

Prepis investor callu k predbežným neauditovaným hospodárskym výsledkom spoločnosti GEVORKYAN, a.s. za Q1 2026

Upozornenie:

Tento prepis bol vytvorený automaticky na základe záznamu investor callu a môže obsahovať drobné nepresnosti, preklepy alebo nesprávne zachytené formulácie. Údaje uvedené počas callu sa týkajú predbežných výsledkov a nemusia predstavovať konečné auditované finančné údaje. V prípade rozdielov sú rozhodujúce oficiálne zverejnené dokumenty spoločnosti.

Hlavné je asi, myslím, že za celú históriu firmy, že všetko, čo firma niekedy mala plány, alebo niečo slúbila, vždy bolo to aj do držané. Na dnešný deň budeme hovoriť o výsledkoch prvého kvartálu. Reálne zásadné zmeny na firme nie sú, finančné čísla povie pán Bátovský.

U nás pribudlo iba niekoľko zamestnancov, čo je vzhľadom na rast firmy sme na to hrdí, a z hlavných udalostí je dokončená akvizícia v Taliansku, kde teraz my, myslím, že ako jediná slovenská firma máme výrobnú fabriku priamo v industriálnom centru Talianska v Bologni, a spolu s akvizíciou tejto fabriky, čo je veľmi zaujímavý brand, 60-ročný, trojgeneračný, my získali 94 nových zákazníkov, z toho polovica je v Taliansku. Na Slovensku pokračujeme s rozšírením, dokonca rozšírením nášho oddelenia vývoja, kde časť kolegov teraz permanentne sa nachádza v Taliansku, aby my pomohli naštartovať niektoré zaujímavé projekty už aj v tejto časti Európy. Pokračujeme venovať sa serióznej automatizácii, robotizácii, aby my udržali naše výrobné náklady v takom pomere, ako to bolo doteraz.

Môžem dokonca dodať, že vďaka investíciám z predchádzajúcich rokov a úrovne automatizácií, ktoré my doťažili, a robotizácia k tomu, pričom robotizácia myslím, že nie len v aspekte, že vo výrobe sú roboty, ale u nás robotizácia je aj v kanceláriách, zákazky, a veľa dokumentov spracováva umelá inteligencia. Takže toto celé nám umožňuje pokračovať v našom ťažení smerom na západ. Čo je celkom európsky priemysel je výnimočná situácia, pretože firmy alebo majú problémy, alebo nevedia ich doriešiť, alebo sťahujú výrobu v Áziu, pripadne niečo do Južnej Ameriky.

V našej firme my rozširujeme sa tak, že vývojové stredisko v Rakúsku, výrobný závod v Taliansku. Čo sa týka finančných čísel, môžeme vidieť, že rástli tržby aj EBITDA dvojciferným tempom. Čo sa týka tržieb, v porovnaní s prvým kvartálom 2025 narástli o cca 12%, EBITDA o cca 11%.

Čo sa týka porovnaní s plánom, ktorý sme dávali na tento rok, zatiaľ sme ho opäť neopravovali, ale podľa tohto sme si istí, že určite ho splníme. Budeme tam sa nachádzať medzi tými dvoma čiarami, pevne dúfame, že bude to skôr v tej hornej polovine. Čo je dôležité povedať okrem týchto ukazovateľov, ak porovnávame aj vývoj dlhu, prvý kvartál 2025 verzus prvý kvartál 2026, respektíve čísla na tento deň, tak treba povedať, že minulý rok to bolo cca 87 miliónov eur, a na dnešný deň je to 86 miliónov eur.

