

# VÝROČNÁ SPRÁVA 2024

**GEVORKYAN, a.s.**



**GEVORKYAN, a.s., Továrenská 504, Vlkanová**

## Obsah

<b>1. Predstavenie spoločnosti</b> .....	3
1.1. Ocenenia.....	4
1.2. Kvalita, pôsobnosť na burze a investície .....	7
<b>2. Štruktúra spoločníkov a orgány spoločnosti</b> .....	10
<b>3. Organizačná štruktúra a zamestnanosť</b> .....	11
<b>4. Aktivity, vízie a plány spoločnosti GEVORKYAN, a.s.</b> .....	14
<b>5. Stratégia spoločnosti GEVORKYAN, a. s.</b> .....	16
<b>6. Vplyv činnosti spoločnosti na životné prostredie</b> .....	16
<b>7. Ekonomické ukazovatele a finančná situácia</b> .....	17
<b>8. Riziká ďalšieho vývoja spoločnosti</b> .....	17
<b>9. Vyhlásenie o správe a riadení</b> .....	18
<b>10. Dôležité udalosti a informácie</b> .....	18
<b>11. Prílohy (Certifikáty spoločnosti a ukážka článkov o spoločnosti v médiách na Slovensku a v ČR)</b> .....	22
Certifikát IATF 16949	
Certifikát ISO 9001:2015	
Certifikát ISO 14001:2016	
Certifikát ISO 45001:2018	
U. S. Food and Drug Administration	
ICR Polska	
Účtovná závierka	
Správa nezávislého audítora	

## 1. Predstavenie spoločnosti

Spoločnosť GEVORKYAN, a.s. bola založená ako rodinná firma v Banskej Bystrici v r. 1996. Jej zakladateľom a súčasným majoritným akcionárom je letecký inžinier Dipl. Ing. Artur Gevorkyan, pôvodom Armén, ktorý spoločnosť vybudoval „na zelenej lúke“. GEVORKYAN, a.s. stavia na skúsenostiach dvoch generácií rodiny Gevorkyanovcov v oblasti práškovej metalurgie.



1977 - Robert Gevorkyan rozbieha závod práškovej metalurgie na Urale

Dnes je lídrom v oblasti práškovej metalurgie v rámci Európy a patrí k celosvetovo najinovatívnejším spoločnostiam v tomto odvetví. Spoločnosť je výrobcou rôznych druhov súčiastok technológiami práškovej metalurgie (ďalej len PM) a vstrekovaním kovových práškov (ďalej len MIM – *Metal Injection Moulding*) pre automobilový, ropný, kozmetický a poľnohospodársky priemysel, ručné náradie, zámky a bezpečnostné systémy, zdravotníctvo, klimatizácie, obranný priemysel. Spoločnosť nemá organizačnú zložku v zahraničí.



Kovové súčiastky, vyrábané v spoločnosti GEVORKYAN, a.s.

## 1.1. Ocenenia

Spoločnosť GEVORKYAN, a.s. je držiteľom mnohých prestížnych slovenských a medzinárodných ocenení, ako napríklad:

„**Diamanty slovenského biznisu**“ v kategórii najdynamickejšie rastúca firma v rokoch 2012, 2013, 2019 a 2022



„**Výnimočná firma 2020**“ TÜV SÜD udelila spoločnosti GEVORKYAN, a.s. **Certifikát výnimočnosti** za jej prínos v presadzovaní inovácií.

V roku 2018 firma GEVORKYAN, a.s. dostala od Európskej asociácie práškovej metalurgie (EPMA) počas medzinárodného veľtrhu v Holandsku najvyššie ocenenie: absolútne víťazstvo v „**EPMA Component Awards 2018 – kategória Structural Parts**“, ktorá je zameraná na najinovatívnejšie riešenia v oblasti práškovej metalurgie s významným prínosom k šetreniu nákladov, zlepšovaniu kvality, povzbudzovaniu do ďalšieho využitia PM, jedinečnosť, originalitu a nové myšlienky.



Okrem iného sa spoločnosť GEVORKYAN, a.s. odlišuje od iných výrobných podnikov **vyšším podielom zamestnancov s vysokoškolským vzdelaním** – až jedna tretina zamestnancov dosiahla inžinierský alebo magisterský titul, zároveň 6 z nich dosiahlo titul doktor (PhD.)

„**Fachmetall QM Kontext Award**“ z veľtrhu špecializovaného na práškovú metalurgiu vo Švajčiarsku. Spoločnosť GEVORKYAN, a.s. bola jedinou spoločnosťou z EÚ a vôbec prvou firmou v histórii z odboru práškovej metalurgie, ktorej bolo toto ocenenie udelené.

„National Champion, National Public Champion“ a „Ruban d'Honneur“ v **European Business Awards 2016/2017**, ktorá sa už desať rokov zameriava na najinovatívnejšie spoločnosti na starom kontinente podporou ich úspechu, inovácií a etiky. Hlavným sponzorom je RSM International, šiesta najväčšia sieť nezávislých audítorských, daňových a poradenských firiem na svete.



„**Fabrika roka**“ od Fraunhovského inštitútu a EXIM banky Slovensko za progresívny podnikateľský model



„Národná cena Slovenskej republiky za kvalitu a spoločenskú zodpovednosť 2023“ ako najúspešnejšia organizácia, ktorá v priebehu roka prešla hodnotením podľa európsky uznávaných kritérií a preukázala, že kvalita a spoločenská zodpovednosť je pre spoločnosť prioritou v každej oblasti pôsobenia.



