Herr Veteran

Nápad renovovať veterány bol jedným z tých, ktoré mali bratislavskej firme Hollen, poskytujúcej automobilkám servis kvality, pomôcť prekonať krízu v roku 2009. Po pár rokoch podnikania v tejto špecifickej brandži má v pláne vybudovať z neho uznávanú opravovňu historických áut.

JURAJ KANTORÍK
FOTO: MAREK VELČEK

Heinrich von Hollen, ktorý spoločnosť Hollen spolu s manželkou založil, a Juraj Vrbik, ktorý vo firme vedie oddelenie opráv veteránov, sa po prvý raz stretli začiatkom 90. rokov v Bratislave na kurze kreslenia. Von Hollen mal za sebou 27-ročnú kariéru v nemeckej armáde a bol na výsluhovom dôchodku. Na Slovensko sa dostal krátko po tom, čo mu ponúkli vedenie výcviku bangladéšskych a pakistanských vojakov UNPROFOR pre nasadenie vo vojnovom konflikte v Bosne.

Neskôr ho to ťahalo späť na Slovensko, pretože cítil, že krajina sa po páde režimu bude budovať úplne nanovo. Na Slovensku spoznal svoju druhú manželku. V tom čase ešte nevedel presne, čím by sa na Slovensku chcel zaoberať, a tak skúsil navštevovať spomínaný kurz kreslenia. Vrbik bol v tom čase na strednej škole, veľa kreslil a zúčastňoval sa na súťažiach už predtým a jeho snom bolo stať sa automobilovým dizajnérom. Cesta k tomuto cieľu viedla cez prijímačky na Vysokú školu výtvarných umení, s motiváciou zdokonaliť sa a uspieť na nich, chodil na kurz on. Cesty oboch sa potom na dlhé roky rozišli.

Von Hollen skúšal šťastie v Macedónsku, kde si chcel založiť opravovňu tankov. „Strávil som tam deväť mesiacov a snažili sme sa rozbehnúť biznis, ale nešlo to, vládla tam neskutočná korupcia. Stretol som však Nemca, ktorý mal v pláne rozbehnúť sieť staníc technickej kontroly na Slovensku. Pracovali sme na tom, ale ani tento plán z viacerých dôvodov nevyšiel," spomína von Hollen. Jeho manželka spomína, že už v tom čase boli finančne zabezpečení a tak veľa cestovali po svete a užívali si. „Znie to krásne, ale postupom času sme sa začali nudiť. Mali sme silnú potrebu niečo robiť, realizovať sa," dopĺňa Margita Hollenová.

Neskôr natrafili na ďalšieho Nemca, kvalitára z bratislavského Volkswagenu, ktorý sa ich spýtal, prečo teda nezačnú poskytovať podobné služby priamo automobilke. Písal sa rok 2001, ktorý bol pre VW v Bratislave zlomový, pretože závod sa pripravoval na spustenie výroby VW Touareg a Porsche Cayenne a takisto sa v blízkosti automobilky usadili jej kľúčoví dodávatelia. „Tým sa to začalo, v našej kuchyni, s jedným technikom a 30 dôchodcami, moja žena a ja. Čo sme robili? Vždy, keď automobilka zistila nekvalitný dielec, zavolali nás a my sme kontrolovali kvalitu tých, ktoré mali ísť do výroby, a opravovali sme tie, ktoré neboli dobré," hovorí von Hollen, ktorého dopĺňa manželka: „Začali sme skromne a opatrne, bez pôžičiek, investovali sme až keď sme si na niečo zarobili. Pri práci s ľuďmi sme zistili, že človek nepotrebuje až tak veľa odborných znalostí, ide o to či je pokorný a keď niečo nevie, opýta sa skúsenejších kolegov," hovorí Hollenová.

Vrbik sa nakoniec na štúdium dizajnu nedostal a študoval konštrukciu vozidiel automobilov na STU v Bratislave. „V tom čase prichádzali CAD systémy a ja som bol jeden z prvých, ktorí v ňom robili diplomovku. Podarilo sa mi skontaktovať sa s jednou nemeckou firmou, ktorá už na Slovensku robila konštrukciu, umožnila mi robiť diplomovku u nich, aj mi tam sprostredkovala školenie a nakoniec som u nich aj nastúpil," hovorí Vrbik.