To znamená, že za posledných 12 mesiacov dlh spoločnosti poklesol o cca milión, respektíve 1%, a v rovnakom období sme dokázali zvýšiť EBITDA o cca 12%. Čo sa týka výhľadu na rok 2026 a 2027, my by sme chceli, aj napriek tomu, že stále sú nejaké tlaky na CAPEXy a na prevádzkové financovanie, aby sa zadlženosť firmy zastavila, a to v prvom rade čo sa týka ako nominálnej výšky dlhu, a v druhom rade, keď dlh sa ako keby zastaví nominálne a EBITDA

bude rast, tak aj pomer NLB EBITDA, ktoré je v súčasnosti, myslím, 3,2 alebo 3,3. A v strednodobom horizonte by sme chceli, aby tento ukazovateľ začínal dvojkou, ideálne aby bol 2,5, a vtedy si myslím, že bude aj zdravý pomer medzi pomerom cudzích a vlastných zdrojov.

Čo sa týka strednodobých plánov, tam v tej strednej tabuľke môžete vidieť, že plánujeme na roky 2026-2029 rast tržieb dvojciferným tempom, a to isté EBITDY, pričom rátame s tým, že o niečo rýchlejšie bude EBITDA rast ako tržby. Plány sme, čo sa týka prvého kvartála, splnili. Ja si myslím, že opäť to mne aj vzhľadom na to, čo prebieha vo svete, jedna vojna, druhá vojna, a taktiež problémy v európskom priemysle, že my si ideme stále tým svojim smerom, nesme zameraní na nejaké módné trendy, robíme strategické rozhodnutia, venujeme sa stále tomu, čo dlhodobo dáva význam firme, nie niečo krátkodobé.

A v tomto budeme aj pokračovať, takže myslím si, že pre investorov je v tomto veľká istota, že firma sa bude dariť a budeme pokračovať tým, čo sme sľúbili. No a teda pokračujeme v našich plánoch. Tak ako som hovoril, hlavná udalosť u nás je určite ukončenie akvizícií, trvalo to skoro 2 roky, takže naozaj to bol boj.

V Talianskej sú najsilnejšie, ak to teda nazvať jemne, odbory v Európe. Nie všetci chceli veriť, alebo proste nikto neveril, že po akvizícii my tú fabriku nezavrieme, a nestiahneme celú výrobu do lacnejšieho v odozvách Slovenska. Tak to robia väčšina ázijské firmy.

Pár týždňov po akvizícii tam ustávajú prázdne haly. Ale podarilo sa nám presvedčiť, podarilo sa vysvetliť, a na dnešný deň vďaka akvizícii my stali okamžite dodávateľmi takých firiem ako Rheinmetall, Leonardo, ale zároveň, zároveň my už uskutočňujeme, máme dodávky pre francúzsky obranný priemysel, na koľko jedna z firiem má dcéru vo francúzsku, a venujú sa tejto tematiky. Máme zároveň, môžem povedať, že aktuálne táto firma vyrábala rádovo niekde do milióna euro mesačne.

My, nakoľko nejednalo sa nám o nejakú agresívnu akvizíciu, a my chceli zachovať aj brand, takže talianska fabrika teraz má dvojité názvy, Gevorkyan Sinteris Italia. Ľudia, môžem povedať, že zamestnanci v talianskej našej pobočke proste vydýchli, oni uvedomili, že tak intenzívne, ako my začali venovať rozvoju talianskej fabriky, že to naozaj nebol iba fake, a chceme, aby tá firma fungovala. Presúvame tam robotizáciu, automatizáciu, im permanentne tam nachádzajú sa naši inžinieri, budeme určite robiť nejakú reorganizáciu smerom k zlepšeniu mnohých procesov, ale zároveň na technický úroveň, chceme to dostať lepšie.

Ale musím povedať, že je to jedna z malých fabriek, kde aj my máme sa čo učiť, či sa už týka aj organizácií, ale hlavne aj technických vedomostí, pretože máme veľmi zaujímavú portfóliu, a čo ešte je zaujímavé, že nikde neboli my v konkurencii. Proste oni pôsobili v takých odvetviach, kde my reálne s nimi nikdy nestretávali, možno aj preto mali tak akúže nadiaľku, povieme tak vzájomný rešpekt, a nemali tam nejaké negatívne emócie. Pokračujeme, v tematike obranného priemyslu, môžeme povedať, že ideme trochu iným cestou, ako mnohé firmy.