„Krištáľové krídlo 2024“ v kategórii Hospodárstvo. Podujatie je organizované pod záštitou prezidenta Slovenskej republiky a každoročne oceňuje jednotlivcov, ktorí svojím talentom, nasadením i výsledkami inšpirujú celú krajinu a šíria naše dobré meno aj vo svete.



„TREND TOP Manažér roka 2024“ udelená cena za mimoriadne podnikateľské výsledky. V rámci hlasovania osobností slovenského biznisu, redakcie TRENDU, partnerov jednotlivých kategórií a čitateľov, bol Artur Gevorkyan vyhlásený za víťaza v kategórii Manažér roka.



„Slovakia Best Managed Companies 2024“ - program DELOITTE oceňujúci popredné slovenské súkromne vlastnené a riadené firmy reprezentujúce najvyššie štandardy kvality a výkonnosti.

Pôsobenie spoločnosti GEVORKYAN, a.s. a jej aktivity sú dostupné na webovej stránke [www.gevorkyan.sk](http://www.gevorkyan.sk).

## 1.2. Kvalita, pôsobnosť na burze a investície



Časť oddelenia R&D pri analýze nových projektov

V ostatných rokoch firma úspešne prešla viacerými zákazníkymi **auditmi** a stala sa globálnym dodávateľom pre veľké nadnárodné spoločnosti prevádzkujúce výrobné závody po celom svete.

Za účelom zabezpečenia dlhodobého rastu v roku 2016 bolo prijaté rozhodnutie o prijatí financovania od investorských spoločností Jeremie Co-Investment Fund, zastúpeného spoločnosťou Limerock Fund Manager, a BHS Fund II – Private Equity, formou mezanínového financovania so šesťročnou splatnosťou. Každá z týchto spoločností v roku 2016 nadobudla 3,5 % podiel vo firme GEVORKYAN, a.s.

GEVORKYAN, a.s. je **prvá slovenská SME spoločnosť**, ktorá emitovala verejné dlhopisy na bratislavskej burze. Cenné papiere emitované firmou nemajú obmedzenú prevoditeľnosť.

Finančné výkazy za rok 2024 boli auditované spoločnosťou Ernst & Young Slovakia, spol. s r.o., licencia SKAU č. 257.

Dňa 16.11.2021 spriaznená spoločnosť GEVORKYAN CZ, s.r.o. úspešne emitovala dlhopisy v hodnote 30 mil. €, ktoré sú verejne obchodovateľné na pražskej burze a prostriedky boli poskytnuté spoločnosti GEVORKYAN, a.s. vo forme pôžičky.

V roku 2014 spoločnosť zamestnávala 190 zamestnancov a dosahovala tržby približne 17 miliónov eur. Počas nasledujúcich 8 rokov sa firme, predovšetkým vďaka spomínanej automatizácii, podarilo zefektívniť výrobu a zredukovať pracovné miesta predovšetkým s nižšou pridanou hodnotou. V roku 2024 spoločnosť dosiahla tržby vo výške takmer 76 miliónov eur s ešte **nižším počtom zamestnancov: 170.**

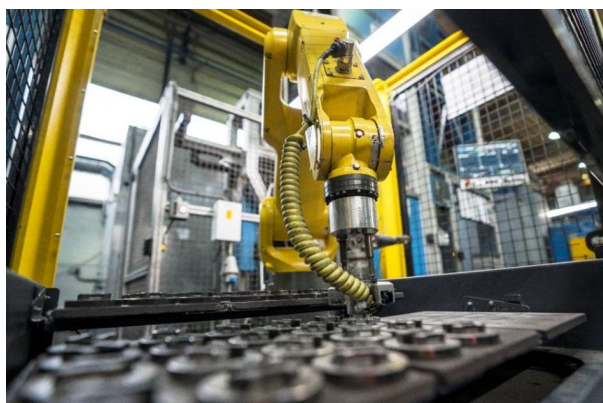
Komentár od [ME1]: 2024



#### *Vlastný dusíkový a vodíkový generátor*

V roku 2014 spoločnosť vytvorila vlastné stredisko automatizácie a digitalizácie, aby zabezpečila dlhodobú konkurenčnú schopnosť bez ohľadu na očakávaný rast mzdových nákladov na Slovensku. Boli realizované investície do strojov umožňujúcich zefektívniť výrobu, rozšíriť portfólio, absorbovať nové zákazky, ktoré **prišli práve vďaka kríze**. Prášková metalurgia je ekonomicky efektívna výroba a v kombinácii s umiestnením výroby v technicky vyspelej a cenovo prijateľnej krajine, akou je Slovensko, zabezpečuje dlhodobú stabilitu firmy.

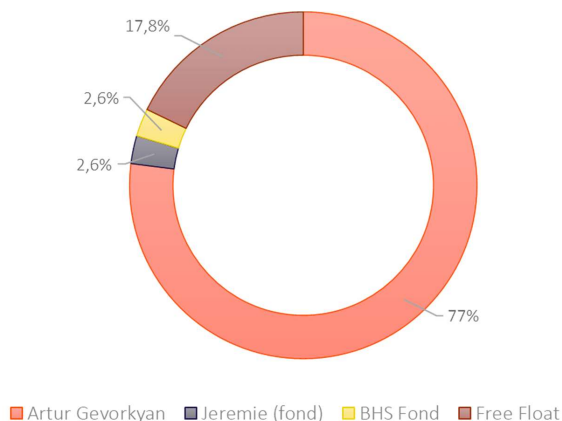
Posledné roky pravidelné investície smerovali do **robotizácie**. Robotizované pracoviská, kompletne vyvinuté našou firmou, nahrádzajú celé tímy operátorov a umožňujú pokračovať v nepretržitej prevádzke. Výrazná časť investícií smeruje do simulačných softvérov, informačného systému, online komunikácii, digitalizácií všetkých procesov vo firme tak, aby mohla firma flexibilne fungovať.



