

ROZHOVOR

Filozofia rodinnej firmy



Tentoraz sme si na rozhovor vybrali Štefana Hochela (53), ktorý prevádzkuje rodinnú firmu. Podniká spolu s manželkou a dvomi synmi. Sú spolu doma i v práci zároveň. Predstavujeme dopravnú spoločnosť Hochel, s. r. o.

Nedá mi to, ale musím sa opýtať aj vás, ak pozerám, že ste začínali s podnikaním pred 20 rokmi. Odvtedy prešli aj viaceré zmeny. Ako si spomínate na začiatky?

Spomienky sú dobré aj zlé. Aj keď začiatky boli veľmi ťažké. Prvé vozidlo som mal Liaz 110. V oblasti autodopravy som začínal ako vodič inej spoločnosti, zo začiatku sa mi o vlastnom ani nespomínalo. Ale podnikáť, byť na svojom, som chcel už v mladosti, ale až po zmene poli-

tického systému, sa otvorili možnosti. Keď som začal jazdiť MKD mal som už najjazdených 840 000 km na autobuse... Môžem si zaklopať, s podnikaním v mojom okolí začali asi šiesti, o podnikaní sme nevedeli takmer nič, pomaly ani náležitosti faktúry... a dodnes sa naša firma drží. Čo ma teší i naplňa. Aj keď problémy boli, riešili sa otázky povolení, boli drahé úvery, existovali hranice, kde dochádzalo k prestojom, kedy autá nezarábali. Keď som si na začiatku kúpil liazku, myslel som si, že ju budem mať do dôchodku...

Ako si vysvetľujete, že ste toľko vydržali a nepoložili sa?

Musíte mať veľmi dobrú podporu v rodine. To je prvoradá. Môžem sa spoľahnúť na manželku i na synov. Synovia v porovnaní so mnou už vyrastali na podnikateľských problémoch autodopravy. Už ako chlapci poznali konštatovania – ešte nie je

uhradená faktúra za prepravu, je dlhá splatnosť... (úsmev). Dnes pracujú v našej firme, v ktorej sme tak štyria konatelia – okrem mňa aj manželka Emília, synovia Andrej a Martin. Ak máte dobré rodinné zázemie, pracuje sa lepšie a ľahšie to tých dvadsať rokov vydržíte.

Neťahalo to synov od cestnej dopravy iným smerom? Či mali pevné usmernenie od hlavy rodiny?

(Smiech) Vždy ich nákladné vozidlá nejakým spôsobom zaujímali, vytvárali si k nim vzťah. Vodič je s rodinou málo, a preto som ich kedysi brával na kratšie jazdy so sebou, aby sme boli spolu. Je tiež pravdou, že som im vštepoval, že treba pokračovať v tradícii a budovať rodinnú firmu. K autodoprave som ich však myslím ťahať nemusel, zvolili si cestu dobrovoľne.

Aké prepravy vykonávate, s akými ste začínali?

Vozíme v krajinách Európskej únie, zatiaľ sa vyhýbame Rumunsku a Bulharsku. Balkán mi osobne neseďí, a to nehovorím o tom, že pred mnohými rokmi ma tam prepadli, nebezpečné sú mnohé miesta aj v západnej Európe. Máme štandardné plachtové návesy, megy zatiaľ nie, všetky majú výbavu ADR. Začínal som s prepravami ako Rakúsko, Nemecko, Benelux. Ale technický stav liazky bol postupne problém, preto som sa preorientoval na štyri roky na Rusko. A nebolo to tiež jednoduché. Kamión na ruských hraniciach čakal aj tri dni na vstup, pridal sa čakanie aj na hraniciach ďalších oddeľujúcich sa štátov. Z prepravy sme sa vracali domov až takmer po mesiaci...

Vtedy muselo auto zarábať priemerne cca 360 tisíc korún na mesiac, aby súprava bola ekonomicky udržateľná, pričom toľko dnes už nezarobí, ale náklady sú na úplnej úrovni. V roku 1994 som už mal



dve súpravy. Ďalšiu som si pribral na zmluvu. V roku 1995 sme dostali už úver, mohli sme obnoviť vozidlá. V tej dobe som veril, a propagovalo sa to tiež, že by sme mali nakupovať slovenské výrobky. Prvé návesy som kúpil slovenské, ale dodnes ľutujem, neboli dobre konštrukčne vyhotovené a boli s nimi len problémy.

