

pondelok
20 rokov po...utorok
Rodinné firmystreda
Rebríčček HNštvrtok
Lídri biznisupiatok
Analýza týždňa

Kríza nás preverila. Zostali sme na trhu

Zvolenská prepravná firma D.K.C. sa stala rodinnou, až keď sa jej prestalo dariť. Syn prišiel firmu stabilizovať.

HN ľudia
biznis analýzy

Rodinné firmy

V projekte HN+ vám predstavujeme slovenské firmy, ktoré riadia podnikatelia so svojimi rodinnými príslušníkmi.
Dnes D.K.C.

Marta Hilkovičová
marta.hilkovicova@ecopress.sk

Bratislava - Začínali od nuly, o preprave nevedeli vôbec nič, pretože do revolúcie pôsobili ako manažéri v štátnych podnikoch. A ako mnohí, o podnikaní mali dovedy iba ideály. „S manželkou sme sa začiatkom 90. rokov rozhodli založiť si firmu na dovoz školských a kancelárskych potrieb,“ začína opisovať históriu svojej firmy jej riaditeľ Ondrej Chudý.

Jeho manželka v tomto smere podniká dodnes, on si však v roku 1992 založil eseročku D.K.C. a v roku 1996 sa s ňou vrhol na biznis v doprave. Prečo? Impulzom bol hlad po akomkoľvek novom tovare či službe. „Čokoľvek bolo nové a zahraničné, všetko bolo doma žiadané.“

A toto sa rozhodol Ondrej Chudý, ktorý na strednom Slovensku spolupôsobil aj pri rozbiehaní predaja a servisovania kamiónov značky Scania, využiť.

Začiatky vznikli odkúpením podniku ČSAD

Na staré časy spomínajú s úsmevom. „Dnes sú normy takmer na všetko. Predtým bežne chodili dopravcovia na vykladanie tovaru v krátkych nohavičkách, dnes musí prísť takpovediac plne vyzbrojený, musí mať reflexnú vestu, ochrannú obuv, okuliare,“ hovorí majiteľ firmy s tým, že aj na bezpečnosť sa prihliadalo celkom inak.

Spoločnosť D.K.C. vznikla transformáciou z bývalej ČSAD, čo znamená, že odkúpili budovy, staré LIAZ-ky či parkovacie miesta a postupne v areáli začali poskytovať servis, technickú a emisnú kontrolu pre kamióny, spolu s OMV vybudovali aj vlastnú čerpaciu stanicu. Časom začali pre-



Gro ich biznisu tvorí medzinárodná preprava. Ale to, že rodina Chudých začala poskytovať aj servis kamiónov, prevádzkovať čerpačku a prenajímať budovy, im pomohlo prežiť.

najímať zvyšné priestory. „A práve tieto dodatočné služby, ktoré poskytujeme mimo dopravy, nás v kríze zachránili. Naše tržby sa totiž vtedy prepadli o polovicu,“ spomínajú.

Napriek tomu, že prevádzajú rôznorodý tovar, vo veľkom pocítili najmä útlm automobilového priemyslu pred tromi rokmi.

„Dovtedy sme pre jedného klienta urobili aj desať preprav v jednom týždni, v tom roku 2009 to bolo možno len polovica. Jednoducho povedané, dovtedy sa klienti bili o nich a platili vopred,

“

Do krízy sa o nás klienti bili a platili vopred, po novom sa o klientov bijú samotní dopravcovia.

Kristián Chudý

po novom sa o klientov bijú samotní dopravcovia.“

Medzi ich kľúčových klientov dnes patrí napríklad spoločnosť Slovalco zo Žiaru nad Hronom, výrobca dosiek Doka Banská Bystrica či jogurtáreň Senoble Zvolen, pričom najviac vyvážajú na trhy Rakúska, Nemecka, Francúzska, Španielska či Talianska.

A práve taliansky trh považujú za paradox, pretože sa tam pred časom o ňom hovorilo ako o bankrotujúcom štáte, im sa tam však veľmi darilo. „Z Talianska export fungoval veľmi dobre, najmä pre-

prava ocele. No naopak, v Nemecku, ktorého ekonomiku každý ospevoval a o ktorom si každý myslel, že ťahá celú Európu, tam sme pocítili skôr útlm,“ prezrádza Kristián Chudý, ktorý vo firme šéfuje obchodu.

Biznis sa zmenil. Takmer od základov

Keď sa Chudí obrúť späť, hovoria jednoznačne: začiatky boli oveľa jednoduchšie, ako dnes. Rok 2009 totiž obrátil ich biznis naruby. „Ťažké obdobie prišlo po vstupe do únie. Umelo vyvolaná nadspotreba mala za následok krízu, a keďže bola všeobecne nízka spotreba, nebolo čo prevážať.“ To spôsobilo tlak na ceny, ktoré v preprave padli zhruba o 10 percent. Niekedy podľa ich slov stáli kamióny aj niekoľko dní prázdne na parkoviskách v rôznych krajinách únie. Rovnako sa im predĺžovali lehoty splatnosti faktúr a ako dodáva majiteľ firmy, vzniklo aj veľmi veľa podvodníckych firiem, ktoré na falošné doklady naložili tovar a zmizli s ním, čo spôsobilo, že asi pätina dopravných firiem neprežila.