V máji 2022 došlo k **zмене právnej formy** na akciovú spoločnosť. V júni 2022 GEVORKYAN, a.s., ako prvá zahraničná spoločnosť, **vstúpila na trh START Burzy cenných papierov Praha**. Od investorov získala cca 27.5 mil. €, ktoré sa investujú na rozširovanie výroby a zvyšovanie kapacít, aby firma dokázala rýchlejšie obslužiť viac klientov. Ide doteraz o **najväčšiu emisiu** na trhu START.



## 2. Štruktúra spoločníkov a orgány spoločnosti



Spoločnosť má tieto orgány – valné zhromaždenie, predstavenstvo a dozornú radu. Jediným členom predstavenstva a zároveň jeho predsedom je Artur Gevorkyan. Členmi dozornej rady sú: Andrej Bátorovský, Robert Gevorkyan a Denisa Kvasnová.

Valné zhromaždenie spoločnosti sa uskutočnilo 10.12.2024 v sídle spoločnosti na Továrenskej 504 vo Vlkanovej. Všetky informácie a dokumenty súvisiace s valným zhromaždením sú dostupné na webovej stránke spoločnosti v sekcii Dôležité odkazy – Pre investorov.

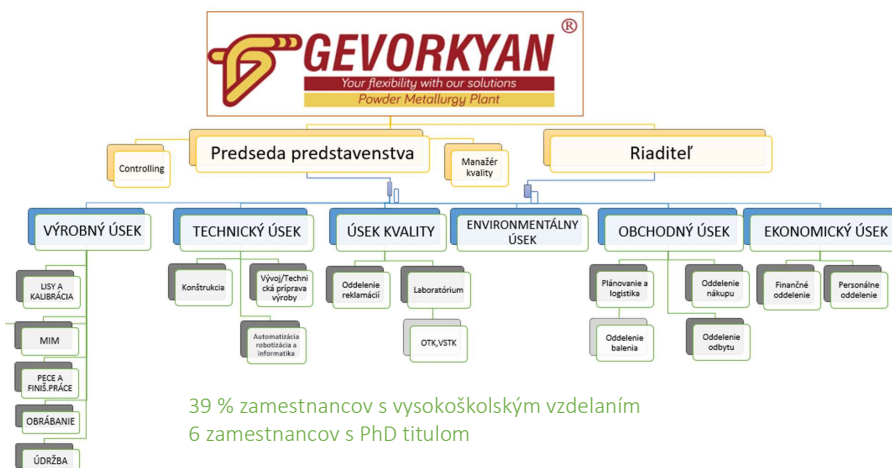
Stratégiu firmy určuje a realizuje majoritný akcionár firmy Artur Gevorkyan, letecký inžinier, ktorý pracoval na vývoji kompozitných materiálov pre vojenské letectvo.

Je vlastníkom viacerých patentov a nositeľom know-how, na ktorom je postavený vývoj firmy. Jeho dlhoročná tvrdá práca na dosiahnutí svojho cieľa a nezvyčajný podnikateľský príbeh boli ocenené vo finále súťaží „Podnikateľ roka“ 2011, 2012, 2019 a 2024.

Spoločnosť GEVORKYAN, a.s. je zároveň spriaznenou osobou spoločnosti GPM Tools, s.r.o. (*Gevorkyan Powder Metallurgy Tools*), ktorá sa špecializuje na výrobu foriem pre práškovú metalurgiu a je **jedinou nástrojárňou** v strednej Európe v tomto odbore vôbec.



### 3. Organizačná štruktúra a zamestnanosť



Spoločnosť na konci roka 2024 zamestnávala celkovo 170 zamestnancov, z toho 10% pracovalo na oddelení vývoja. Poskytuje atraktívne a stabilné pracovné miesta pre kvalifikovaných pracovníkov s príslušným vzdelaním. Firma má multinacionálny kolektív. Kľúčoví manažéri majú skúsenosti z rôznych odvetví priemyslu.

Naším hlavným cieľom v oblasti riadenia ľudských zdrojov je rozvoj a stabilizácia ľudského kapitálu. Prostredníctvom rozvoja zamestnancov a možnosti kariérneho rastu zvyšujeme motiváciu zamestnancov. Uplatňovanie princípu spravodlivého odmeňovania, zabraňovanie a predchádzanie diskriminácie je pre nás mimoriadne dôležité.

K 31. decembru 2024 spoločnosť mala 170 zamestnancov, z toho 62 žien a 108 mužov. Ich priemerný vek bol 37 rokov.

Spoločnosť zaručuje každému zamestnancovi práva vyplývajúce z pracovno-právnych vzťahov bez akýchkoľvek obmedzení, v súlade so zákonnými normami, a to aj v oblasti ochrany osobných údajov. GEVORKYAN, a.s. vytvára rovnaké podmienky pre sebarealizáciu rôznych skupín zamestnancov aj z hľadiska pohlavia a veku pri zohľadnení vzdelania, kvalifikácie a pracovných skúseností.