Nevrhli sme do výroby toho, čo okamžite je potrebné na tejto vojne na Ukrajine. Nie je to naša stratégia, nič tam nedodávame, v zónach konfliktov, či už na východe, či už tu za hranicami. Ale robíme na vývoji nových zbraní, principiálne nových vecí, nových materiálov pre nové zbrane s európskymi zákazníkmi.

A toto je tiež za ruka takého dlhodobého spolupráce, pretože to, čo vyvíjame dnes, firmy v obrannom priemysle, a je ich v Európe spolupracujeme s 12 značkami, tak oni toto budú vyrábať ďalšie 10 rokov. Veľmi nám pomohlo, že vďaka masívnym investíciám sme dokázali spustiť na Slovensku výrobu materiálov, môžeme povedať, že v Európe sú fakt iba dva dodávateľ, a my nemáme záujem každý ten trh, alebo niečo rozširovať, budeme radi, ak uspokojíme svoje vlastné potreby. Ale má to ovplyvniť aj našu ziskovosť, ale zároveň, čo je hlavné, máme teraz schopnosť vyrábať materiály ktoré na trhu proste neexistujú.

A v obrannom priemysle požiadavky teraz tak rýchlo sa menia, a prichádzajú také nové situácie, že proste štandardné to, čo nájde sa v katalógoch, v technických podmienkach, ono proste neexistuje. Aktuálne máme ešte rozbehnúť v pokročilej fáze, vymenili sme už návštevami komunikáciu s dvoma firmami v Poľsku. Jednalo sa by o zamier vytvárania spoločného podniku v Poľsku zamieraného čisto a vylúčeného na obranný priemysel.

Môžeme povedať, že nie je to náš cieľ, ale tie príležitosti prichádzajú, takže uvidíme, ak to bude dávať logiku, tak budeme pokračovať a budeme cítiť, že je to pre nás bezpečné, že v oboch dvoch projektoch jedná sa o záujem Poľskej strany, o naše know-how. Že oni majú zákazky, oni majú technické a výrobné kapacity, ale od nás by bolo to know-how, no a z častej aj samotnej technológie, ktorú môžeme využívať na Slovensku, môžeme v malom množstve dokonca presunúť v prípade potreby do Poľska. Tak ako som hovoril, my teraz len začíname, 22. apríla bola iba ukončená akvizícia v Taliansku, takže mnohé veci pri nás dejú sa po prvýkrát, a my otvárame stále tú nedočítanú knihu akvizícií. Zatiaľ sú to veľmi príjemné prekvapenia, my vidíme z zákazníkmi želanie zdvojnásobiť objemy s mnohými až niekoľko násobne väčší objemy, a do slova mnohí boli už nervózni, že kedy konečne tá akvizícia uskutoční sa, pretože netreba tajiť, že dodávateľ zo Slovenska je to dobrý, ale mať lokálnych dodávateľov priamo v Taliansku pri Talianskej strane, pre mnohých zákazníkov je veľmi dôležité, a pre obranný priemysel je to proste kľúčové. Pričom náš obranný priemysel je, my nevyrábame tanky, my nevyrábame guľomety, my keď vyrábame výrobky pre nejaké hydraulické sústavy, pre vodovky je to rovnako použiteľné aj pre civil, aj pre vojenské auto.

No a na tomto asi by som tú časť prezentácií aj ukončil, pretože sme otvorili naše pozitívne emócie od takého prudkého rozšírenia firmy, že teraz máme dve fabriky v Európe. Sú tak veľké, že o tom by sme mohli rozprávať veľmi dlho. V prílohách sú aj detailnejšie finančné ukazovatele, ale myslím, že radšej my by sme mohli presunúť sa k otázkam.

Dobre, takže tento hovor je taktiež nahrávaný, a bude tiež daný na našu web stránku, čiže môžete si prípadne aj späťne pozrieť. Ako povedal pán Gevorkyan, podrobnejšie finančné čísla sú v prílohách. Takže by som teda prestala zdieľať prezentáciu a môžeme sa pozrieť na otázky.

