

Samé príjemné vyhlídky

Z malej stolárskej dielne sa v priebehu jediného desaťročia postupne stáva najväčší výrobca drevených okien na Slovensku. Cieľavedome pracuje na tom, aby sa jeho výrobky stali synonymom pre drevené okná tak, ako je džíp synonymom pre terénne autá. Dušan Svetlík, obchodný riaditeľ firmy Ľubomír Svetlík - Mirador, si myslí, že na dosiahnutie tohto cieľa nestačí len zamestnávať kvalitných pracovníkov, ale treba vybudovať aj dostatočne hustú sieť predajcov, ktorí budú zákazníkovi vždy k dispozícii.

Váš podnikateľský úspech je svetlým príkladom toho, ako sa z malej súkromnej dielne môže stať solídna prosperujúca firma.

Pred desiatimi rokmi sme s bratom založili firmu Ľubomír Svetlík - Dverex a začali sme v malej dielni na ploche asi 5 x 10 m vyrábať okná, interiérové dvere a rôzne iné stolárske výrobky. Asi po roku sme pribrali niekoľko brigádnikov, lebo práce pribúdalo. Postupne sme zamestnali prvého zamestnanca, druhého... Zvyšovala sa kapacita výroby, a tým aj obrat, preto sme mohli investovať do ďalšieho rozvoja. Nakupovali sme ďalšie stroje, zamestnávali nových ľudí, až nám pôvodná dielňa prestala z priestorových dôvodov vyhovovať. Prestažovali sme sa do výrobnnej haly s rozmermi 10 x 60 m, a hoci sme sa tam museli zmestiť aj s kancelárskymi a šatňami, oproti pôvodnej dielni sme sa cítili ako na futbalovom ihrisku (smiech). Väčšie priestory podnietili ďalší rast firmy a v priebehu nasledujúcich ôsmich rokov nám už aj tie postupne prestávali stačiť. Práve pred necelými dvoma mesiacmi sme sa udomácnili v nových priestoroch, ktoré tvoria dve susediace haly. Postupne tu plánujeme vybudovať dôstojné sídlo firmy s výrobou, kancelárskymi i vzorkovou miestnosťou. Asi pred tromi rokmi sme sa premenovali na Ľubomír Svetlík - Mirador a odvtedy sa snažíme vybudovať našej značke povest najkvalitnejších drevených okien na slovenskom trhu.

Banská Štiavnica sa preslávila najmä baníctvom. Má v tomto regióne tradíciu aj práca s drevom?

Možno o tom dnes mnoho ľudí nevie, ale Banská Štiavnica bola v minulosti známa aj výrobou sudov. Neskôr tu postavili závod na výrobu drevárskych výrobkov, takže práca s drevom tu má svoje korene. Naši zamestnanci majú k drevu vzťah a vidno na nich, že ich práca baví. Nedávno som sa na porade pýtal, kto z nich chodí do práce len pre peniaze a kto aj preto, že ho práca baví. Najprv všetci ostali trochu zarazení a väčšina povedala, že len pre peniaze. Spýtal som sa ich teda, či naozaj nikdy nejdú ráno do práce s radosťou. Vtedy mnohí uznali, že peniaze nie sú pre nich jedinou motiváciou. Na druhej strane si myslím, že ľudia by mali byť za svoju prácu aj patrične zaplatení.



Vedenie firmy Mirador: konateľ Ľubomír Svetlík (vľavo) a obchodný riaditeľ Dušan Svetlík

Takže sa vaši zamestnanci v tomto smere na vás nemôžu sťažovať?

Keď hľadáme do firmy nových zamestnancov, ponúkame im podľa mňa celkom solídny plat. Nevýhodou potom je, že sa nám prihlási aj množstvo uchádzačov, ktorí pre nás nie sú vhodní. Buď majú problémy s alkoholom, alebo si o sebe príliš veľa myslia. Prídu sem a myslia si, že sú majstri sveta, ktorí všade boli, všetko videli, všetko vedia. Takého človeka potom postavíte za stroj a všetko kazí. Rýchlo sa stáva podráždeným a potom vznikajú zbytočné konflikty, ktoré môžu viesť až k jeho odchodu z firmy. Podľa mojej skúsenosti sú najvhodnejšími zamestnancami „tiché vody“, ktoré spočiatku vyzerajú, že mnoho rozruchu nenarobia. Postupne sa však vyvíjajú a stávajú sa z nich odborníci.

Dokážete si teda zamestnancov aj vychovať?

