

pondelok
Zaostrené na...utorok
Rodinné firmystreda
Rebríček HNštvrtok
Lídri biznisupiatok
Analýza týždňa

Konkurovať Poliakom cenou nemôžeme

Spoločnosť Freya Slovakia patriaca rodine Chochlíkovcov uspela s dodávkami osvetlenia pre veľkých hráčov.

HN ľudia
biznis analýzy

Rodinné firmy

V projekte HN+ vám predstavujeme slovenské firmy, ktoré riadia podnikatelia so svojimi rodinnými príslušníkmi.
Dnes Freya Slovakia

Tomáš Lemešani
tomas.lemesani@ecopress.sk

Trenčín - Vznikla v čase, keď boom LED osvetlenia ešte len prichádzal. Manželia Chochlíkovci chceli podnikáť s LED osvetlením pre bežných ľudí. Rýchlo však vytriezveli a na nepripravenosť trhu zareagovali smerovaním k firmám. „Bežní ľudia pozerajú na cenu. Pochopili sme, že lacné osvetlenie poľských dovozcov v obchodných reťazcoch neporazíme. Rozhodli sme sa teda preorientovať sa na osvetlenie pre firmy, či mestá a obce,“ hovorí Michal Chochlík, konateľ spoločnosti Freya Slovakia z Trenčianskej Turnej. Malá rodinná firma začala z garáže obchodovať so svetlami z Holandska a Číny. Po ťažkých začiatkoch sa podniku začína dariť a získava významné zákazky.

Rozpoltenie firmy

LED osvetlenie je všade vo svete v trende. Investujú doň fabriky, samospráva aj občania. Na Slovensku sme si to uvedomili až pred tromi rokmi. Práve vtedy vznikla aj Freya. „Manželkin brat robil webdizajn. Bol veľmi šikovný, ale v administratívnej či obchodnej oblasti nevedel fungovať. Začali sme s manželkou podnikáť jednoducho tak, že sme mu chceli pomôcť práve s činnosťami, ktoré nezvládla,“ spomína na začiatky firmy Freya Chochlík. Prvopočiatok sa tak spájaj najmä s webdizajnom.

LED osvetlenie do portfólia pridali ako zaujímavý segment, ktorý mal veľký potenciál rastu. „Bolo to ešte v roku 2010. O dva roky nato sme činnosti oddelili do dvoch firiem - Freya creative, kde sa venujeme webdizajnu a online marketingu, a Freya Slovakia, ktorou obchodujeme s osvetlením,“



Spoločnosť Freya chce konkurovať hlavne kvalitou. Manželia Michal a Lucia Chochlíkovci (vzadu) aj Ján Farbár tomu všetko podriaďujú. Snímky: Adriana Juríčková

sprešňuje zakladateľ firiem. V prvej firme sa zameriavajú okrem vytvárania firemných webov aj na internetové reklamné kampane. „Robíme napríklad promo na Facebooku. Závisí od druhu činnosti, ale pre niektoré firmy je kampaň na sociálnych sieťach veľmi výhodná. Informácie o produktoch či službách možno zacieliť veľmi presne na požadovanú vekovú kategóriu alebo pohlavie.“

Hlavne LED

V súčasnosti však gro činnosti trenčianskej spoločnosti tvorí LED osvetlenie. Potiahla ich najmä spolupráca s holandskými partnermi. No očakávaný boom rýchlo stíchol, do osvetlenia šlo mnoho podnikavcov. „Keď sme začínali, bolo na Slovensku asi desať firiem, ktoré v tomto odbore fungovali. V súčasnosti je ich viac ako dvesto. Museli sme preto vymyslieť niečo, čím sa od ostatných odlíšime.“ Cenou konkurovať nedokázali. Holandské svietidlá boli pre náš trh veľmi kvalitné, čo sa premietalo aj do ich ceny.

Rodina Chochlíkovcov teda prišla s kompromisom. Začala obchodovať s čínskymi partnermi. „Tí majú v ponuke niekoľko kvalitatívnych tried. Vďaka dvom dodávateľom, s ktorými spolupracujeme, sme do-

“
Pochopili sme, že lacné osvetlenie v reťazcoch neporazíme. Rozhodli sme sa teda preorientovať sa na osvetlenie pre firmy.

Michal Chochlík,
Freya Slovakia

kázali stlačiť cenu nadol, pričom neponúkame nízku kvalitu. Testovali sme aj lacnejšie svietidlá, ale životnosť bola slabá. To sme na Slovensko nechceli dovážať,“ hovorí o strategickom rozhodnutí konateľ, ktorého úlohou je najmä obchodná činnosť.

Rodinný základ

Základy rodinnej firmy tvoria okrem Michala Chochlíka jeho manželka Lucia Chochlíková, ktorá firmu riadi z administratívnej stránky, jej brat Matej Chudada, ktorý má na starosť kreatívnu stránku, a novým prírast-

kom do firmy je Ján Farbár, ktorý sa sústreďuje na predaj. „Od začiatku nám pomáhala viac ľudí. Sme však malá firma, a tak to robili popri inej práci. Pochopili sme, že to nejde, človek sa musí firme venovať naplno, a tak sme spolupráce zoficiálnili,“ hovorí.