Ja prečítam asi, Jan Bystrický, dobrý deň, gratulujem k pekným výsledkom. Došlo k nejakému posunu ohľadne toho, akým spôsobom budete riešiť splatnosť 30 miliónov eur dlhopisu na jeseň 2026. Áno, v súčasnosti máme vlastne tri ponuky na stole.

V prvom rade treba povedať, že dve ponuky sú, že otočíme bondy za bondy. Jedna ponuka je ako úver splátkový, ale to, čo som chcel povedať na začiatku, je, že v každom prípade a pri každej variante budeme vymieňať dlh maximálne za ten istý dlh. To znamená, že 30 miliónov eur a maximálny objem toho úveru, ktorým budeme refinancovať, alebo bondov, bude tiež 30 miliónov eur.

My sme vlastne aj teraz, pred týmto hovorom, ešte s pánom Gevorkyan, mali také krátke stretnutie k jednej ponuke, kde sme naozaj už len také finálne detaily spolu riešili, takže ja si myslím, že naozaj v priebehu jedného alebo dvoch týždňov bude už podpísaná aj záväzná ponuka niektorého z týchto troch variantov, ktoré ešte rozhodneme. Richard Koza. Dobrý deň.

Rád by som zaznamenal, že zvýšite free float akcií nie na úkor retailu ako naposledy. Sentiment nie je od IPO pozitívny. Čo s tým mienite urobiť? Možno na túto otázku, aj keď ona je finančná, ja by som rád odpovedal.

Nie sme z toho veľmi nadšení, tak ako poviem tak v jednoduchšej reči, že ceny akcií nerastú tak, ako my by to predstavovali. Ale práve zvýšenie free floatu bol jeden z kľúčových odporúčaní, čo my dostávali od expertov, že sme neveliká firma na nevelikej burze s nevelikým free floatom. Takže tieto parametre snažíme sa mieniť.

Prečo to nerastie, neviem. V každom prípade my to, čo sľúbili, vždy dodržali. Poviem otvorene, my sa budeme venovať biznisu.

Zaujímá nás to, čo bude s firmou o 10, 20, 30 rokov, a veríme, že raz v trh našu stabilitu ocení. Good morning, thank you. Can you say something about the production for the possible defence projects? You can increase capacity in Poland, where? Thanks, Norbert Kaliwoda.

Thank you. For defence industry, one of our main projects is ballistic protection and these ballistic protection materials for people, for staff, but also for military machines, drones, tanks, whatever. This is one of main projects for defense industry and this kind of materials, likely, we use few decades in our company for our internal needs, not for ballistic protection.

Nowadays, unfortunately, these materials start being very popular and for us it is important only to be able to increase capacity and satisfy market. Yes, we think that Poland is really good and I can say even best market for this application and part of my family are Polish and I personally have very good relation with Poland partners, so I believe that in Poland this business can grow, but in condition, frankly saying, that it will be production based in Poland. This is my personal opinion about Polish market and mainly if we speak about defense industry in Poland.

I will try to answer more or less honestly, as we believed it from auditors. As far as these expenses are concerned, it is about parts, which were produced and delivered in first quarter, so up to 31.3, but they were not yet invoiced for 31.3, which means that revenue loss is included but I will not count. In spite of this, I think that it is purely a financial matter and for the second quarter we expect the market to be below 50 million euros.

Good day. Results are nice. Congratulations.

This year, for example, you will refinance pensions. You also do not want to raise bonds at absolute heights. How do you plan to finance the development or purchase of your own shares? As far as these questions are concerned, a certain debt will arise during the second quarter, but on the other hand, you know, we also pay a lot, that is, I don't know, when 3 million euros arise, 3 million euros are paid out, so in the second quarter we should be on the same level.

A čo sa týka financovania, či už nákupu vlastných akcií, CAPEX-ov, alebo čokoľvek iného, tak bude to len kombinácia vlastných a cudzích zdrojov. Dobrý deň, Peter Palovič. Mohli by ste okomentovať consumption of materials and energy, ktoré sa zvýšili o 32 %? To asi ku mne radšej technická otázka.