Mimoriadne široké spektrum sociálneho programu firmy pokrýva reálne potreby zamestnancov od materiálnej výpomoci počas dlhodobej práceneschopnosti, materskej dovolenky, cez refinancovanie nákladov na ubytovanie, dopravu, príspevky na ozdravovacie procedúry, pobyty atď.

V roku 2024 pokračoval špeciálny program na podporu mladých a talentovaných zamestnancov, ktorým firma prepláca štúdiá na vysokých školách, vzdelávanie a rôzne odborné školenia a kurzy (výučba cudzieho jazyka), poskytovanie dlhodobých úverov (v trvaní až 30 rokov) na kúpu bytu, domu alebo generálnu opravu existujúcej nehnuteľnosti.

Veľký dôraz je kladený na kontinuálne vzdelávanie zamestnancov. Všetci inžinieri a konštruktéri navštevujú medzinárodné veľtrhy, navyše každoročne absolvujú tréningy, kurzy a technické školenia v oblasti práškovej metalurgie v rôznych štátoch sveta. Na pravidelne organizované interné školenia sú pozývaní aj experti od dodávateľských firiem, aby prezentovali novinky v oblasti vývoja materiálov, výrobných technológií a strojov.

Neoddeliteľnou súčasťou fungovania spoločnosti sú pravidelné stretnutia so zaujímavými osobnosťami z podnikateľského prostredia, ako sú napríklad Ján Košturiak (INOVATO) alebo Ivo Toman. Zároveň sú originálne princípy spoločnosti prezentované na školeniach, konferenciách, stretnutiach, seminároch a medzinárodných vedeckých konferenciách (napr. **Ministerstvo zahraničných vecí, IPA Slovakia, Happy Company, Management Live, ZMPS, TUZVO**, a pod.).

Spoločnosť spolupracuje so **Slovenskou obchodnou a priemyselnou komorou (SOPK)** a **Rakúsko-slovenskou obchodnou komorou (DSIHK – Deutsch Slowakische Industrie-und Handelskammer)** najmä pri organizovaní konferencií a exkurzií zameraných na technológie spoločnosti, ktorých hosťami sú zahraniční, ako aj slovenskí podnikatelia. Samozrejmosťou je spolupráca s **Technickou univerzitou vo Zvolene, Žilinskou Technickou univerzitou, Technickou univerzitou v Košiciach, Akadémiou ozbrojených síl gen. M. R. Štefánika** v Liptovskom Mikuláši a **Univerzitou Mateja Bela**, s ktorými spoločnosť GEVORKYAN, a.s. plánuje z exkurzií a prednášok slovenských a zahraničných študentov rozšíriť na dozeranie nad záverečnými prácami študentov posledných ročníkov, ktorí budú riešiť reálne problémy výroby a vývoja.

Odborné vzdelávanie a predovšetkým praktické využitie nabodnutých poznatkov je v spoločnosti kľúčové. Podpora duálneho vzdelávania je prirodzenou súčasťou politiky firmy. Na základe spolupráce s **Technickou univerzitou vo Zvolene** študenti v rámci praxe prejdú všetkými oddeleniami, od vývoja po výrobu, kde si v praxi overujú svoje vedomosti.



Študenti z Akadémie ozbrojených síl gen. M. R. Štefánika na exkurzii a prehliadke výrobnéj haly v GEVORKYAN, a.s.

Spoločnosť bola ocenená značkou Inšpiratívny projekt v rámci súťaže **Via Bona Slovakia 2014**, kategória „Skvelý zamestnávateľ“.

V roku 2016 bola ocenená ako „Zdravá firma roka“ od zdravotnej poisťovne Union za významný podiel v starostlivosti o zdravie zamestnancov, pričom rok 2018 pre ňu znamenal získanie 4. miesta v kategórii **Výrobné firmy** v ďalšom ročníku tejto súťaže.





*Svojim zamestnancom spoločnosť poskytuje aj možnosti voľnočasových aktivít, ktoré sú dôležité pri budovaní pozitívneho pracovného prostredia a kolektívu, napr. športové dni pre zamestnancov a ich rodiny, vianočná kapustnica, tradičný Splav Hrona, návšteva útulkov, detských domov a mnoho iných.*

#### 4. Aktivity, vízie a plány spoločnosti GEVORKYAN, a.s.

Spoločnosť GEVORKYAN, a.s. pôsobí na trhu 29 rokov a úspešne naplňa očakávania svojich zákazníkov využívajúc dlhoročné skúsenosti v danej oblasti. Firma je vlastníkom know-how. Na oddelení vývoja pracuje 18 inžinierov, ktorí ročne vyvinú okolo 200 nových výrobkov. Pracuje na vývoji nových materiálov a technológií s **výskumnými ústavmi vo Švédsku a v Nemecku**.

**Je vývojovým** dodávateľom pre väčšinu svojich zákazníkov. Veľká väčšina výrobkov je vyvinutých priamo v spoločnosti. Pre takmer **100% odberateľov je jediným dodávateľom**. Pravidelne je oslovovaná zákazníkmi so záujmom o vývoj produktov, ktoré nie sú na trhu dostupné. Týmto spôsobom dosiahla svetovú jedinečnosť vo výrobkoch, ktoré ešte nikto iný na svete nevyrobil metódou práškovej metalurgie.

