

DRONY TADY UŽ PROSTĚ ZŮSTANOU, STEJNĚ JAKO SAMOPALY

Obranný průmysl zažívá boom a společnost *Gevorkyan* nezůstává stranou. „Chceme se zaměřit na vývoj tam, kde se vyrábějí desetitisíce nebo statisíce kusů,“ říká *Artur Gevorkyan*, zakladatel stejnojmenné firmy, jejíž vývojáři pracují na nových projektech v oblasti obrany s potenciálem přesahujícím 20 milionů eur v ročních tržbách. Letos dokonce založila nový podnik, *Gevorkyan Defence*. A chce se také přiblížit privátním investorům prostřednictvím on-line platformy.

TEXT MONIKA GINTEROVÁ

Loni tržby vaší firmy rostly o téměř 25 procent, váš jarní střednědobý výhled na tento rok ale počítal s rychlostí růstu jen okolo deseti procent. Proč, když firmy napojené na obranný průmysl mají zakázek dost? A jaká je aktuální situace?

Museli jsme být opatrní kvůli válce, energetické krizi a také kvůli volbám v USA. Na základě čísel za první čtvrtletí jsme proto velmi konzervativně upravili výhledy na další kvartály. Chtěli jsme zkrátka dát akcionářům reálné možné scénáře, tedy i ty ne tolik příznivé. Uvědomovali jsme si, co se děje v Evropě, jaké to mělo dopady na průmysl a jak to mohlo ovlivnit i naši firmu. I v té době jsme sice měli značný podíl projektů z obranného průmyslu, ale je třeba říct, že na rozdíl od některých jiných firem k nám nepřicházejí objednávky typu „vyrábějte tento náboj nebo tuto součástku“, ale vždy jde o vývoj nových produktů. To je výhoda, protože to, co společně s partnerem vyvineme, se pak v produkci udrží desetiletí, ať už jde o dron, zbraň, nebo o náboj. Na druhou stranu specifikem nových projektů je i to, že nejde uvést přesný měsíc nástupu sériové výroby. Díky silnému týmu se nám ale podařilo rozběhnout ji rychle. V srpnu jsme už publikovali prognózy růstu v desítkách procent.

Konkrétně?

Růst tržeb přibližně kolem 10 až 15 procent ročně, přičemž EBITDA marže se dlouhodobě drží nad 30 procenty a růst EBITDA překračuje 15 procent. Pro nás je zcela zásadní, že tato EBITDA roste rychleji než tržby. Pro srovnání, některé renomované zbrojovky jsou na marži 15 až 17 procent, zatímco čísla podobná těm našim vykazují firmy jako Apple nebo Google, protože mají vysoký podíl vývoje, stejně jako my. Díky tomu se nám investice dlouhodobě vyplácejí. Navíc investiční náklady budou v příštích letech klesat, protože máme kapacity iázemí, které umožňují růst bez jejich dalšího dramatického navyšování.

JAKO ČLOVĚKU, KTERÝ STRÁVIL HODNĚ LET V ARMÁDĚ, JE MI TENTO SMĚR VELMI BLÍZKÝ. I DNES MOHU VYUŽÍT ZKUŠENOSTI A PATENTY PRO VOJENSKÝ A LETECKÝ PRŮMYSL, KTERÉ JSEM ZÍSKAL Z DŘÍVĚJŠÍ DOBY.

Máte tedy i dostatek zakázek.

Přesně tak. Mohu potvrdit, že aktuálně nám přibývají projekty od zbrojovek z celé Evropy a na vývojovém oddělení se pracuje na nových projektech s potenciálem přesahujícím 20 milionů eur v ročních tržbách. A co je hlavní: mají dlouhodobý charakter. Věřím, že to bude mít pozitivní dopad i na cenu akcií. Mimochodem právě na burzu se teď chci soustředit.