Jedná sa o to, že nové projekty, ktoré prichádzajú, sú zamerané aj na iné typy materiálov. My máme materiály, ktoré stoja 1,5 euro za kilo, ale máme materiály, ktoré stoja 30 euro za kilo. Podstatné je, že u tých drahších materiáloch robiť s nimi je oveľa zložitejšie, majú väčšiu spotrebu energií, ale zároveň tam je väčšia pridaná hodnota, nakoľko malo kto vie s tými materiálmi robiť.

Takže v našom prípade, ak správne viem čítať finančné výkazy, síce na jednej strane stúpili materiálové a energetické náklady, ale nám to k ziskovosti len prospelo. Ono nám nezožralo ten podiel zo zisku, pretože my začali mňať viacej materiálu na to isté, čo robíme. Potom otázka Peter Novák.

Dobrý deň. Vrátim sa k výročnej správe. Tam sú uvedené záväzky po splatnosti cez 11 miliónov eur.

Čo je dôvodom? Či komu sú tieto záväzky díky? Väčšina týchto záväzkov je voči našej nástrojárni GPM Tools. Čo sa týka, prečo sú záväzky po splatnosti také a také, všetko, myslím, je v tom stĺpci do 30 dní. Čiže viete, ak je aj záväzok 31.12 deň-dva, tak stále to padne do tohto čísla.

Nie je tam nič dlhodobé. Ide de facto len o nejaké interné riadenie cashflowu. A samozrejme, veľká časť z toho je aj k externým odberateľom, ale myslím si, čo sa týka cashflowu, čím neskôr platíme záväzky, tým lepšie pre nás.

V mnohých prípadoch, poviem otvorene. Mnohí dodávatelia nemajú možnosť dať oficiálne dlhšiu splatnosť, ale na druhej strane, my voči našim zákazníkom máme tie splatnosti veľké. My máme splatnosti aj 90, aj 120 dní.

A ešte s veľkými firmami musíme riešiť, že majú nejaký interný deň na platenie, takže to je 120 dní od konca mesiaca fakturácie, alebo 90 dní od konca mesiaca fakturácie, a tak ďalej, a tak ďalej. S tým, že máme tých už tých istých dodávateľov 3 desaťročia, tak my im hovoríme dobre. A kto, či už chcete, či nechcete, to bude tak, či onak.

Ale my budeme platiť v takých termínoch, v akých nám vyhovuje pre naše cashflow, ale zase nikdy my vám neostali nič dlžní. Telefónne čísla máme tie isté, IČO, DIČ nemení sa. Takže proste klud, a veľmi to neberieme, ako že sa niečo deje. Proste riadime cashflow, tak ako je výhodné pre nás.

Do you have some color about capex? Sure we have, and we have plans moreover, many of our CAPEX, let's say, to have in 2027 we need to order right now, because delivery time is very long. We can share these plans after the call. Thank you.

Gratulujem k pekným výsledkom. Kedy očakávate, že by sa rast prevádzkového zisku mal prejaviť tiež vo výraznom raste čistého zisku?

Gratulujem k pekným výsledkom. Kedy očakávate, že by sa rast prevádzkového zisku mal prejaviť aj vo výraznom raste čistého zisku?

Myslím si, že už v roku 2026, pretože predpokladáme, že už nebude taký veľký nárast CAPEX-u, teda investičných výdavkov, a tým pádom ani odpisov, ktoré následne pod úrovňou EBITDA znižujú ďalšie položky zisku.

Čo sa týka roku 2026, možno čiastočne odpoviem aj na predchádzajúcu otázku. Taký veľký investičný cyklus je viac-menej za nami. Na rok 2026 plánujeme CAPEX na úrovni predchádzajúceho roka a v roku 2027 už prvýkrát predpokladáme pokles aj oproti roku 2026. Chcel by som dodať, že táto „lod“ mala veľké, zásadné investície. My by sme s tým možno skončili už rok alebo rok a pol dozadu, len jedna vojna, druhá vojna, a to prinieslo nové reality. Museli sme sa rozhodnúť, či budeme čakať, kým sa situácia vo svete stabilizuje, alebo naopak pridáme plyn, zainvestujeme, rozšírime firmu a urobíme ju flexibilnou tak, aby sme dokázali využiť príležitosti, ktoré prichádzajú.