Najskôr pracoval na vývoji interiérových dielov pre Mercedes, a keď sa vo firme uvoľnilo miesto pre projekt AMG, prešiel tam. AMG bola pôvodne nezávislá vývojová firma, ktorá vznikla v 60. rokoch a zameriavala sa na technické úpravy Mercedesov na vysoké výkony a zvyšovanie

Reštaurovanie vlastných veteránov tvorí v súčasnosti až polovicu výkonov časti Oldtimer bratislavskej firmy Hollen. Aktuálne majú nakúpené tri Mercedesy 190 SL a jedno Porsche 911, hovorí šéf firmy Heinrich von Hollen. V pozadí je Juraj Vrbik, ktorý vedie v Hollene opravy veteránov.

výkonu sériových Mercedesov. Od roku 2005 ju plne vlastní Mercedes a AMG pripravuje najvýkonnejšie verzie každého modelu stuttgartskej značky. Vrbik sa dostal priamo medzi dizajnérov, hoci v inej pozícii, ako si kedysi plánoval. Bol spojkou medzi dizajnérmi a konštruktérmi. „Keď to poviem zjednodušene, musel som dizajnérov krotiť v tom, čo je ešte technicky možné. Mal som prístup do dizajnérskej dielne, kde sa robili prototypy, mal som prístup k všetkým konštrukčným dátam, k ľuďom z konštrukcie. S každým z nich som hovoril, pripravoval som im podklady. Pre mňa to bola veľká skúsenosť," dodáva.

Na rok 2009 si však naplánoval návrat na Slovensko a predtým znovu po rokoch stretol aj von Hollena. „Povedal mi, že keď budem doma, nech sa mu ozvem. Keď som sa vrátil, určite by som si našiel prácu hocikde, ale už som potreboval oddych od konštrukcie. Išiel som za ním, nastúpil som v Hollene. Až potom sme riešili, čo budem robiť. Pre mňa bolo dôležité, že mi sedel ako človek, vedel som, že podobné to bude aj vo firme," hovorí Vrbik.

Prvý mesiac, rovnako ako všetci ostatní novici vo firme, strávil ako operátor priamo v automobilke. Stalo sa napríklad, že viečko v hrdle nádrže jedného modelu sa nezaklaplo späť. Vtedy kvalitár z automobilky musí zistiť, kto je dodávateľom dielca a kontaktovať firmu, ako je Hollen, aby na stiahnutí alebo oprave nekvalitných dielcov čo najrýchlejšie začala pracovať. Ich ľudia bežia do skladu, aby skontrolovali, koľko dielcov je v poriadku a koľko ich treba vymeniť, ďalší kontrolujú autá na parkovisku a na výrobnom páse. „Pomáha automobilkám riešiť problémy s kvalitou dodávaných dielcov. Volajú nás na rôzne práce, od optických kontrol, pri ktorých skúmame, či nie sú na laku škrabance, až po opravy ako je špeciálne zváranie hliníka, ak sa stane, že vznikne prasklina pri lisovaní dielca," hovorí von Hollen.

Podnikanie sortovacích firiem charakterizujú výrazné výkyvy v množstve objednaných prác, ktoré kríza ešte umocnila. „V Česku si nás objednala firma na tisíc hodín mesačne, ale keď sme prišli, zrazu chceli 5-tisíc. V jednej

firme sme mali 60 ľudí, ktorí tam robili už pomerne dlho na tri zmeny po celý týždeň. To platilo v piatok ráno, v piatok poobede nám povedali, že od pondelka už viac nepotrebujú nikoho," hovorí von Hollen. Boli to práve podobné výkyvy, ktoré sa snažil Hollen opravami veteránov kompenzovať. „Úplne prvým nápadom bolo robiť jednoduchšie práce na odhrdzovaní karosérie, ale už na druhý týždeň sme si uvedomili, že tadiaľ cesta nevedie a ak chceme pracovať s veteránmi, potrebujeme vlastných špecialistov aj vybavenie. Vtedy prišiel Juraj Vrbik a ďalší ľudia," spomína von Hollen.