Vzhľadom na jedinečnosť výrobných postupov a ponúkanej produkcie má spoločnosť vybudované pevné obchodné kontakty tak na strane dodávok materiálu, ako aj odbytu. V súčasnosti spoločnosť poskytuje produkty svojim zákazníkom do viac ako do 30 krajín sveta od Brazílie, Mexika, USA cez celú Európu až po Izrael, Čínu a Indiu. Výrobky firmy je možné nájsť v rôznych automobiloch od Dacie až po Mercedes, ale aj v exkluzívnych značkách ako sú Porsche, Bentley; v značkovej kozmetike Versace, Hugo Boss; ručnom náradí pre širokú verejnosť a profesionálov ako napr. Black&Decker, Bosch a Dewalt; v poľnohospodárskej technike ako John Deere, Deutz, Komatsu; v ropnom a zdravotníckom priemysle...Úplnými novinkami v spoločnosti sú projekty pre plne robotické autá, moderné vlaky, letecký priemysel, drony a civilné zbrane. Dôkazom expanzie na nové trhy a výraznej diverzifikácie výroby sú kontrakty uzatvorené v poslednom období so spoločnosťami z rôznych odvetví.

V roku 2019 bolo vytvorené samostatné oddelenie 3D tlače. Nové odvetvie tzv. Additive Manufacturing (AM), ktoré je súčasťou práškovej metalurgie, je v súčasnosti v centre pozornosti. Spoločnosť GEVORKYAN, a.s., verí, že čas intenzívneho využívania technológie aditívnej výroby (AM) ešte len príde a bude používaná nielen v leteckom priemysle, medicíne, ale aj v robotizácii. Spoločnosť plánuje túto technológiu postupne rozvíjať. V súčasnosti GEVORKYAN, a.s. využíva túto technológiu najmä pre výrobu náhradných dielov na veľmi drahé stroje, aby bol eliminovaný dlhý čas čakania na náhradné diely od výrobu stroja, čo štandardne trvá niekoľko týždňov.



Spoločnosť v roku 2020 spustila novú vysokorýchlostnú kalicu linku pre sériovú výrobu, ktorá je špecifická tým, že je v nej možné kaliť špeciálne kompozitné materiály práškovej metalurgie. Unikátne je aj to, že GEVORKYAN, a.s. spolupracovala na vývoji a výrobe spolu s nemeckým výrobcom. Výsledkom spolupráce je **unikátna linka na vysokoteplotné kalenie (do 1050 °C) na celom území Česka a Slovenska.**



Za uplynulé obdobie spoločnosť úspešne prešla zákazníkymi auditmi od nových zákazníkov z automotive odvetvia so sídlom v Európe a USA, ako aj od výrobcov ručného náradia z Japonska a Nemecka. Významne sa rozšírila spolupráca so segmentom Oil & Gas, ako aj so spoločnosťami vyrábajúcimi zbrane a strelivo. Toto a mnoho iného pomáha pri plánovaní stratégie firmy na nasledujúce roky a prináša niekoľkoročné konkrétne projekty v krátkodobom horizonte.

## 5. Stratégia spoločnosti GEVORKYAN, a. s.

Stratégia firmy je postavená v zmysle zabezpečenia dlhodobého rastu a vývoja spoločnosti. Tvorí sa tam, kde jedna technológia už končí a druhá ešte nezačína - na rozhraní rôznych technológií. Unikátnosť spoločnosti spočíva v kombinácii práškovej metalurgie (PM), vstrekováním kovových kompozitov MIM, vysokoteplotného izostatického lisovania HIP a aditívnej výroby 3D tlačov AM. Tieto 4 technológie pod jednou strechou, robia z firmy GEVORKYAN, a.s. **európsky unikát**. Produkty firmy nie sú striktné spojené iba s jedným odvetvím priemyslu. Súčiastky sú dodávané do automobilového priemyslu, ručného náradia, zámok a ochranných systémov, kozmetického, medicínskeho, poľnohospodárskeho a ropného priemyslu.

Ide o flexibilnú spoločnosť, ktorá nepredáva výrobky, ale riešenia pre zákazníkov. 50% produktov spoločnosti nebolo nikdy predtým vyrobených technológiou práškovej metalurgie nikde na svete.

Firma v roku 2022 prešla náročným certifikačným procesom a je oficiálne certifikovaná ako výrobca medicínskych pomôcok a BOZP podľa ISO 45001:2018.

### Predpoklad vývoja tržieb spoločnosti pre rok 2025

Na začiatku roka 2024 spoločnosť zaznamenala vyšší objem objednávok, ktorý bol spôsobený predovšetkým zvýšením dopytu po výrobkoch vyrábaných PM technológiou. Zvýšený dopyt je spôsobený predovšetkým snahou zákazníkov o úspory a teda ich orientáciou na nové technológie, ktoré im umožňujú znižovať náklady tak, ako je to v prípade PM technológií. Nárast objednávok spôsobený obdobným dôvodom spoločnosť zažila v súvislosti s krízou v rokoch 2008-2009. Spoločnosť očakáva nárast tržieb oproti roku 2024.

Navyše, počas tejto krízy sa vyskytol nový celosvetový trend – európsky priemysel sa snaží odstrihnúť od dodávateľov z Ázie, čo spoločnosti GEVORKYAN, a.s. ešte viac otvára dvere k novým obchodným príležitostiam v rámci európskeho ale aj amerického trhu.

