, na aké trhy by sme ešte mohli preniknúť. V Európe nedodávame našu produkciu iba do Nórska, Grécka a Bulharska, všade inde áno. Máme možnosť robiť rôzne zaujímavé projekty, ktoré veľakrát umelo brzdieme, lebo nemáme na ne výrobné kapacity. Hlavnú prioritu v oblasti financií kladieme na to, aby sme mohli kúpiť stroje do výroby, s ktorými pracujeme. Týmto spôsobom by sme vedeli naše výrobné objemy aj strojnásobiť. Uvidíme, ako naše zábery ohodnotia banky. Ťažko ich totiž v týchto ťažkých časoch presvedčíte, že aj tento rok vyrastiete viac ako o polovicu a že sa nám bude dariť tak dobre ako doteraz. Potom by sme mali vo firme väčší pokoj. Zatiaľ sme v strese, lebo máme toľko zakázok, že ich nestačíme naplňať.

Zuzana Kullová



POWDER METALLURGY
YOUR FLEXIBILITY WITH OUR SOLUTIONS

Úplný názov spoločnosti dle obchodného registra: GEVORKYAN, s.r.o.

Sídlo: Zvolenská cesta 14, 974 03 Banská Bystrica, Slovenská republika

Založení spoločnosti: 1996

Počet zamestnanců: 100

Obor podnikání: prášková metalurgie

Roční obrát spoločnosti: 11 mil. eur

Management: Generální ředitel / jednatel

Dipl. Ing. Artur Gevorkyan

Obchodní ředitel: Ing. Igor Obšajnsnik

Výrobní ředitel: Ing. Marek Auxt

Vizitka

Inzerce

TimeLine[®]
Business Solutions Group

Dodávateľ vnútropodnikového informačného systému TimeLine ERP pre spoločnosť Gevorkyan s.r.o.

> www.timeline.info