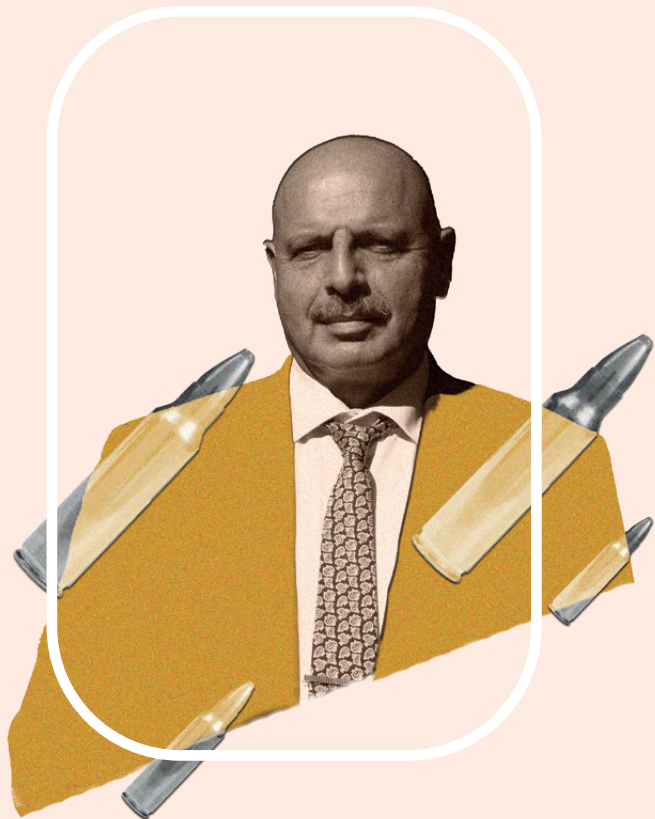
V jakém ohledu?

Jednou z priorit pro třetí kvartál je dostat se na platformy jako XTB nebo DeGiro, kde se dají naše akcie snadno koupit. Bez toho likviditu nezvýšíme, a přitom máme co nabídnout. Polovina našich akcionářů jsou soukromí investoři a ti chtějí rychlý, jednoduchý nákup. Pravidelně se nám ozývají lidé, kteří mají zájem o akcie firmy, ale odradil je zdlouhavý a komplikovaný proces. Institucionální investoři nás drží, věří nám, ale běžní lidé chtějí mít přístup bez překážek.

Loni jste oznámili, že zahájíte zpětný odkup akcií. Naopak letos v květnu jste požádali o mandát k navýšení kapitálu až o 3,5 milionu akcií během pěti let, který jste získali. Nezkomplikovaly vám tyto protichůdné kroky vztah s investory?

Tyto dvě věci se opravdu neslučují, zpětný odkup má teoreticky zvyšovat cenu akcií, kdežto SPO naopak snižovat. My ale žádali jen o mandát, a to na pět let. Neznamená to, že krok uděláme zítra. Máme rozjednané akvizice a potřebujeme být připraveni. Kvůli této situaci jsem si uvědomil jednu věc, že být na burze je jiná disciplína než být výrobní firmou. A že pokud nemáte lidi, kteří se tomu věnují profesionálně, komunikace s investory a analytiky nebude dostačující. Vytvořili jsme proto ve společnosti novou pozici manažera.

Řekl jste, že zakázek z obranného průmyslu přibývá a že pracujete na projektech s potenciálem přesahujícím 20 milionů eur v ročních tržbách. Co se konkrétně letos povedlo?



ILUSTRACE VERONIKA KOLÁŘOVÁ

Probíhá komunikace s takovými zbrojařskými společnostmi, jako je Rheinmetall nebo v rámci akvizice v Itálii Leonardo. Akvizice sice zatím není dokončená, ale spolupráce probíhá nezávisle na ní. A situace se vyvíjí natolik pozitivně, že jsme se po konzultaci s finančními experty a auditory rozhodli založit samostatnou firmu zaměřenou na obranný průmysl *Gevorkyan Defense*, stoprocentně vlastněnou naší společností. Vytvoření nové entity proběhne už letos, kvůli potřebným povolením, certifikacím, licencím a celkové infrastruktuře. Jako člověku, který strávil hodně let v armádě, je mi tento směr velmi blízký. I dnes mohu využít zkušenosti a patenty pro vojenský a letecký průmysl, které jsem získal z dřívější doby. Drony sice tehdy nebyly, ale lehké materiály jako titan nebo hliník, ze kterých vyrábíme i dnes, jsou stále klíčové.