Ľde z vás aj nostalgia, boli to ťažké časy?

Peniaze – porucha, to boli dve veci, s ktorými sa vodič a majiteľ firmy stretol, vtedy bolo treba sadnúť do auta a ísť to riešiť. Dnes sú už napríklad tankovacie karty... Po roku 1998 a zmene vlády nastala úprava mnohých pravidiel. Dovtedy sme mohli chodiť do banky koľko chceli, mohli mať výsledky, úver bolo zohnať ťažké, aspoň pre bežného podnikateľa. V roku 1995 som dostal úver, ktorý som mal splatiť za päť rokov. Úrok bol 11 %, ale s klau-

zulou zvýšenia. V priebehu roka nám narástol na 24,5 %, mali sme väčšie úroky ako istinu. Splácali sme ho nakoniec dlhšie, ale banke sme však nič nezostali dlžní. Do roku 2000 sa banky ozdravili a situácia sa obrátila. Tie začali chodiť za nami a ponúkať úvery, z ktorých sme si už mohli vyberať. Rovnako lízingsové spoločnosti. Tento rok sme napríklad riešili ponuku troch bánk. Tú s najlepšimi podmienkami sme si vybrali. Na druhej strane i my sme dobrí klienti.

Dá sa užiť dopravou?

Áno, ale určite to nie je ľahké. Ekonomické ukazovatele musíte mať. Nesmiete prerábať, ale zarábať. Ak by to bolo naopak, je zle. Zisk je potom otázka miery. Koľko je dosť? Niekomu stačí toľko, inému zasa iná suma. Určite predstava, že som majiteľ dopravnej firmy a finančne automaticky patrí medzi horných desať tisíc, je výrazne nadsadená.

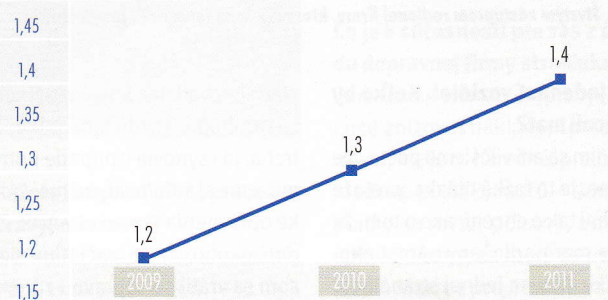
HISTÓRIA

Hochel, s. r. o., je rodinná dopravná spoločnosť, ktorá bola založená v roku 1992. Venuje sa medzinárodnej a vnútroštátnej preprave tovaru, preprave nebezpečných vecí ADR. Disponuje jedenástimi plachtovými návesovými súpravami. Za svoje silné stránky považuje spoľahlivosť, flexibilitu, rýchlosť, efektívnosť, vysokú úroveň zákazníckeho servisu a firemnej kultúry a bezpečnosť. Spoločnosť je členom združenia cestných dopravcov ČESMAD Slovakia aj Únie autodopracov Slovenska (UNAS).



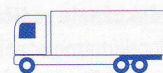
ŠTATISTIKA

TRŽBY (v mil. EUR)



JAZDNÉ SÚPRAVY

11



ZAMESTNANCI (VODIČI)

