

Vzostup vd'aka kvalite

Bratia Jaroslav a Pavol Maslenovci podnikajú spoločne už dvadsať rokov. Najskôr ako živnostníci, neskôr ako spoločníci založili známu a expandujúcu spoločnosť MASLEN, s. r. o. Čomu vďaka za svoj úspech, prezradil v rozhovore jeden z nich - Pavol Maslen...

Text: Peter Škorňa / Foto: Eduard Genserek

Ste ideálnou ukázkou, ako vyzerá špirála rastu firmy. Kým na začiatku - v roku 2003 ste spracovali a vyrobili 300 000 m² strešných krytín a doplnkov, v minulom roku to bolo už takmer 1,3 milióna m². Zároveň disponujete nielen najmodernejšími technologickými zariadeniami v tejto oblasti, ale aj úspešným know-how. Zrejme nebudete protirečiť, keď poviem, že si plníte svoj podnikateľský sen...

- Ťažisko celej výroby máme sústredené v Banskej Bystrici, odkiaľ rozvážame výrobky do regionálnych centier nielen na Slovensku, ale aj do Česka a do Rumunska, kde sme otvorili dcérske firmy. Odtiaľ sú následne distribuované ďalej do regiónov. Tým, že sme nedávno založili dcérsku firmu aj v Rakúsku, pripravili sme si bázu na našu postupnú expanziu aj na trhy západnej Európy. Takže, pokiaľ mám byť úprimný, obom - mne aj bratovi a zároveň aj našim kolegom, s ktorými vo firme spolupracujeme, sa zatiaľ naše ciele a predstavy postupne krok za krokom darí naplňať.

Zdá sa, že dôležitú úlohu v sto-percentnom chode vašej spoločnosti má nielen moderná výrobná technológia, ale aj logistika a doprava...

- To áno. Celý rozvoz vyrobeného tovaru si zabezpečujeme sami, svoji-

mi vozidlami. Hoci v začiatkoch sme sa na to snažili využívať externé firmy, časom sa nám to ukázalo nepružné a zbytočne komplikované. Chceme mať čo najkratšie dodacie lehoty a byť tak u zákazníka - od objednávky tovaru až po jeho dovezenie - najneskôr do týždňa. V tom spočíva aj jedna z našich výhod oproti konkurencii.

Koľko vozidiel tvorí váš firemný vozový park?

úplne nový Mercedes Actros 1845LS, EURO 6. Vo vozovom parku máme aj Mercedes ATEGO 1526L, EURO 5 a najnovší typ Mercedes ATEGO, EURO 6.

Nemenej „silno“ je však zastúpená aj značka Mitsubishi...

- To máte pravdu. Vozidlá Fuso Canter sa nám veľmi osvedčili, sme s nimi maximálne spokojní a to ako s pomerom výkon, spotreba, úžitko-

Chceme mať čo najkratšie dodacie lehoty a byť tak u zákazníka – od objednávky tovaru až po jeho dovezenie – najneskôr do týždňa.

- V súčasnosti máme celkovo aj s osobnými autami 63 vozidiel, avšak na prepravu tovaru používame výhradne vozidlá značky Mercedes-Benz a Mitsubishi Fuso Canter. Celý vozový park - či už nákup, alebo jeho obmenu a servis modulujeme v spolupráci s odborníkmi v Motor-Car Banská Bystrica. Z Mercedesov používame jeden Mercedes Axor 1843LS, EURO 3, dve vozidlá Mercedes Actros 1844LS, EURO 5, jeden

vá hmotnosť tak aj s ich bezproblémovou prevádzkou. Od roku 2007 disponujeme aj 12 vozidlami Mitsubishi Fuso Canter, a to prevažne typu 3C15, z ktorých drvivá väčšina už spĺňa emisnú normu EURO 5 a EURO 5b+.

Využívate vami spomínané značky vozidiel už od začiatku podnikania?

- Nie. Najskôr sme používali LIAZ-ky a mali sme vo vozovom parku za-





stúpenú aj značku Volvo. Avšak, všetko - a najmä náš pohľad na dopravu sa zmenil v okamihu, keď sme si zadovážili Mercedes-Benz Axor. Hoci išlo o jazdené vozidlo, boli sme s ním nadmieru spokojní. Nestretávali sme sa pri ňom s tým, s čím sme bojovali napr. pri Volve, pri ktorom boli servis a čas dodania náhradných dielcov úplne katastrofálne. Na rozdiel od toho má Mercedes-Benz nielen tu v Banskej Bystrici, ale aj inde špičkový profesionálny servis. To bol jeden z momentov, prečo sme sa následne rozhodli preferovať značku Mercedes-Benz. A keďže sme so spoluprácou a najmä servisom a starostlivosťou Motor-Car Banská Bystrica naozaj spokojní, preferujeme popri Mercedesoch aj značku Mitsubishi Fuso

„Je to presne ako s ľuďmi a investíciami do nich. Výsledný a relevantný je konečný efekt, a ten jednoznačne – aj po skúsenostiach s inými značkami – hovorí pre Mercedes.“

a v segmente osobných vozidiel značku Kia. Nakoniec, tento rok sme ich kúpili už desať a pomaly obmieňame kompletne náš pôvodný vozový park osobných vozidiel, ktoré predtým tvorili iné značky.

Viaceroch potenciálnych klientov odrádza pri striebornej hviezde o niečo vyššia cena, než aká je pri konkurencii...

- Tie rozdiely nie sú také veľké. Ale, dovoľte mi, aby som vám vysvetlil svoj - pomerne jednoduchý - postoj pri nákupe vozidiel: to čo doňho dáte, to od neho môžete aj očakávať. Je to presne ako s ľuďmi a investíciami do nich. Výsledný a relevantný je konečný efekt, a ten jednoznačne - aj po skúsenostiach s inými značkami - hovorí pre Mercedes.

Vozidlá si servisujete sami?

- Nie. Využívame autorizovaný servis v Banskej Bystrici a v prípade potreby aj iné autorizované servisy v rámci celého Slovenska.

Vaša firma pôsobí na trhu od roku 1992. Keďže v tejto oblasti máte konkurenciu, zaujíma ma, ako si udržujete líderskú pozíciu na trhu?

- Dokázali sme vykryť priestor na trhu, ktorý bol, a maximálne využiť potenciál, ktorý sme videli. S bratom sme sa od začiatku nehrali na žiadnych veľkých podnikateľov, ktorí si potrpia na luxus a okázalosť, ale sme pomaly a skromne - s pokorou - šli a aj ideme za svojím cieľom. Poučili sme sa z chýb našej konkurencie a klientom sme schopní zabezpečiť rýchle dodanie maximálne kvalitných výrobkov. Pri dodávkach a výrobe plechov spolupracujeme s U.S. Steel Košice, ktorý je pre nás najväčším dodávateľom plechov a veľkou mierou sa pričínal a pričiňuje o náš úspech. Využívame a používame najvyššiu kvalitu, a to sa odráža aj v tom, že naša spoločnosť je nielen stabilná, ale aj úspešne expanduje na nové trhy. ▲