## 6. Vplyv činnosti spoločnosti na životné prostredie

Zdravie a bezpečnosť pri práci spolu so životným prostredím patria medzi najdôležitejšie hodnoty spoločnosti. Rešpektovanie životného prostredia a vôľu pokračovať v tomto vývoji dokazuje fakt,

že v spoločnosti pracujú vysoko kvalifikovaní odborníci zodpovední za zdravie, bezpečnosť pri práci a životné prostredie. Viac ako 90 % odpadov spoločnosť recykluje alebo znova využíva, čím sa znižuje negatívny dopad na životné prostredie.

Odborníci firmy neustále pracujú na zefektívnení využívania prírodných zdrojov. Teplo z výrobných procesov sa zároveň používa na vykurovanie priestorov firmy v zimnom období. Ďalším projektom na nasledujúci rok je inštalácia rekuperátorov tepla s cieľom využiť odpadového tepla z kompresorovej stanice na ohrev úžitkovej vody a vykurovanie kancelárskych priestorov.

Spoločnosť je certifikovaná na systém environmentálneho manažérstva podľa STN EN ISO 14001:2016. V roku 2022 spoločnosť úspešne absolvovala recertifikačný audit, ďalší je naplánovaný na rok 2025.

Spoločnosť neuvádza ďalšie nefinančné informácie o vývoji, konaní, pozícii a o vplyve činnosti účtovnej jednotky na environmentálnu, sociálnu a zamestnaneckú oblasť, informáciu o dodržiavaní ľudských práv a informáciu o boji proti korupcii a úplatkárstvu nakoľko neplní podmienku počtu zamestnancov určenú v §20 ods. 9 Zákona o účtovníctve.

## 7. Ekonomické ukazovatele a finančná situácia

Obchodné meno spoločnosti	GEVORKYAN, a.s.
Sídlo	Továrenská 504 Vlkanová 976 31
Deň zápisu do obchodného registra	20.1.1997
Právna forma	Akciová spoločnosť
Predmet činnosti	Činnosť v oblasti práškovej metalurgie

## 8. Riziká ďalšieho vývoja spoločnosti

Ku dnešnému dňu neexistujú žiadne významné riziká, ktoré by mohli zásadne ohroziť fungovanie spoločnosti.

Ohrozenia sú riadené analýzou rizík. Jeden z najúčinnějších nástrojov je FMEA (Failure Mode and Effects Analysis) na odhalenie rizík. Okrem toho má spoločnosť pravidelnú analýzu rizík jednotlivých procesov, ktoré sú rozpísané v kartách procesu, spolu s vyhodnotením rizika, nápravnými opatreniami a analýzou účinnosti nápravných opatrení.

Financovanie prevádzky bolo rozložené na 2 hlavné financujúce banky. Každá z nich financovala svoju skupinu odberateľov/projektov.

Pre zvýšenie eliminácie rizika výpadku v dodávkach základných materiálov pre výrobu bol realizovaný program diverzifikácie dodávateľov kovových práškov.

Taktiež boli nainštalované záložné zdroje elektriny na riadiace jednotky CNC strojov.

Pre zníženie rizika nezaplatenia faktúr zo strany odberateľov spoločnosť GEVORKYAN, a.s. rozšírila spoluprácu s poisťovňou Atradius na poistenie pohľadávok a analýzu obchodných partnerov.

Rovnako boli rozšírené zmluvy na poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú vadným výrobkom.

Po skončení účtovného obdobia 2024 nenastali udalosti osobitného významu, ktoré by si vyžadovali zverejnenie vo výročnej správe.

## 9. Vyhlásenie o správe a riadení

Kódex o riadení spoločnosti je súčasťou etického kódexu, politiky kvality, ako aj príručky kvality. Etický kódex a politika kvality je verejne prístupná k nahliadnutiu na webovej stránke spoločnosti.

Všetky informácie o metódach riadenia sú obsiahnuté v príručke kvality, ktorá tvorí významný interný dokument spoločnosti GEVORKYAN, a.s. Opis hlavných systémov vnútornej kontroly a riadenia rizík vo vzťahu k účtovnej závierke je uvedený v časti 8. tejto výročnej správy.

Valné zhromaždenie je najvyšším orgánom spoločnosti GEVORKYAN, a.s. Koná sa minimálne raz ročne a je zvolávané predstavenstvom spoločnosti. Predstavenstvo spoločnosti je tvorené jedným členom, a to predsedom predstavenstva, ktorým je Artur Gevorkyan. Valné zhromaždenie na riadnej schôdzi schvaľuje účtovnú závierku, rozdelenie zisku, rozhoduje o vydaní akcií alebo spätnom odkúpení akcií a schvaľuje audítora prípadne môže byť schválená mimoriadna schôdza.

Ďalším orgánom spoločnosti je dozorná rada, ktorá je tvorená predsedom a ďalšími dvomi členmi. Tento orgán je volený a ustanovený valným zhromaždením akcionárov. Volí predstavenstvo spoločnosti, vykonáva dozor nad operáciami vo firme a jej vedením, kontroluje ročné uzávierky, obchodné výsledky.

