

pondelok  
Zaostrené na...utorok  
Rodinné firmystreda  
Rebríček HNštvrtok  
Lídri biznisupiatok  
Analýza týždňa

# Chceme expandovať. Aj cez Japonsko

Trenčianska strojárská firma BOST SK odoláva kríze, s druhým dychom pomáhajú špecializované výrobky.

**HN** ľudia  
biznis analýzy

**Rodinné firmy**

V projekte HN+ vám predstavujeme slovenské firmy, ktoré riadia podnikatelia so svojimi rodinnými príslušníkmi.  
**Dnes BOST SK**

**Tomáš Lemešani**  
tomas.lemesani@ecopress.sk

Bratislava – Podnikanie nemusí byť len o túžbe po zisku. V deväťdesiatych rokoch, keď sa všetci snažili zachytiť vlnu rýchleho zárobku, začala podnikať aj rodina Bielikovcov z Trenčína. Hlavným motívom bola však vášeň v odbore, ktorým sa Považie a aj Slovensko dlho hrdilo. „Celý život pracujem v strojárstve. Nemal som dosť príležitostí, kde môžem svoju vášeň naplniť. Chcel som vyrábať a opravovať stroje, je to jednoducho životná láska,“ spomína na začiatky firmy **BOST SK** zakladateľ Vladimír Bielik. Podľa jeho slov boli pre neho peniaze až na druhom mieste. Napriek tomu s rodinou vybudoval firmu, ktorá na trhu pôsobí 23 rokov a prežila aj otrasy ako medziročný prepád predaja o osemdesiat percent. Dnes sa pozerá do budúcnosti, šancu na úspech cíti v zahraničí.

## Pomohla mafia aj politici

Prvýkrát sa meno Vladimíra Bielika v obchodnom registri objavilo 11. 9. 1990. Ako hovorí, chcel vyrábať vlastné stroje, kvôli čomu musel podať výpoveď u dlhoročného zamestnávateľa. Obával sa konfliktu záujmov. „Začal som spolupracovať s českými firmami, tie ma odporučili anglickým firmám, tie následne japonským. V deväťdesiatych rokoch bola situácia na trhu sľubná,“ pokračuje generálny riaditeľ. Vďaka rýchlemu nárastu počtu zákaziek mohol postupne zamestnať až stovku ľudí. V regióne so strojárskou históriou bolo v tom čase kvalifikovanej pracovnej sily dosť.

S humorom dodáva, že mu pomohla aj podnikateľská klíma ranej slovenskej privatizácie. „Najviac zákaziek chodilo od miestnych zbrohatlíkov, mafiánov a politikov. Všetci chceli mať bezpečnostné auto-



Keď sa nedarí doma, treba hľadať možnosti v zahraničí. Aj preto Bielikovi – zľava otec Vladimír, manželka Eleonóra a dcéra Katarína – chcú preniknúť na nové trhy.

matizované brány na garážach,“ hovorí so zveličením. Aby to uviedol na správnu mieru, dodáva, že bol vždy apolitický a známe mená využívali jeho služby len preto, lebo brány či bezpečnostné dvere BOST videli napríklad na Úrade vlády. Tahať ho teda aj domáci obchod. Automatické brány boli inštalované v štátnej správe, ale napríklad aj v známej vile Vladimíra Mečiara Electra. Po rokoch dobrých výsledkov však aj trenčiansku firmu zasiahla kríza. V roku 2009 sa prepádli predaje firmy medziročne o osemdesiat percent, čo sa odzrkadlilo v zredukovaní počtu zamestnancov na polovicu.

## Orientácia na roboty

Už od začiatkov nebola firma len o Vladimírovi Bielikovi, zapojila sa celá rodina. „Manželka Eleonóra stráži, tak ako to už býva, firemnú kasu. Zo začiatku mi pomáhal otec. Deti sa pridali po tom, čo doštudovali.“ Dcéra Katarína má na starosti manažment a projektovú dokumentáciu. Syn Andrej je zástupcom generálneho riaditeľa, komunikuje so zahraničnými partnermi a dohádza kľúčové partnerstvá.

“

**Sme otvorení spolupráci aj v odboroch, ktoré dosiaľ neboli našim core biznisom.**

Vladimír Bielik, BOST SK

„V minulosti nás ťahali najmä predaj obrábacích strojov, priemyselne a garážové brány. V súčasnosti sa orientujeme na špeciálnu automatizáciu. Vyrábili sme napríklad linku na výrobu káblových zväzkov, či roboty používané vo výrobe v gumárskom a automobilovom priemysle,“ spresňuje. Zmenil sa aj charakter administratívnej časti zákaziek. V súčasnosti firma v strojárstve funguje najmä na dlhodobom projektovaní, niekedy aj polročnej výrobe, keď sa potrebuje spoliehať na dostatočný cash flow, peniaze uvidí až po niekoľkých mesiacoch. Zatiaľ čo v minulosti bolo ťažisko spoločnosti na obchode so strojmi, dnes

sa presúva čoraz viac na automatizáciu a výrobu. „Dnes už nestačí vyrábať kvalitu. Aby firma v tvrdej konkurencii uspela a udržala sa medzi lídrami, potrebuje sa od ostatných odlišiť.“