Poviem viac — ani talianskou akvizíciou to nekončí. Máme podpísané NDA s ďalšími dvomi firmami, diskutujeme a prebieha due diligence. Ak to bude dávať význam, naše pôsobenie v južnej Európe rozšírime, pretože tam chceme byť. Odtiaľ máme blízko k Afrike, kde už tiež prebiehajú seriózne rokovania o vybudovaní výroby. Nehovorím o obchodnom zastúpení, ale o výrobnom závode.

Napriek všetkým týmto úvahám vieme, že dlh bude klesať.

Ešte by som doplnil jednu vec k talianskej akvizícii. Podľa mňa sa tá firma dostala do problémov práve preto, že neinvestovala. Keď som tam bol prvýkrát a videl som výrobu v porovnaní s našou výrobnou halou, mal som veľmi dobrý pocit. Aj to, čo nám mnohí vyčítajú, teda vysoký CAPEX, bolo to podľa mňa správne rozhodnutie.

Videli sme, že tá firma bola oproti nám technicky a technologicky o dve až tri úrovne nižšie, či už z hľadiska vybavenia strojov, robotizácie, automatizácie a podobne.

Zaujímavé je aj to, že keď chodíme ku konkurencii, niekedy ich dokonca pozývame k nám. Ukazujeme im, ako fungujeme, a potom sa otvorene pýtame, či chceme bojovať o kúsok chleba, alebo radšej využiť silné stránky každého z nás.

Naše roboty na Slovensku sú vymyslené a vyrobené robotizované pracoviská, ktoré nám kedysi nechcela financovať žiadna banka ani leasingová spoločnosť, pracujú o 100 %, teda dvojnásobne rýchlejšie ako najlepšie nemecké pracoviská, ktoré vidíme po Európe.

Toto je náš najlepší argument, ako presvedčiť dnešnú potenciálnu konkurenciu k spolupráci. Otvorene im hovoríme, že sme na burze, že ľudia si môžu kúpiť podiel v našej firme, a to isté sme ochotní urobiť aj u nich.

Mnohí majitelia firiem si pri takejto otvorenej a čestnej komunikácii uvedomujú, že im už vlak ušiel. Že je pre nich neskoro začínať s rozvojom, technickým vývojom alebo robotizáciou. Na zefektívnenie firmy sú potrebné desiatky miliónov eur a roky práce. A dnes už často nemajú k dispozícii ani jedno, ani druhé.

Mnohí z nich sú už aj vo veku, keď sa im do ďalšieho boja nechce. My vždy čestne splníme všetky dohody, aj tie, ktoré nie sú do bodky napísané na papieri. A týmto spôsobom si firma buduje dobré meno, či už v slušnosti, technickej úrovni, efektivite alebo organizácii práce.

Tento kapitál teraz doslova využívame. Ako bumerang, ktorý máme v logu firmy, sa nám to vracia v podobe pekných výsledkov.

Každú jednu investíciu posudzujeme strategicky a schvaľuje ju celý manažment: finančný riaditeľ, technický riaditeľ, výrobný riaditeľ. Nie vždy sú tie diskusie pokojné, ale vždy si povieme, čo daná investícia prinesie firme v dlhodobom horizonte.

Ak sa zhodneme, že nám to dáva význam, či už z hľadiska kapacít alebo zvýšenia efektivity, tak tú investíciu zrealizujeme.

A opäť by som pripomenul, že neplytváme. Nekupujeme luxusné veci, jachty alebo podobné nezmysly. Naozaj všetky peniaze, ktoré zarobíme, idú späť do firmy.

Zatiaľ nám nepribúdali ďalšie otázky, takže ak máte ešte nejakú otázku, môžete ju položiť teraz v čete. Dáme tomu ešte minútku.