15



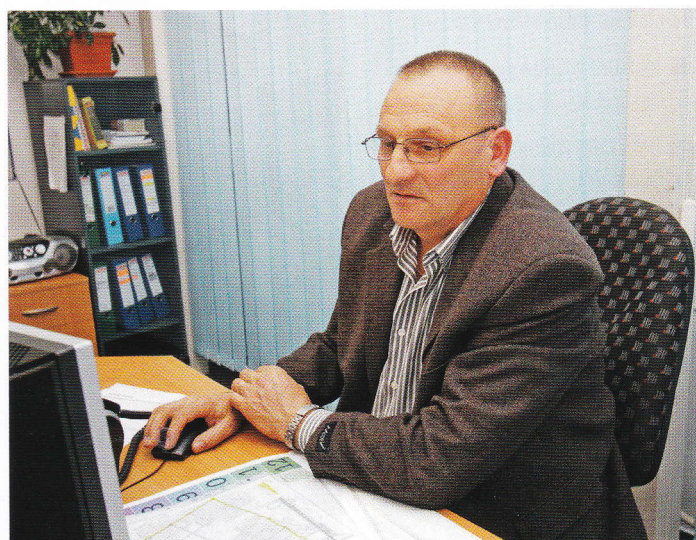
V SKRATKE

NAJVYŠŠÍ PREDSTAVITEL: MAJITEĽ: ŠTEFAN HOCHEL

HLAVNÉ SÍDLO: BOROVICE 295, SK-92209

PREVÁDZKA: VRBOVSKÁ CESTA, PIEŠŤANY

HLAVNÉ KRAJINY PÔSOBNIA: MEDZINÁRODNÁ PREPRAVA – KRAJINY EURÓPSKEJ ÚNIE



„Pri podnikaní je dôležitá podpora rodiny“

Štefan Hochel



pravy sa stáva sociálnym problémom. Často nezmyselné zákazy v oblasti pracovného času ich obťažujú o čas, ktorý by inak mohli stráviť s rodinou. Sú pritom zatvorení v „plechovej búde“ niekde na parkovisku, a musia čakať. Istým spôsobom je nespravodlivé, že vodič nákladného vozidla musí stáť, aby sa ostatní niekam dostali skoršie. Bolo by určite zaujímavé, ak by aj vodiči osobných automobilov mali tachografové karty, aj tu ide o bezpečnosť. Ak by sa jazdilo bez zákazov jász, bolo by to podľa mňa prospešnejšie. Veľakrát

vyjde povinná prestávka nezmyselne, mnohokrát sa vodiči ponáhľajú len preto, aby nemusel zastaviť vozidlo, keď je len 30 kilometrov od domova... Mrzí ma tiež, že mnohí vidia nákladné vozidlo ako prekážku a nebezpečenstvo na ceste. Ale my pritom vozíme tovar pre ľudí, aby mali čerstvé potraviny, bolo dosť komodit a nemuselo sa tráviť v radoch čakáním, ako kedysi.

Keď ste rodinná firma, všetci ste v práci, potom ste doma, neleziete si ľudovo povedané „na nervy“?

Dokázate fungovať mimo práce bez dopravy, relaxovať?

Záleží koľko nás práve v kancelárii je. Ak viac ako dvaja, tak je tu určite živo. Výmena názorov musí určite byť. Ale myslím, že je to v norme. Nie vždy sa dá samozrejme úplne vypnúť a problém neodniesť aj do domácnosti. Ale to je podobné ako aj u iných zamestnaných ľudí. Snažíme sa však pracovné problémy riešiť v kancelárii a doma sa im nevenovať. Synovia majú svoje domácnosti, takže nehrozí vyslovene ponorková choroba. Niekedy, keď

treba, nebol som napríklad vo firme, zájdem si k nim trebárs na čaj a porozprávame sa. Ale v zásade prácu nenosíme domov. Tu ju minimalizujeme. Nie je dobré, keď sa baví len o práci. Niekedy by možno bolo zaujímavé pre nezainteresovaného pozorovateľa sledovať, ak sme v kancelárii všetci štyria a diskutujeme a riešime problém. Je to ako malá Európska únia. Vyzerá, že sa nemôžeme dlho dohodnúť, ale myslím, že v konečnom dôsledku prijímame to najlepšie rozhodnutie. Niekedy aj hlasujeme.

Čo je v súčasnosti pre vás z pohľadu dopravnej firmy strašákom?

Znižovanie cien za prepravy. Všetci chcú znižovať náklady, čomu rozumíme, ale je to náročné, pretože nákladové položky rastú – dane, poplatky za mýto, poisťné, pohonné látky. Sú ceny, za ktoré sa neoplatí jazdiť. Marže z prepravy sú minimálne alebo žiadne. Tiež existuje nerovnováha medzi vašimi výdavkami – práve na poplatky za PHM, servis, služby, ktoré musíte uhradiť, a vašimi príjmami za prepravy, kde sú dlhé splatnosti alebo sa vystavujete riziku nezaplatenia nereserióznej firmy. Nad vodou vás potom držia kontokorentné úvery.

Text a foto: Roman Kment, Hochel, s. r. o.



FLEET MANAGEMENT

SERVIS

Autorizované servisy značiek vozidiel

ZMLUVNÍ DODÁVATELIA

Dopravná technika - Volvo Truck
Slovak, DILAN, Mercedes-Benz Slovakia
Pneumatiky - Mikona

FINANCOVANIE

Finančný lízing od viacerých leasingových spoločností, ktoré pôsobia na slovenskom trhu

IT TECHNIKA A SOFTWARE

SPED2007