Aj napriek tomu, že im kríza pripravila ťažké chvíle, práve v nej sa stal ich biznis naozaj „rodinný“. Syn Kristián v tom čase študoval a pracoval v Austrálii, no otec ho presvedčil, aby sa vrátil na Slovensko. „Firmu som mal stabilizovať a pomôcť zohnať nových klientov,“ hovorí Kristián Chudý, ktorý dnes vo firme pracuje ako obchodný manažér.

Prežiť je zložité, aj tri roky od krízy

Im sa však pád vyhol a dnes dávajú prácu 70 Slovákom z okolia Zvolena.

A to aj napriek tomu, že im vládla pred dvoma rokmi uštedrila ešte jednu facku, keď zaviedla dopravcom mýto. Ich náklady naň boli podľa Chudých šesťkrát vyššie ako dávali dovtedy na diaľničné známky. „Tieto náklady sme vo väčšej miere premietli do ceny za prepravu, pretože je to náklad, ktorý nemôžeme ovplyvniť,“ dodáva Chudý. Aj keď im začal po roku 2010 rásť obrat o tretinu, situácia sa ešte stále nedostala na predkrízovú úroveň. Podľa slov zvolenských podnikateľov sú ich plány prosť: udržať firmu v chode, „čo je dnes mimoriadne zložité“. Plány však majú, chcú rozšíriť portfólio aktuálnych služieb o logistiku a skladovanie tovaru.

Kto je kto vo firme

Ondrej Chudý
zakladateľ a majiteľ firmy zaoberajúcou sa medzinárodnou kamiónovou dopravou

Kristián Chudý
syn zakladateľa firmy, zodpovedá za obchod

Dotazník

Váš najšialenejší nápad či trapas v podnikaní?

Ondrej Chudý: Som konzervatívny, do šialených vecí sa nepúšťam a trapasom sa snažím vyvarovať. Zatiaľ sa mi to darí.

Najväčší úspech v podnikaní?

Ondrej Chudý: To, že už 23 rokov podnikám. Nie som príživník, plním si svoje záväzky, dávam prácu 70 ľuďom z okolia.

Najväčšia inovácia v podnikaní?

Kristián Chudý: Patrili sme medzi prvých dopravcov, ktorí zaviedli monitorovanie a správu vozového parku. Zavedenie systémov na monitorovanie vozidiel nám tak umožňuje kontrolovať, plánovať a riadiť kompletný výkon našich dopravných služieb.

Ako ste dokázali motivovať deti, aby kráčali vo vašich šľapajach?

Ondrej Chudý: Od mladosti som chcel, aby sa naše dve deti zdedovali a boli samostatné pri svojich rozhodnutiach. Teraz som rád, že sa to naplnia.

Koľko hodín denne pracujete?

Ondrej Chudý: Zo začiatku to bývalo aj 14 hodín denne, dnes sa však už snažím pracovať menej.

Ako najlepšie relaxujete?

Ondrej Chudý: Mojim relaxom je záhrada, šport, najnovšie golf. Veľmi rád však voľný čas trávim v prírode alebo pri posedení s priateľmi a rodinou.

Čo vás vie pri podnikaní najviac vytočiť?

Ondrej Chudý: Je to najskôr faloš a chamtivosť. Často aj v novinách čítam o astronomických príjmoch ľudí, ktorí pre spoločnosť neodvedli adekvátnu prácu.

Generácia verzus generácia alebo dva pohľady na jednu firmu

Ondrej Chudý, riaditeľ firmy

Keby jeden z vás chcel podnik predáť, súhlasili by ste?

Zatiaľ ten jeden som ja a ja chcem podnik odovzdať synovi v najlepšej kondícii. Teší ma, že mám pokračovateľa.

Ľudia začnú štrajkovať za vyššie platy. Ako by ste to riešili?

Za viac než 20 rokov sa mi to ešte nestalo, ale čo nebolo, môže byť. Nie sme veľká firma, navzájom sa poznáme a prípadné problémy riešime ihneď.

Váš kamionista zapríčiní nehodu. Ako budete postupovať?

Vodičov preškoluujeme, ale pri takom množstve kilometrov, aké ročne najazdia, sa môže prihodiť aj nehoda. Snažíme sa tomu zabrániť tak, že zamestnávame profesionálnych vodičov, školeniami a správnym poistením.



Kristián Chudý, obchodný manažér

Jeden z vás by chcel podnik predáť, súhlasili by ste?

Naša firma pozostáva z viacerých aktivít súvisiacich s dopravou, ako špedícia, predaj pohonných látok, servis, prenájom. K srdcu mi prirástla doprava a s tou by som sa zrejme nedokázal rozlúčiť.

Ľudia začnú štrajkovať za vyššie platy. Ako by ste to riešili?

Snažíme sa správať preventívne a robíme všetko pre to, aby sme udržali fluktuáciu na minime.

Váš kamionista zapríčiní nehodu. Ako budete postupovať?

Aj takéto riziká ohrozujú odvetvie dopravy, napriek tomu, že nehody skôr spôsobujú náhodní ako profesionálni a školení vodiči. Ak sa to však stane, naši vodiči majú presnú inštrukciu, ako postupovať. Vždy to však závisí od situácie.