Dobrý deň, počujeme sa?

Áno, nech sa páči.

Ďakujem. Takisto gratulujem k dobrým výsledkom za prvý kvartál. Možno by som ešte nadviazal na Taliansko. Ak som správne zachytil, pán Bátovský hovoril o aktuálnych tržbách približne 1 milión eur mesačne. Znamená to ročný potenciál okolo 12 miliónov eur? Alebo ak prídu ďalšie investície a zefektívnenie, je ten potenciál vyšší? A očakávate v rámci tohto roka už aj prevádzkovú ziskovosť?

V súčasnosti treba povedať dve veci. Prvá je, že keby sme nič nerobili, talianska fabrika má aktuálne tržby na úrovni približne 10 až 15 miliónov eur.

Druhá vec je potenciál. Sú tam noví zákazníci, nové projekty. Na niečo nemali robotizáciu, na niečo kapacity. To im vieme poskytnúť my.

Osobne som mal stretnutia s veľkými zákazníkmi a viackrát povedali, že ak bude majiteľom verejne obchodovaná spoločnosť, firma z burzy s väčším zázemím, tak nám môžu dať priestor zúčastniť sa na úplne iných projektoch. Predtým bolo pre nich rizikom zveriť takéto projekty menšej firme.

Firma na burze pôsobí na veľkých korporátnych zákazníkoch úplne inak. Nechcem robiť reklamu burze, ale veľké korporácie to vnímajú odlišne.

Potenciál tam teda je, ale my nechceme sľubovať niečo predčasne. Od momentu, keď sme tú fabriku kúpili a prevzali, neubehol ani mesiac. Pre nás nie je najpodstatnejšie absolútne číslo, ale dostať ju na podobnú efektivitu, akú máme my. To je kľúčové.

Keď bude efektivita, zákazníci tovidia. Oni tam chodia každý týždeň.

Fabrika sa, bohužiaľ, počas akvizičného procesu dostala do omeškania s viacerými zákazkami. Nie výrazne, ale mala problém s cash flow, pretože celý proces bol drahý a zbytočne sa natiahol. Namiesto maximálne 8 mesiacov trval rok a 8 mesiacov.

Teraz je stav dobrý, ale musíme jej pomôcť, aby všetko stíhala dodávať a aby zákazníci situáciu zvládli. Zákazníci užvidia, že firma, ktorá mala potenciál, ale nemala možnosti, sa dostala do stavu, keď bude môcť realizovať to, čo chce ona aj čo od nej očakávajú zákazníci.

Čo sa týka vykazovania, k 31. 12. budeme mať prevádzkový zisk a všetky výkazy už na konsolidovanej úrovni. Chceme, aby aj v Taliansku bola rovnaká úroveň ako v Gevorkyane na Slovensku, vrátane transferového oceňovania a podobne. Všetko bude konsolidované.

Určite príde aj aktualizácia. Teraz sa však chceme ako majitelia talianskej fabriky stretnúť so zákazníkmi. Je tam takmer stovka nových zákazníkov a musíme sa posunúť od rozhovorov typu „ak by ste spravili toto, dáme vám toto“ k realite. Teraz už je to urobené, takže podme do detailov.

Zároveň platí, že nie všetko, čo zákazníci chcú, nám musí pasovať. Mnohé projekty v Európe dnes vychádzajú z toho, že zákazníci sa chcú odstrihnúť od Ázie. Sú tam obrovské potenciálne objemy, ale my musíme byť práve tým sitom.

Vidíme napríklad, že nám veľmi výrazne, v stovkách percent, narástli viaceré zákazky pre USA a americké firmy. Tam je jasné želanie odstrihnúť sa od Ázie. V tomto sa cítime komfortnejšie, pretože majú neistotu a seriózne logistické problémy.

Európa vo vzťahu k Ázii také veľké logistické problémy z cenového hľadiska nemá. Tam ide skôr o dlhodobý plán. Otázkou je, či bude ochota mať lokálneho dodávateľa vyššia než snaha mať rovnakú cenu ako z Ázie.