Prvým zrekonštruovaným autom bola Škoda Felicia kabriolet, ďalšie auto bolo od von Hollenovho kamaráta pracujúceho s veteránmi, ktorý ich odporučil svojim zákazníkom. Firma rástla veľmi pomaly, ako sa nabaľovali pozitívne referencie a vyprofilovala sa aj klientela, ktorá sa dá rozdeliť na dve skupiny. Jednu tvoria ľudia, ktorí si kúpili veterána pre potešenie, chcú si ho dať zrenovovať a ďalej ho užívať. Nemajú v pláne ho predať. Druhú skupinu tvoria ľudia, ktorí so všetkým kalkulujú, pretože po rekonštrukcii auta ho chcú obratom a so ziskom predať. „S nimi sa nám komunikuje ťažšie, žiadajú si dopredu presné kalkulácie, tlačia na cenu alebo uprednostňujú najlacnejšie riešenie. Čo je pod lakom alebo čo nedôsledná oprava urobí s autom o päť rokov, to ich už nezaujíma. Nám sa to nepáči, ak máme auto zrenovovať, nech je to na 100 percent," hovorí von Hollen.

Aj preto začali pracovať spôsobom, že reštaurujú vlastné autá, ktoré potom ponúknu na predaj. „Tvoria až polovicu našich výkonov a ukázalo sa, že je to rozumná cesta. Autá máme nakúpené dopredu a keď nemáme toľko práce od zákazníkov, vytiahneme naše a pracujeme na nich. Teraz máme tri Mercedesy 190 SL a jedno Porsche 911," hovorí von Hollen. Na tieto typy sa oddelenie Hollen Oldtimer zameriava. „Podobne to robia nemecké opravovne. Vieme na ne zohnať náhradné dielce, čo býva veľmi ťažké, rozumieme im, máme potrebné vybavenie. Keď príde zákazník, snažíme sa spraviť všetko, ale nie vždy to ide. Nemusíme mať potrebné vybavenie, prístup k dielcom, dostatok skúseností a môže sa stať, že naša výsledná cena by nebola konkurencieschopná," hovorí Vrbik.

Keď je reč o cenách, tak práve z porovnávania len cez ne sa divízia veteránov v Hollene snaží uniknúť. Silnou konkurenciou sú poľské a maďarské opravovne historických

RODINNÉ STRIEBRO

Veterán, ktorý by Heinrich von Hollen nikdy nepredal: NSU Ro-80

Kúpil som si jeden ešte v roku 1968. Miloval som ho a v tom čase to bolo AUTO. Naozaj ho každý považoval za špičku a používalo mnoho nových technológií. Audi neskôr túto značku kúpilo práve z tohto dôvodu. A odvtedy som vždy chcel ešte raz mať Ro-80. Tak som si ho kúpil a bol to strašný obchod, lepšie o tom ani nehovoriť. Kúpili sme ho za 4 000 eur, dali sme doň ďalších 60 000 eur, ale keby som ho chcel predať, tak zaň viac ako 20 000 eur nedostanem. Z tohto uhla pohľadu som to asi nikdy nemal urobiť. Pre mňa však má to auto veľkú emocionálnu hodnotu.

vozidiel. „Sú lacnejší, pretože majú nižšie mzdy a potom aj preto, že ponúkajú nižšiu kvalitu, prípadne prácu na čierno bez dane. Ak chcú zákazníci poľské ceny, musia ísť do Poľska. S cenami, ktoré máme my, tak akurát prežijeme, nezarábame na tom," hovorí von Hollen.

Firma je podľa Vrbika v medziobdobí, keď ešte nie je v brandži vnímaná ako kvalitný reštaurátor, ale pracuje na tom, aby sa ním stala. „Rozprával som sa s mnohými renomovanými nemeckými opravovňami a všetci odhadovali, že trvá asi 10 rokov, kým si firma takéto postavenie vydobyje. Rozdiel medzi nami a nimi je napríklad v tom, že autá, ktoré opravili oni, sa rýchlejšie predajú, väčšinou aj za vyššie ceny. A klient zasa vie, že obrátiť sa na takúto firmu sa mu oplatí," vysvetľuje Vrbik.