## 10. Dôležité udalosti a informácie

Uvedenie dôležitých udalostí, ku ktorým došlo a ich dopad na účtovnú závierku a opis hlavných rizík a neistôt

Vo februári 2022 vypukol v Ukrajine vojenský konflikt, ktorý v čase zostavenia tejto účtovnej závierky stále trvá. V súvislosti s tým došlo okrem iného k dopadom na podnikanie na Ukrajine a

v Rusku z dôvodu vojny a ekonomických sankcií, k nárastu trhových cien surovín, palív a energií a k zvýšenej volatilitě menových kurzov. Aj keď kvantifikáciu prípadných dopadov na Spoločnosť nie je v súčasnosti možné dostatočne spoľahlivo odhadnúť, Spoločnosť analyzovala možný vplyv meniacich sa mikro- a makroekonomických podmienok na výkonnosť, finančnú situáciu a činnosť Spoločnosti a neidentifikovala neistotu v súvislosti s nepretržitým pokračovaním vo svojej činnosti.

Navyše, vo firme sa zvýšil dopyt od spoločností pôsobiacich v obrannom priemysle EÚ a USA.

Kompletná finančná správa sa bude nachádzať na webovom sídle [www.gevorkyan.sk](http://www.gevorkyan.sk) a v tlačenej forme sa bude nachádzať v sídle spoločnosti GEVORKYAN, a.s. na Továrenskej ulici č. 504, 976 31 Vlkanová.

Spoločnosť neuvádza vo výročnej správe, v súlade s bodom 13, §20 Zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve, nefinančné informácie o vývoji, konaní, pozícií a o vplyve činnosti účtovnej jednotky na environmentálnu, sociálnu a zamestnaneckú oblasť, informácie o dodržiavaní ľudských práv a o boji proti korupcii a úplatkárstvu, keďže priemerný prepočítaný počet zamestnancov Spoločnosti za účtovné obdobie nepresiahol 500 zamestnancov.

#### **Informácie o zložení orgánov spoločnosti a ich výborov**

Dozorná rada spoločnosti GEVORKYAN a.s. pôsobila počas roka ako Výbor pre audit. Počas roka 2024 vykonávala svoju funkciu v zložení: Ing. Andrej Bátorvský (predseda výboru), Robert Gevorkyan (člen) a Denisa Kvasová (člen). Dozornej rade bola počas roka predložená správa o zostavení účtovnej závierky, priebehu auditu a o systéme vnútornej kontroly. Počas roka boli tiež uskutočnené stretnutia so všetkými členmi Dozornej rady. Predsedom predstavenstva spoločnosti GEVORKYAN a.s. je: Dipl. Ing. Artur Gevorkyan. Akcionármi spoločnosti Gevorkyan sú: Dipl. Ing. Artur Gevorkyan (obchodný podiel 77 %, JEREMIE Co-Investment Fund s.r.o. (2,6 %) a BHS Fund II. – Private Equity (2,6 %), ostatní akcionári (voľne obchodovateľné akcie) 17,8 %.

#### **Opis hlavných systémov vnútornej kontroly a riadenia rizík vo vzťahu k účtovnej závierke**

Účtovná závierka spoločnosti GEVORKYAN, a.s. za rok 2024 bola zostavená podľa Medzinárodných štandardov finančného výkazníctva (IFRS) v znení prijatom Európskou úniou a v znení neskorších predpisov za predpokladu nepretržitého trvania jej činnosti a bola zostavená ako riadna účtovná závierka.

Spoločnosť počas roka 2024 zostavila aj priebežné účtovné závierky a to k 31.03.2024, k 30.06.2024 a k 30.09.2024.

Systém vnútornej kontroly prebieha v súlade so základnou internou smernicou a ostatnými internými smernicami, ktoré sú podriadené základnej účtovnej smernici a v súlade s platnou legislatívou v oblasti účtovníctva. Tieto smernice upravujú jednotlivé oblasti a spôsoby účtovania pre: dlhodobý hmotný majetok, dlhodobý nehmotný majetok, finančný majetok, zásoby, pohľadávky, záväzky, rezervy, časové rozlíšenie, vlastné imanie, transakcie v cudzích menách,

výnosy, finančný leasing, daň z príjmu, dotácie a opravy chýb minulých období. Tieto smernice boli predložené audítorskej spoločnosti a sú k dispozícii aj všetkým členom výboru pre audit. Za správnosť účtovných výkazov je zodpovedný pán Artur Gevorkyan.

Kontrola priebežných výkazov prebieha na mesačnej báze, inventarizáciou zostatkov jednotlivých účtov. Ďalšie kontrolné procesy boli vykonávané v súlade s internou smernicou o účtovníctve. Okrem týchto pravidelných kontrol je spoločnosť každoročne auditovaná spoločnosťou Ernst & Young Slovakia, spol. s r.o.. Spoločnosť GEVORKYAN, a.s. dbá na vzdelávanie svojich zamestnancov, a to pravidelnými externými školeniami v oblastiach účtovníctva, výkazníctva, daní a zákonov v oblasti účtovníctva.

#### **Informácie o činnosti valného zhromaždenia za rok 2024**

Počas roka 2024 sa konali dva zasadnutia valného zhromaždenia spoločnosti GEVORKYAN, a.s.

Dňa 21.6.2024 sa konalo zasadnutie valného zhromaždenia, ktorého predmetom bolo schválenie písomnej správy predstavenstva spoločnosti, rozhodnutie o zmene stanov spoločnosti, prerokovanie a schválenie riadnej individuálnej účtovnej závierky spoločnosti za rok 2023 a výročnej správy spoločnosti za rok 2023, prerokovanie a schválenie rozdelenia zisku spoločnosti za rok 2023 a prerokovanie a schválenie audítora spoločnosti na rok 2024.