Ak má samotný zamestnanec záujem na sebe pracovať, určite sa dá do istej miery vychovať. My sme trpezliví, dokážeme mu aj 30-krát vysvetliť, čo robí nesprávne a ako to zlepšiť, ale keď ho neúspech odradí a privedie k rezignácii, už mu, bohužiaľ, nevieme pomôcť. V súvislosti so skutočnosťou, že sme sa presťahovali do nových priestorov a plánujeme zvýšiť kapacitu výroby, by sa nám určite zišlo hneď niekoľko nových zamestnancov. Som však toho názoru, že ich treba prijímať a zaučať postupne. Keby sme do prevádzky prijali naraz desať ľudí, stalo by sa akurát to, že tí desiaty by boli so všetkým nespokojní a nevedeli by sa prispôbiť systému, ktorý je vo firme zavedený. Každý z nich by ťahal iným smerom a kvalita

výroby by išla poriadne dolu. Je rozdiel vyrábať plastové okná z hotových profilov, na ktorých sa už toho nedá veľa pokaziť, a vyrábať okná z prírodného, živého materiálu, kde je každý hranol iný. Naši zamestnanci musia vedieť hľadať chyby a predvídať, ako sa drevo bude správať. Takáto úroveň zamestnancov sa dá dosiahnuť len ich postupným uvádzaním do problematiky a trpezlivým prístupom. Určite sa to však oplatí.

Kolko máte v súčasnosti zamestnancov?

Interných zamestnancov je 24. Pracujú na dve zmeny, z ktorých hlavná je doobedňajšia. Poobede tu ostávajú už len štyria zamestnanci na povrchové úpravy a dokončovacie práce. Momentálne spúšťame do prevádzky nové počítačom riadené technologické zariadenie – okenné centrum, čo nám umožní rozbehnúť výrobu okien na dve plnohodnotné zmeny.

Tým sa určite zvýši aj kapacita výroby.

V súčasnosti vyrábame okolo 90 okien týždenne. Po spustení plnej dvojzmennej prevádzky by to malo byť okolo 200 okien za týždeň. Takže z 360 vyrobených okien za mesiac sa kapacita zvýši na 800, čo je podľa mňa už slušné číslo.

To je už takmer 10 000 okien ročne. Také veľké množstvo je isto náročné na dobrú organizáciu práce.

Keď vyrábame veľa okien, ešte to neznamená, že sme nimi zaplavení až po strop. Pri výrobnom procese je dôležité, aby každý pracovník bol na svojom mieste a vedel si kvalitne urobiť svoju prácu. Keď sa táto

podmienka dodrží, nemôže vzniknúť žiadny chaos. Tok okien od narezania hranolov až po zabalenie hotových výrobkov je kontinuálny, zákazky postupujú jedna za druhou. Obrovské zálahy okien na jednom mieste by skôr znamenali, že ide o slabý článok výroby, ktorý treba urýchlene napraviť, aby sa tok materiálu znova rozprúdil.

Okrem samotnej výroby je však veľmi dôležitá aj správna montáž.

Zamestnávame priamo jednu vlastnú montážnu partiu, s ostatnými spolupracujeme externe. Montáž zabezpečujú aj naši obchodní zástupcovia v jednotlivých mestách Slovenska, ktorí k nám posielajú na zaškolenie svojich realizátorov. Títo obchodníci buď spolupracujú výhradne s nami, alebo predávajú aj plastový sortiment. Našou podmienkou je len to, aby nepredávali drevené okná inej značky. Pracujeme na tom, aby sme si vybudovali obchodnú sieť Mirador po celom Slovensku. V budúcnosti sa chceme stať čisto výrobným závodom s konštrukciou okien a poradenskými službami pre obchodníkov a všetok priamy predaj prenechať obchodníkom. Momentálne prúdi väčšina žiadostí o ponuku sem k nám a my ich preposielame príslušnému obchodníkovi, ktorý sa potom kontaktuje so zákazníkom. Naším dlhodobým cieľom je prenechať všetko ohľadom predaja obchodníkom, aby sme sa mohli naplno venovať výrobe a školeniam.

Nekontrolujete teda zvlášť kvalitu montáže vašich okien u zákazníka?

V prvom rade kontrolujem obchodníkov, ako spracovávajú cenové ponuky a ako sa venujú zákazníkom. Kvalitu práce svojich montážnych skupín si už musia ustrážiť oni sami. Najlepšou kontrolou je pre nás to, či sa zákazky vracajú vo forme reklamácií, alebo nie. Určite nie je možné, aby niekto od nás vyrážal na každú stavbu a dohliadal na montážnikov. Náhodné kontroly robíme aj budeme robiť, ale zatiaľ sa ešte nestalo, že by niekto niečo zle namontoval.