Súčasťou aktivít trenčianskej firmy je aj podpora vzdelávania. „Studentom som vždy rád pomohol s praxou pri diplomovej práci, zamestnávam absolventov,“ zdôrazňuje pozitívny vzťah k výchove strojárkej mlade. Okrem spolupráce so slovenskými univerzitami v minulosti zorganizoval zaujímavý projekt, v ktorom vyškoloval 150 irackých strojárskych partnerov. „V súčasnosti sa však, žiaľ, pre nestabilnú politickú situáciu a nevoľu úradov spolupráca skončila.“

## Chýba pracovná sila

Ako člen správnej rady Trenčianskej univerzity niesol nedávne kauzy s ňou spájané ťažko. Technické vzdelávanie na Slovensku podľa neho nestačí pokrývať potreby trhu. „Zákaziek by sme mali dosť, no nemáme dosť pracovnej sily. Vrásky na čele nám robí aj zahraničie. Nedočkáme ho preplatiť, a tak nám

kvalifikovaní ľudia po zaškolení odchádzajú do cudziny.“

## Budúcnosť v zahraničí

Napriek neľahkej ekonomickej situácii však Bielikovi nestrácajú elán. Neustále hľadajú nové možnosti, ako firmu postaviť na pevnejšie nohy. Keď to nejde doma, pokúšajú sa o spoluprácu v zahraničí. „Sme otvorení spolupráci aj v odboroch, ktoré dosiaľ neboli našim core biznisom. Chceme sa zamerať na projektovanie špeciálnych technológií. V súčasnosti plánujeme spoluprácu s Japonskom, radi by sme sa dostali aj na ruský trh, kde vidíme veľký potenciál,“ pozerá sa do budúcnosti Vladimír Bielik.

Možnosti chce získať aj prostredníctvom účasti na zahraničných výstavách. O tom, že BOST nezaháľa, svedčia tiež strojárské konferencie, ktoré organizujú na slovenskej pôde sami. Ako generálny riaditeľ sa môže Vladimír Bielik opierať o pomoc v rodine. Bez nej by množstvo strategických rozhodnutí nedokázal urobiť dostatočne a ako hovorí, práve vďaka nej sa môže venovať svojej vášni – projektovaniu technologických novinek.

## Kto je kto vo firme

**Vladimír Bielik**  
generálny riaditeľ, na starosti má strategické rozhodnutia, projektovanie

**Andrej Bielik**  
zástupca generálneho riaditeľa, na starosti má dohodovanie kľúčových obchodov, komunikáciu so zahraničím

**Eleonóra Bieliková**  
členka predstavenstva, na starosti má mzdy, pokladnicu, financie spoločnosti

**Katarína Bieliková**  
manažérka kvality, zaberá sa najmä projektovou dokumentáciou

## Dotazník

**Vladimír Bielik pre HN**

**Čo pokladáte za najväčší úspech vašej firmy?**

Samotný jej dlhoročné budovanie.

**Aké obdobie pokladáte za najťažšie v histórii vašej firmy?**

Prepad objednávok a tržieb z mesiaca na mesiac v roku 2009.

**Čo je najväčšia slabina vašej firmy?**

Podkapitalizovanosť a sociálny prístup k pracovníkom firmy.

**Čo je najslabšia stránka vašej firmy?**

Zomknutosť rodiny a odborný tím zamestnancov.

**Keby ste si mohli od podnikateľského džina vypýtať splnenie jedného želania, čo by ste si želali?**

Stabilné podnikateľské prostredie.

**HN**©  
Licencované HN

## Generácia verzus generácia alebo dva pohľady na jednu firmu

**Vladimír Bielik,**  
generálny riaditeľ BOST SK

**Naskytne sa príležitosť investovať mimo vášho odboru – strojárstva. Pôjdete do toho?**

Každý musí hľadať cesty ako von z krízy. Takéto kroky už robíme. Zaoberáme sa čistiarňami odpadových vôd.

**Cudzia spoločnosť chce podporiť vašu firmu. Podmieňuje to však zasahovaním do rozhodovania.**

Do zmysluplného projektu by som šiel. Musel by to však byť seriózne zmýšľajúci partner.

**Do mesta pricestoval potenciálny partner. Nedal vám o svojom príchode vedieť.**

**Pôjdete za ním aj bez pozvania?**  
Do hotela by som za ním nešiel, ale pokúsil by som sa s ním skontaktovať.



**Katarína Matejková-Bieliková,**  
ISO manažér BOST SK

**Naskytne sa príležitosť investovať mimo vášho odboru – strojárstva. Pôjdete do toho?**

Určite by som do toho šla. Pri otcovi som sa naučila, že treba ísť do všetkého, čo je zaujímavé, všetko sa dá naučiť.

**Cudzia spoločnosť chce investične podporiť vašu firmu. Podmieňuje to však zasahovaním do strategického rozhodovania.**

V súčasnosti by som na to pristúpila. Naše vízie o budúcnosti firmy by sa však museli zladíť.

**Do mesta pricestoval potenciálny partner. Nedal vám o svojom príchode vedieť. Pôjdete za ním aj bez pozvania?**

Nehanbila by som sa s ním skontaktovať. Zákazníkov je potrebné naháňať.