Freya v súčasnosti profituje najmä zo spolupráce s Čínou. Tú si nadovšetko vychvaľujú. Nebolo ľahké ju nadviazať, ale dnes je to ich najväčšou konkurenčnou výhodou. „Ľst na web a nakupovať čínsky tovar je dnes veľmi jednoduché. Avšak na to, aby ste si vybrali dobrých partnerov, potrebujete viac času. Nám sa podarilo vybrať dodávateľov na takej úrovni, že keď sme reklamovali farbu žiaroviek, stačilo svetlo nafotiť a obratom nám poslali novú dodávku,“ pochvaľuje si spoluprácu Michal Chochlík. Od nákupu osvetlenia pre bežnú potrebu ustúpili, zamerali sa na špeciálne produkty pre samosprávu a firmy.

Verejné osvetlenie ako ukážku inštalovali napríklad v obci, kde sídli, neskôr pridali i ďalšie. „Na západe je pouličné LED osvetlenie bežnou praxou. U nás však bojujeme s predsudkami, ľudia si myslia, že takéto svetlo nie je dostatočné. Problémom je aj zložitost byrokratických procesov, ktoré sú

veľmi zdĺhavé.“ Do budúcnosti však tento segment vidia ako výrazne rastúci, a tak od svojich aktivít neustupujú.

Bigboardy aj železiarne

Tak ako pri samosprávach, aj vo firmách je kľúčovým faktorom investícií do nového druhu osvetlenia ich návratnosť. Tá je v niektorých prípadoch veľmi výrazná. „Pre firmu Imagewell, ktorá sa zaoberá vonkajšou reklamou, osvetľujeme niekoľko desiatok bigboardov. V ich prípade je návratnosť veľmi dobrá. Už po roku im začne osvetlenie šetriť peniaze, ktoré by míňali na menej úsporné svietidlá,“ opisuje výhody svojho tovaru Chochlík. Medzi firemnými klientmi figuruje niekoľko zaujímavých subjektov.

„Aktuálne rukujeme aj s košíckym U.S. Steelom. Skúšobne si u nás objednali niekoľko veľkých priemyselných svietidiel do jednej z hál. Keď skúška dopadne dobre, pôjde o väčšie množstvo.“ Práve firmy tak spoločnosti Freya zarábajú najviac peňazí. Z malej rodinnej firmy sa možno aj vďaka nim stane veľký hráč na trhu. Na svoj čas čaká tiež spolupráca so samosprávami. „Ide však o dlhodobý výhľad. Snažíme sa držať pri zemi,“ uzavrel konateľ.

Kto je kto vo firme

Michal Chochlík
zakladajúci konateľ, komunikuje s partnermi, dohoduje kľúčové obchody, získava nové spolupráce

Lucia Chochlíková
manželka a zakladajúca konateľka, stará sa najmä o administratívny chod firmy

Matej Chudada
(brat Lucie Chochlíkovej) kreatívce, inovácie, webdizajn, reklamné kampane

Ján Farbár
(priateľ sestry Michala Chochlíka) - predajca, marketing

Dotazník

Michal Chochlík pre HN:

Najväčší úspech vašej firmy

Z nuly sa nám podarilo zaradiť sa medzi stabilných dodávateľov.

Najväčšie sklamanie vášho podnikania
Najnižšia cena ako hlavné kritérium pre výber produktu alebo riešenia u veľkej časti obyvateľstva a odberateľov.

Najväčší podraz, s ktorým ste sa stretli
Verejné obstarávanie písané „na mieru“ pre vopred vybraného dodávateľa.

V čom vidíte budúcnosť
V poskytovaní kvalitných riešení a expanzii do okolitých krajín.

Najzaujímavejšia krajina pre spoluprácu
Najväčší potenciál na expanziu vidíme v Rakúsku.

Čo máte na svojej práci najradšej

More nekonečných možností na sebarealizáciu a to, že môžeme aspoň trochu pomôcť svojim spolupracovníkom dosiahnuť ich ciele.

HN[©]
Licencované HN

Pohlavie vs. pohlavie, alebo dva pohľady na jednu situáciu

Lucia Chochlíková, manželka, zakladajúca konateľka

Konkurencia vám ukradne dodávateľský vzťah a snaží sa zablokovať spoluprácu. Ako zareagujete?

Máme viac partnerov v Číne na rôzne LED produkty, nebudeme tým rozhodne nadšení, ale ak by to došlo až do tohto štádia, energiu presunieme na iných.

Naskytne sa možnosť veľkej zákazky osvetliť výrobnú halu veľkej firmy. Tá však spoluprácu podmieni exkluzívitou, tým, že osvetlenie nesmieme ponúknuť konkurencii v jej odbore. Pristúpite na to?

Záleží na tom, o akú veľkú zákazku by šlo a o aký typ osvetlenia.



Michal Chochlík, zakladajúci konateľ

Konkurencia vám ukradne dodávateľský vzťah s partnerom a snaží sa zablokovať vašu ďalšiu spoluprácu. Ako zareagujete?

Budeme sa snažiť apelovať na naše doteraz korektné vzťahy a rastúci objem objednávok.

Naskytne sa možnosť veľkej zákazky osvetliť výrobnú halu veľkej firmy. Tá však spoluprácu podmieni exkluzívitou, tým, že osvetlenie nesmieme ponúknuť konkurencii v jej odbore. Pristúpite na to?

V zdravom obchodnom vzťahu je vždy niečo za niečo. Takže by sme na to pristúpili pod podmienkou exkluzivity u zákazníka. Teda nebudú riešiť osvetlenie s inou firmou ako s nami.