Stavebný boom dnes poháňa dopredu mnoho firiem. Určite sa prebiehajúca sezóna vyvíja priaznivo aj pre vás.

Myslím, že je ešte predčasné hovoriť, ako sa vyvinie tento rok z hľadiska obratu, no v porovnaní s rokom 2006 očakávame výrazný skok vpred. Určite sa na ňom podpíše presťahovanie do nových priestorov a plánované spustenie výroby na dve plnohodnotné zmeny. Zatiaľ v tejto hale pracujeme mesiac, čo je príliš krátky čas na to, aby sme vedeli definovať konkrétne závery.

Sú drevené okná na Slovensku dostatočne známe?

Je pravda, že keď sme začínali s výrobou, ľudia u nás poznali len staré drevené okná, čo ešte za socializmu vyrábala Drevina Turany. Vtedy sa musel plniť plán na 110 %, takže z fabriky prúdili vagóny plné nekvalitných okien z krivého, mokrého dreva. To je dôvod, prečo má mnoho Slovákov dodnes veľkú nedôveru k dreveným oknám. Dnes je však situácia vo výrobe úplne iná. Nevieť, prečo sa na Slovensku, v Česku a Poľsku udomácnil výraz drevené eurookná. Tento názov nemám vôbec rád, pretože nerozumiem, o čom vypovedá to „euro“. Je to obyčajné drevené okno. Preto aj my hovoríme, že vyrábame okná Mirador, nie eurookná Mirador. Naším cieľom je, aby sa názov Mirador stal v povedomí ľudí synonymom pre drevené okno podobne, ako je napríklad džíp synonymom pre terénne auto. Keďže našu značku budujeme iba necelé tri roky, čaká nás v tomto smere ešte veľa práce.

Ako sa vám teda darí expandovať na Slovensku?

Pracujeme na tom, aby sme do konca roka získali desať aktívnych predajcov. Nemyslím tým len nejaké mená v zozname na našej internetovej stránke, ale naozaj aktívnych obchodníkov so solídnymi výsledkami, ktorí dokážu operatívne spracovať ponuku, odoslať ju zákazníkovi, dohodnúť s ním stretnutie, vysvetliť všetko potrebné o okne, presvedčiť ho, aby si kúpil okná od nás, a potom s ním ísť merať na stavbu. Zatiaľ najaktívnejších zástupcov máme v Nitre a Bratislave. Pred nimi klobúk dolu, pretože sa naozaj venujú zákazníkom a nehľadajú dôvody, prečo niečo nejde spraviť, ale rozmýšľajú, ako to spraviť.

Desať obchodníkov, to je iba začiatok...

Naším dlhodobým cieľom je pokryť svojimi predajcami všetky mestá na Slovensku, aby ľudia v každom regióne poznali značku Mirador a mohli sa obrátiť na nášho lokálneho predajcu. Sieť obchodníkov budujeme postupne. Ak ich chceme do konca roka získať desať, o rok by ich už mohlo byť 40. Samozrejme, bude ich treba všetkých vyškoliť, aby si osvojili jednotný štýl predaja i prístupu k zákazníkovi. Minimálne dvakrát za rok budeme pre nich organizovať školenia, aby sa dostali na rovnakú úroveň aj z hľadiska vedomostí o našich oknách. V minulosti sa nám totiž stávalo, že niektorí predajcovia nevedeli zákazníkovi odpovedať ani na základné otázky a potom sa čudovali, že im predaj viazne. Takže naša budúcnosť je v obchodníkoch, vo zvyšovaní výrobných kapacít, v budovaní silnej a kvalitnej značky Mirador a, samozrejme, v spokojnosti našich zákazníkov. Mirador v španielčine označuje zasklenú stenu, ale aj prírodnú vyhlíadku. Budeme sa teda snažiť, aby zákazníci mali vďaka našim oknám len samé príjemné vyhlíadky (smiech).

Pri plastových oknách sa stále vyvíjajú nové profily, skúmajú sa možnosti použitia nových materiálov... Drevo je však stále drevo. Dá sa aj pri tomto prírodnom materiáli ešte napredovať, čo sa týka zlepšovania fyzikálnych vlastností okna?

