

7.8.2025



Európa sa musí prispôbiť. Rozmyslieť si, čo sa oplatí vyrábať, hovorí zakladateľ a šéf metalurgickej spoločnosti Gevorkyan



Monika Ginterová

7. srpna 2025 · 06:00

Diskuze (0)

Svet sa zmenil, rast dopytu zo strany obranného sektora nabera na obrátkach. Aby Európa splnila požiadavky svojich armád, mala by sa prispôbiť. Musí sa však zamyslieť, či sa jej naozaj oplatí vyrábať napríklad elektromobily, keď to Čína dokáže rýchlejšie a lacnejšie, alebo sa radšej rozhodne vyrábať to, čo je im technologicky bližšie," zdôrazňuje Artur Gevorkyan, zakladateľ rovnomennej spoločnosti zaoberajúcej sa práškovou metalurgiou. To sa týka napríklad zbrojárskeho priemyslu.

Tržby spoločnosti podľa medzinárodného účtovného štandardu IFRS vzrástli v minulom roku o štvrtinu na takmer 76 miliónov EUR a v tomto roku sa očakáva obrat vyšší približne o ďalších 20 miliónov EUR. Sú za tým zbrojné kontrakty?

Áno, v tržbách sa určite odráža nárast. Pribudli nám ďalšie projekty s existujúcimi zákazníkmi, ale máme aj úplne nových klientov - a medzi nimi je už tretina objednávok z obranného priemyslu. Ale nielen to, za rastom sú aj akvizície. Keď totiž kupujeme nejakú spoločnosť, musíme vidieť nielen existujúcu hodnotu, ale predovšetkým potenciál ďalšieho rastu.

Takže nedávny nákup v Poľsku alebo akvizícia vo Švédsku boli správnym krokom.

Presne tak, obe sa pozitívne odrážajú v našich tržbách. V Poľsku sme kúpili spoločnosť v našom odvetví, a to najmä kvôli zákazníkovi, o ktorých sme mali záujem. Ich miestnu výrobu sme presunuli na Slovensko. Vo Švédsku sme získali jednu z tovární na výrobu ložiskových komponentov od giganta SKF. Kúpili sme celú ich výrobu práškových komponentov a skutočnosť, že pôsobia vo viac ako 100 krajinách, nám otvorila nové možnosti. Vo všeobecnosti si vyberáme spoločnosti, s ktorými máme podobné vízie a flexibilitu, a hľadáme možnosti spolupráce. Či už po technickej alebo obchodnej stránke. Ak ide o veľké spoločnosti, nadnárodné korporácie, ktoré majú továrne po celom svete, tak v takom prípade sú projekty, na ktorých sa môžeme podieľať, prakticky nepretržité, pretože bez inovácií by neprežili.

Poslednú dobu sa snažíte o ďalšiu akvizíciu, tentoraz v Taliansku. Ide o rovnaký model?

Áno. Pripravujeme akvizície dvoch rodinných spoločností. Cieľom je získať niekoľko desiatok nových zákazníkov. Taliansko je pre nás veľmi zaujímavý trh, pretože sa tam vyrába väčšina výrobkov práškovej metalurgie v Európe. A zatiaľ čo v Českej republike a na Slovensku je stále minimum ľudí, ktorí rozumejú tomu, čo tento proces obnáša, v Taliansku študujú na univerzitách, majú veľmi šikovných a vynaliezavých inžinierov a svoje výrobky dodávajú do celého sveta.

V akom štádiu sa to nachádza?

Verím, že v najbližších týždňoch dokončíme akvizíciu a staneme sa priamym dodávateľom napríklad skupiny Rheinmetall.

Takže ide o náboje a zbrane.

Áno, ale úlohou armády v civilizovanom svete je chrániť ľudí, čo je v súlade s našimi hodnotami. A teraz je navyše taká doba. Hoci ako bývalý profesionálny vojak som tiež presvedčený, že väčšina dôstojníkov vojnu nechce, pretože vie, čo to obnáša. Ale nám ide predovšetkým o aplikácie, ktoré nezabíjajú ľudí. Nevyrábame bomby ani granáty. Zameriavame sa napríklad na záchranné zariadenia pre letectvo alebo námorníctvo, protidronové systémy na ochranu alebo rôzne technológie nočného videnia či termovízie. Vyrábame aj náboje pre strelnice, ale náboje, ktoré sa po zásahu cieľa rozpadnú. Naše výrobky sú malé, presné, zložité a vieme prispôbiť hmotnosť želaniam zákazníka, po čom je v súčasnosti veľký dopyt. A keďže naša spoločnosť má po tridsiatich rokoch existencie veľmi dobrú povest' výrobcu so serióznym vývojom, neustále dostávame dopyty z celej Európy.

Každý nový projekt znamená nový produkt

Môžete to kvantifikovať?

Ak sa pozriem na nové projekty so zameraním na obranný priemysel, len do polovice tohto roka sme pridali viac objednávok ako za celý predchádzajúci rok. Dokonca za mnou prišiel náš technický riaditeľ so žiadosťou, že zúfalo potrebuje ďalších zamestnancov. A dostal odo mňa povolenie prijať dvoch ľudí do vývoja, dvoch konštruktérov a ďalších dvoch so zameraním na automatizáciu, robotiku a umelú inteligenciu. Posilňujeme v každom smere, aby sme boli schopní zvládnuť taký veľký počet nových projektov. Aby ste mali predstavu, v našom odvetví, ak spoločnosť získa jeden až dva nové projekty mesačne, je to dobrý výsledok. Ale pre nás len za posledných šesť mesiacov pribudlo 240 nových projektov a každý z týchto nových projektov znamená nový produkt. A v našom portfóliu ich je toľko aj preto, že máme veľa skúseností v oblasti práškovej metalurgie a málokto si trúfa vyrábať to, čo my.

Čím sú výrobky také špecifické?

Majú veľmi zložitý tvar. Je to napríklad ozubené kovové koleso, ktoré sa skladá z niekoľkých ďalších a má niekoľko ďalších funkcií. Takže sa musí nielen otáčať, ale napríklad aj blokovať pohyb. A tiež musí byť schopné odolať vysokým tlakom alebo mať magnetické vlastnosti alebo nie. Preto väčšina inžinierov v iných štandardných firmách zaoberajúcich sa práškovou metalurgiou, napríklad v automobilovom priemysle, povie, že je to príliš náročné na výrobu a výsledok je neistý. Naši inžinieri však majú bohaté skúsenosti a neboja sa pustiť do nových vecí a posunúť výrobu o niečo ďalej. Vieme, že za tridsať rokov existencie našej spoločnosti by ste neúspešné projekty mohli spočítať na prstoch jednej ruky.

Artur Gevorkyan, pôvodne vojenský letecký inžinier, je zakladateľom, väčšinovým vlastníkom a generálnym riaditeľom spoločnosti GEVORKYAN, a.s., globálnej spoločnosti zaoberajúcej sa práškovou metalurgiou. V roku 1991 emigroval z Arménska na Ukrajinu a založil svoj prvý súkromný závod v Charkove. Po piatich rokoch vybudoval spoločnosť, ktorá pokrývala väčšinu trhu, ale keďže nevidel perspektívu ďalšieho rastu, rozhodol sa presťahovať na Slovensko. V Banskej Bystrici si prenajal 30 metrov štvorcových bývalých šatní v priestoroch krachujúcej firmy a položil tak základy dnešnej spoločnosti. V roku 2022 uviedol akcie svojej spoločnosti na pražskú burzu cenných papierov. A v marci tohto roku získal ocenenie Ernst & Young Slovensko - Podnikateľ roka.