Chystáte se také na drony?

Ano, komunikujeme i s výrobcí dronů, pro ty jsou naše lehké kovy ideální.

Artur Gevorkyan ¹ Zakladatel, majoritní vlastník a generální ředitel společnosti *Gevorkyan*, světového výrobce v oblasti práškové metalurgie, pochází z Arménie, v současnosti žije a podniká na Slovensku. V roce 2022 uvedl akcie své společnosti na Burzu cenných papírů v Praze. V březnu 2025 získal cenu Ernst & Young Slovensko – Podnikatel roku.

Výrobě dronů se ale dnes věnuje řada firem...

Přesně. Je to jako s rouškami za covidu, každý je teď expert. My se snažíme o seriózní přístup. Problém je, že kvalitní drony potřebují schválení leteckého průmyslu, což je složité. Ale je v tom obrovský rozvojový potenciál.

Máte už konkrétní zakázky?

Zatím jednáme. Podobně jako u dalších zakázek ale neříkáme „kupte si od nás“, ale „pojďme najít společně řešení vašich problémů“. Tedy co a jak vyrobit, jak rychle nebo co upravit. A hlavně za dobrou cenu, o tom náš byznys vždy byl. Nám se na trhu daří, protože jsme přinášeli vždy vlastní vývoj a výrazné úspory. Na tom stavíme i dnes. Navíc kromě samotných dronů se také rozvíjejí antidronové systémy. Je to začátek dalšího vývoje. Drony tady už prostě zůstanou, stejně jako samopaly. Ekonomicky to proto dává smysl a kdo bude napřed, bude určovat směr. My se chceme zaměřit na vývoj tam, kde se vyrábějí desetitisíce nebo statisíce kusů. Do menších sérií se pustíme, jen pokud tam bude viditelný potenciál.

O jaké projekty jde?

Velký zájem je třeba o náboje, které si dříve každá municiční firma vyráběla sama. Dnes jsou potřebné v řádu stovek milionů kusů. Ať už kompozitní, nebo třeba „zelené“, tedy bezolovnaté. A my i tohle umíme. Nevyrábíme ale finální výrobek, jen komponenty. Podstatné je, že umíme dodávat rychle a ve velkých objemech, tedy zmíněné desítky až stovky milionů kusů. Na začátku září na veletrhu v Polsku se konečkonců zájem potvrdil: výrobci střeliva mají své kapacity nasmlouvané na dva až tři roky dopředu a výrobci strojů na munici uvádějí, že dodat novou linku jim bude trvat minimálně rok.

Takže není kde vyrábět.

Přesně tak. Investice jsou obrovské, do linky, haly,ázemí. A my máme tu výhodu, že jsme mimo tento segment, ale máme technologie a kapacity, které umožňují dodat to, co potřebují. Bez nutnosti obrovských investic.

Znamená to, že máte z veletrhů další čerstvé poptávky?

Ano. Když dnes jedeme na veletrh, nikdy se nevracíme s prázdnou. Dnes tam přicházejí přímo inženýři firem, lidé z vývoje a nehladají dodavatele, kteří jim zvýší produkci o deset procent. Oni potřebují vyrábět desetkrát víc. Proto se mnou na veletrhy jezdí třeba i vedoucí konstrukce. Firmy si nás vyhledávají samy. Máme dobrou reputaci zejména díky našemu vývoji a ten nám přináší stabilitu. Tenhle rok jsme dostali pozvánku už ze tří evropských zbrojařských firem: abychom se přišli podívat, co dnes vyrábějí, a zda bychom mohli část z toho překlomit na naše technologie a převzít s většími kapacitami a nižšími cenami. __