Možno sa nedá extrémne skočiť na inú kvalitatívnu úroveň, ale technologické napredovanie, samozrejme, prebieha aj pri drevených oknách. V súčasnosti v spolupráci s Technickou univerzitou vo Zvolene vyvíjame okno pre energeticky pasívne domy, čo bolo doteraz pre segment drevených okien úplne nepredstaviteľné. Teoretické výpočty zatiaľ preukázali fantastické výsledky, no musíme ešte počkať na testy v tepelnej komore. Na drevenom okne sa dá jednak pracovať s hrúbkou rámu, jednak sa dá veľmi pekne pohrať s detailmi. Napríklad v Nemecku či v Rakúsku sa každý výrobca snaží prísť s niečím špecifickým, čím sa jeho okno bude odlišovať od konkurencie. Na Slovensku zatiaľ všetci vyrábajú drevené okná veľmi podobným štýlom a roz-





diely sú minimálne. Preto sme začali vyvíjať svoj vlastný profil, ktorým sme vo viacerých ohľadoch odbočili od doterajšieho slovenského štandardu. Pridali sme nejaké tesnenia, vyvinuli sme úplne nový tvar zasklievacej lišty, novú odkvapovú lištu a nový detail spojenia dvoch okien pri okenných zostavách. Je to naozaj do detailu prepracovaný profil s množstvom vylepšení, ktorý v krátkom čase predstavíme aj širokej verejnosti.

Aká je podľa vás na Slovensku obľúba drevených okien oproti plastovým a hliníkovým?

Niekedy mám pocit, že tak, ako história pozná dobu kamennú, bronzovú či železnú, prežívame dnes dobu plastovú. Kamkoľvek sa pozriete, všade je plast. Podľa mňa to však pramení z istých stereotypov, ktoré tu vládnu. Keď si ľudia dávajú vymeniť okná na paneláku, úplne samozrejme si vyberajú plastové a nad inými ani neuvažujú. Proti tomu nič nenamietam. Ak niekto zasklieva priemyselnú halu, nech si pokojne kúpi plastové okná. Do kancelárií je vhodné drevo aj hliník. Hliník je moderný materiál, takže môže v kancelárii vyzeráť skvele, ale hodí sa tam aj drevo, ktoré je zas príjemnejšie a dodáva človeku viac energie. Plastové okná by som tam už radšej nedával. Čo sa týka rodinných domov, tu som jednoznačne stúpencom drevených okien. Hliník je možno vhodný na nejaký supermoderný dom, ktorý architekt navrhne tak, aby pôsobil chladne. Na klasické rodinné domy by sa však mali osádzať vyslovene iba drevené okná.

Zákazníci možno siahajú po plaste z obavy o nižšiu životnosť drevených okien.

V prvom rade si treba ujasniť, či sa rozprávame o životnosti okna, alebo jeho povrchovej úpravy. To sú dva úplne odlišné pojmy, ktoré si ľudia často mýlia. Ak sa bavíme o životnosti okna ako takeého, tak na kaštieľoch, zámkoch či starých dreve-

niciach sú dodnes 50-, 100- či 200-ročné okná, ktoré doteraz plnia svoju funkciu. Povrchová úprava má, pravdaže, o niečo kratšiu životnosť. Bez pravidelnej údržby vydrží okolo 10 až 12 rokov. Ak sa však človek o okno pravidelne stará, životnosť povrchovej úpravy sa predlžuje. Drevené okná majú aj tú výhodu, že ak sa zákazník po čase rozhodne pre inú farbu rámu, dajú sa bez problémov nanovo natrieť. Starostlivosť o drevené okno nie je vôbec zložitá ani práca. Treba len raz do roka naolejovať kovanie a skontrolovať, či nie je niečo poškodené. To sa však odporúča pri všetkých druhoch okien. Pri drevených oknách treba navyše pretrieť rámy čistiacou a voskovacou emulziou. Celý tento servis dokážeme zákazníkom poskytnúť aj my prostredníctvom našich technikov.

Drevo je bezpochyby prírodný a ekologický materiál. Niektorí ekonadšenci však ostro vystupujú proti ťažbe dreva a poškodzovaniu nášho lesného bohatstva...

Už som sa stretol s názorom, že kvôli našim oknám sa vyrúbe aj posledný strom. To je však veľmi zavádzajúce tvrdenie. Drevo je prirodzene obnoviteľný zdroj. Pralesy na Slovensku nemáme, takže smrekové či dubové okná dažďovému pralesu vôbec neublížia. Ľudia, ktorí tvrdia, že naše aktivity škodia slovenským lesom, by sa mali porozprávať s kýmkoľvek, kto sa vyzná v lesnom hospodárstve. Vysadí sa les, vyrastú kmeňe, tie sa spilia a použijú na okná, dvere či nábytok. Zasadia sa nové stromy, tie znovu vyrastú... A takto to ide stále dookola. My naozaj prírode neublížujeme. Smrekové a dubové drevo, ktoré používame, pochádza zo slovenských lesov, borovica je sibírska a jedinou exotickou drevinou je meranti z Indonézie, kde jej majú taký bybytok, že tých niekoľko našich okien im ekologickú katastrofu určite nespôsobí.