Sú však mechanizmy, ako s tým pracovať. Napríklad pri väčších sériách nechceme týždenné alebo mesačné dodávky. Pri niektorých výrobkoch platí: ak chcete takúto úroveň kvality v kombinácii s takouto cenou, kúpte si objem na dva roky dopredu. Alebo nám dajte objednávku na dva roky so záväzkom, že bude odobratá, aj keby ste to už neskôr nepotrebovali.

Máme aj také projekty, že po roku materiál zošrotujeme a zákazník nám zaplatí, akoby ho kúpil. Sú to veľmi zložité procesy, ktoré sa teraz dejú v Európe. Treba byť flexibilný a v prvom rade sa nechať iba za číslami. Aj keby to znamenalo, že cena akcií nebude okamžite rásť, podstatné je chrániť firmu a nenechať sa nalákať na lacný efekt okamžitej výhody.

Ďakujem za odpovede.

Aj my ďakujeme.

Prišla ešte otázka z četu: Máte v pláne ďalej riediť akcie? Naposledy ste odpovedali, že SPO bude na stole, až keď bude cena akcie 500 Kč. Neovplyvnilo posledné SPO aj zníženie zadlženosti na úkor akcionárov? Inak výsledky vyzerajú konečne dobre, nech sa darí. Ďakujem za odpoveď.

V prvom rade by som chcel, ak je to naozaj posledná otázka, poďakovať všetkým, ktorí nám pogratalovali. Nie je to len o výsledkoch, ale naozaj je za tým obrovská drina. Verte mi, že ľudia vo firme doslova makajú. Nie je to firma pre každého. Máme to napísané aj pri vstupe do firmy, my naozaj nie sme firma pre každého.

Tu človek odmaká tak, ako možno nikde inde. Ale preto tu pracujú ľudia, ktorí to majú radi a nerobia to iba kvôli peniazom.

Myslím si, že 500 Kč je minimum na to, aby sme mohli povedať, že hodnota firmy je aspoň približne správne vnímaná. Ak niekde vzniká dojem, že sme investovali veľa, treba sa na to pozrieť strategicky.

V tomto zmysle nám mnohí závidia. Za nami už začali chodiť nemecké konkurenčné firmy, ktoré doslova hovoria: pridte a urobte to isté.

Z krátkodobého hľadiska, keď sa pozeráte na výkazy jedného roka, je to zadlženosť. Ale keď sa pozeráte strategicky na to, čo bude o 10 rokov, o 2 roky a aké možnosti to otvára už dnes na základe výsledkov minulého roka, tak si myslím, že sme to robili správne. Keby som mal čarovný prútik a mohol sa vrátiť späť, urobili by sme to isté.

Čo sa týka zníženia zadlženia, boli sme pri rozhodnutí, poviem to ako väčšinový akcionár, že mám dve možnosti. Buď zadlžím firmu, pričom sme mali na stole ponuky od financujúcich inštitúcií na akvizičné úvery, a tie by nám bez problémov poskytli. Boli by to však drahé úvery. Nechcel som to, pretože si myslím, že už to stačilo. Radšej obetujem kúsok svojho vlastného podielu, ale firma získa strategickú výhodu. A toto bolo rozhodnutie, ktoré sme urobili. Krátkodobo určite áno buď SPO, alebo úver. My sme zvolili riešenie, ktoré podľa nás dávalo pre firmu väčší strategický význam.

Ak máte ešte nejaké otázky, ozvite sa čo najrýchlejšie do mikrofónu alebo napíšte správu. Ďakujeme za účasť na calle. Nahrávka bude uložená na našej finančnej podstránke. Ďakujem pánovi Gevorkyanovi a Andrejovi Bátovskému, že boli na calle, a dúfam, že sme vám poskytli dostatok odpovedí. Ak máte ďalšie otázky, neváhajte kontaktovať Andreja Bátovského na adrese andrej.batovsky@gevorkyan.sk alebo cez náš web. Ešte raz ďakujeme za účasť a vidíme sa na ďalšom calle.

Dovidenia.