Jedna z ciest, ako to dosiahnuť, sa Hollenu otvorila na tohtoročnej výstave veteránov v Stuttgarte, kde vystavovali oba modely veteránov, na ktoré sa špecializujú. Slovenský trh je príliš malý na to, aby ich uživili domáce objednávky, potrebujú zákazníkov z Nemecka, Rakúska, zo Švajčiarska a Hollenu tiež išlo o kontakt s nemeckými opravovňami. „Aj na nemecké firmy dopadol cenový tlak a so sadzbami 80 až 100 eur za hodinu prestali byť konkurencieschopné. Málokto je schopný ich zaplatiť. Takže si hľadajú partnerov vo východnej Európe, ktorým by zadali klampiarske práce, lakovanie, čalúnenie, teda časovo najnáročnejšie práce," hovorí Vrbik.

Zákazníci zo západu Európy sú ochotní zaplatiť 80 až 100 eur za hodinu mechanických prác, ktoré zaberú približne 100 hodín. Pri prácach na karosérii trvajúcich 350 až 500 hodín je však už rozdiel, či sa násobia 100 alebo 30 eurami. „Nás tam oslovila firma špecializujúca sa na Porsche. To naše doslova preliezli, pozerali, ako sú urobené zvary a či sa približujú originálu. Kontrolovali kvalitu laku, niektoré časti sú lakované inak, kontrolovali aj to. Boli aj u nás a páčilo sa im, tak sme teraz s nimi v rokovaní, že by

nám zasielali karosérie a my by sme ich lakovali," hovorí Vrbik. Hollen by tým získal stabilný prísun práce aj možnosť referencií od uznávanej opravárenskej firmy a tak si sám budoval meno, ktoré je pre firmu dôležité, keďže chce predávať vlastné renovované autá.

Pri budovaní mena v tejto brandži je podľa Vrbika dôležité dodržiavanie špecifickej atmosféry. „Klient nie je len klient, mal by sa stať naším dobrým známym. Musím sa s ním vedieť porozprávať o osobných veciach, viem, čo robia, kde žijú a ako žijú. Môže to byť aj tým, že najviac pracujem v čase, keď majú klienti voľno, čo je hlavne cez víkendy, voľné dni, počas prázdnin. Blízko mám hlavne k Nemcom, s nimi nás zbližuje to, že som tam nejaký čas žil," hovorí Vrbik. Von Hollen pridáva jedno nepísané pravidlo – ak zákazník reklamuje chybu na vozidle, nediskutuje sa s ním, ako vznikla a či má opravovňa skutočne na nej podiel. Jednoducho sa odstráni a firma ju berie na seba.

Aj keď si divízia veteránov meno ešte len buduje, pre značku Hollen ako firmu pracujúcu v oblasti kvality a prepracovania dielcov je referenciou už teraz. „Obchodní partneri k nám prídu a myslia si, že sme ďalšia reworking company ako stovky iných. Keď im spomeniem, že tam dolu máme halu, kde rekonštruujeme veterány, prebudia sa. Keď ich tade prevediem, majú oči na stopkách, chápu, že ak vieme urobiť toto, musíme byť dobrí aj v našom hlavnom biznise. Nedá sa to odmerať peniazmi, ale veľmi nám to pomáha," hovorí von Hollen. Jeho firma v súčasnosti zamestnáva 800 ľudí, pobočky má aj v Česku, Maďarsku a Rusku. V divízii Oldtimer v súčasnosti pracuje dvanásť ľudí.

Ako to platí aj v iných odvetviach, získanie nových kvalifikovaných ľudí býva ťažko prekonateľný problém. „Tí moji ľudia to budú robiť ešte päť, možno desať rokov a odídu do dôchodku. A dnešní chalani sú vyučení vymieňači celých dielcov, nie sú klampiari, lakovači, mechanici. Nemôže to robiť každý, musíte mať nielen zanietenie, ale aj zodpovedajúcu prax, skúsenosti a v sebe istý perfekcionizmus, dôslednosť," hovorí Vrbik. Jeho dielňa preto spolupracuje so Strednou odbornou školou v Senci, ktorej traja žiaci v Hollene praxujú. „Radi by sme z toho postupne urobili Oldtimer Akadémiu, kde by sme ľudí vychovali nielen pre seba, ale aj pre iné firmy. Nechceme byť dielňou zameranou len na zisk, ale prispieť aj niečím iným," dodáva Vrbik.