V čom vidíte svoju výhodu oproti konkurencii?

V prvom rade máme kvalitné okná, dávať sa zamerať na detailoch a postupne pracujeme na vývoji okien, aby sme dokázali zákazníkom ponúknuť stále niečo nové. Aj samotný výrobný proces máme na výbornej technologickej úrovni. Keby ste sa išli pozrieť do konkurenčných dielní, určite by ste tam nevideli také priestory a vybavenie ako u nás. Aj preto sa postupne stávame jednotkou na trhu s drevenými oknami. Našou ďalšou výhodou je to, že sa vieme zákazníkom venovať. Niekedy sa okná predávajú ako čerstvé pečivo – zákazník príde do obchodu, vypýta si tri okná, zaplatí a odíde. Vôbec mu nezáleží na tom, aké si vybral sklo či profil – jednoducho, on chce okno. Takýto prístup nie je pri drevených oknách možný. S každým zákazníkom treba aspoň hodinu posediť, aby si v pokoji vybral, či chce mäkké, alebo tvrdé drevo, tmavší alebo svetlejší odtieň... Takto zákaz-

ník postupne „uzatvárame“ do jednotlivých tovarových skupín, až sa dopracujeme ku konkrétnemu oknu. Zákazník sa ešte občas potrebuje uistiť v správnom výbere farby, takže obchodník by mal byť preňho čo najdostupnejší a to je aj dôvod, prečo sa snažíme vybudovať hustú predajnú sieť. Ak sa nám to podarí, a ja verím, že áno, budeme mať pred konkurenciou ešte väčší náskok.

Zákazník sa však často rozhoduje podľa ceny – a tá v prípade drevených okien nie je najnižšia.

Vo všeobecnosti sa za najlacnejšie považujú plastové okná, po nich nasledujú drevené, hliníkové a na samom vrchole sú drevohliníkové okná. Tie sa zatiaľ vyrábajú len veľmi obmedzene, pretože sú z finančného hľadiska takmer nepredajné. Máte, bohužiaľ, pravdu v tom, že pre mnohých zákazníkov je cena často jediným kritériom pre výber tovaru, preto je ešte stále dosť takých, ktorí si vyberajú biele plastové okná. Náročnejší zákazníci možno siahnu po plastových oknách s povrchovou imitáciou dreva. Naozaj nerozumiem, prečo treba niečo napodobňovať, keď za porovnateľnú cenu už zoženiete originálne drevené okno. Obojstranne fóliované plastové okno s drevenou textúrou je vo svojej kategórii nadštandard, a ak chcete nejaký špecifický farebný odtieň, musíte naň čakať aj tri mesiace. Pri našich oknách si môžete štandardne vybrať z viacerých druhov dreva a vyše 150 farebných odtieňov. Nehovoriac o tom, že drevené okno pôsobí už na dotyk veľmi príjemným dojmom.

Okrem drevených okien a vchodových dverí vyrábate aj zimné záhrady.

Zimná záhrada má tú výhodu, že si ju zákazník môže dať zrealizovať aj dodatočne, keď už má postavený celý dom. Stačí vhodná terasa, ktorá sa dá krásne uzavrieť a zastrešiť. Pred samotnou realizáciou však treba starostlivo prepočítať schopnosť záhrady kumulovať teplo a navrhnuť účinné tienenie, odvetrávanie či otváranie, aby v nej potom v lete nebolo 80 °C. Je to teda technicky pomerne náročný projekt, ale keď vidím, ako zákazníci sedia v hotovej zimnej záhrade na prútenom nábytku obklopení kvetmi, niekedy im až závidím ich fantastickú idylku (smiech).

A ako si predstavujete fantastickú idylku vy?

Želal by som si najmä to, aby bolo na budovách čo najviac drevených okien, s ktorými sú všetci zákazníci spokojní. Ak budú spokojní naši zákazníci i zamestnanci, budeme spokojní aj my. Drevené okná majú u nás svoje pevné miesto a ja verím, že ho budú mať aj naďalej.

TEXT: Milan Bohunický

FOTO: Mirador