Valné zhromaždenie rozhodlo, že audítorské služby za rok 2024 bude vykonávať spoločnosť Ernst & Young Slovakia, spol. s r.o.

Valné zhromaždenie, na návrh predstavenstva spoločnosti, na svojom riadnom zasadnutí schválilo rozdelenie zisku po zdanení za rok 2023 na základe minuloročnej zverejnenej účtovnej závierky pripravenej podľa zákona o účtovníctve vo výške 3 749 126 EUR nasledovne:

- prídela do zákonného rezervného fondu vo výške 374 912,60 EUR,
- prevod na nerozdelený zisk minulých rokov vo výške 3 374 213,40 EUR.

Dňa 10.12.2024 sa konalo druhé zasadnutie valného zhromaždenia, ktorého predmetom bolo schválenie a určenie podmienok nadobúdania vlastných akcií Spoločnosťou a schválenie rozhodnutia o zmene stanov spoločnosti. Valné zhromaždenie schválilo najvyšší počet akcií, ktoré môže Spoločnosť nadobudnúť, ktoré sa určilo na 293 280 kusov. Lehota počas ktorej môže Spoločnosť nadobúdať vlastné akcie bola určená a schválená na obdobie 18 mesiacov a zároveň bolo určené cenové rozpätie od 100 CZK do 500 CZK, za ktoré môže Spoločnosť nakupovať vlastné akcie.

**Informácie o vývoji, konaní, pozícii a o vplyve činnosti účtovnej jednotky na environmentálnu, sociálnu a zamestnaneckú oblasť, informácie o dodržiavaní ľudských práv a o boji proti korupcii a úplatkárstvu**

**Ostatné doplňujúce údaje**

Cenné papiere emitované spoločnosťou nemajú obmedzenú prevoditeľnosť.

Spoločnosť nemá kvalifikovanú účasť na základnom imaní podľa osobitného predpisu.

Hlasovacie práva spojené s akciami Spoločnosti nie sú obmedzené. Majitelia cenných papierov vydaných Spoločnosťou nemajú osobitné práva kontroly.

Spoločnosť k 31.12.2024 nemá vedomosť o žiadnych dohodách medzi majiteľmi cenných papierov ňou vydaných, ktoré môžu viesť k obmedzeniam prevoditeľnosti cenných papierov a obmedzeniam hlasovacích práv.

Spoločnosť neuzatvorila žiadne dohody, ktoré nadobúdajú účinnosť, menia sa alebo ktorých platnosť končí v dôsledku zmeny kontrolných pomerov, v súvislosti s ponukou na prevzatie.

Spoločnosť neuzatvorila žiadne dohody s členmi orgánov ani so zamestnancami, na základe ktorých by sa im mala poskytnúť náhrada, ak sa ich funkcia alebo pracovný pomer skončí vzdaním sa funkcie, výpoveďou zo strany zamestnanca, ich odvolaním, výpoveďou zo strany zamestnávateľa bez uvedenia dôvodu alebo sa ich funkcia alebo pracovný pomer končí v dôsledku ponuky na prevzatie.

Spoločnosť GEVORKYAN, a.s. nemá organizačnú zložku v zahraničí. Informácie o výskumnej a vývojovej činnosti za rok 2024 je v členení: náklady na výskum vo výške 1 925 329 Eur, neaktivované náklady na vývoj vo výške 919 357 Eur a aktivované náklady na vývoj vo výške 0 Eur.

11. Prílohy (Certifikáty spoločnosti a ukážka článkov o spoločnosti v médiách na Slovensku a v ČR)

ZERTIFIKAT ◆ CERTIFICATE ◆ CERTIFICADO ◆ CERTIFICAT ◆ CERTIFIKAT ◆ 認證證書 ◆ CERTIFICATE ◆ ZERTIFIKAT ◆



**CERTIFICATE**

Certificate Registration No.: **12 111 52698 TMS** / IATF Certificate No.: **0483427**  
IATF USI: **GG553R**

The Certification Body  
of **TÜV SÜD Management Service GmbH**  
certifies that the organization

**GEVORKYAN, a.s.**  
Továrenská 504  
976 31 Vikanová  
Slovak Republic

for the scope

**Production of powder metallurgy parts. Heat treatment.**  
(without Product Design as per Chapter 8.3)

has established and applies a Quality Management System.  
An audit was performed and has furnished proof  
that the requirements according to

**IATF 16949**  
First Edition 2016-10-01

are fulfilled.

Issue date: **2023-09-18**  
Expiry date: **2026-09-17**



Fred Wenke  
Head of Certification Body  
Munich, 2023-09-20

Page 1 of 1

TÜV SÜD Management Service GmbH • Zertifizierungsstelle • Ridlerstrasse 57 • 80339 München • Germany  
[www.tuvsud.com/de-certificate-validity-check](http://www.tuvsud.com/de-certificate-validity-check)







# CERTIFIKÁT

**TÜV SÜD Slovakia s.r.o.**  
Certifikačný orgán systémov manažérstva  
akreditovaný SNAS  
osvedčenie o akreditácii č. R-006  
potvrďuje, že organizácia



**GEVORKYAN, a.s.**  
Továrenská 504  
SK – 976 31 Vlkanová  
IČO: 36 017 205

zaviedla a používa  
systém environmentálneho manažérstva v oblasti

**Vývoj, výroba a predaj výrobkov práškovej metalurgie.  
Tepelné spracovanie kovov.**

Auditom, správa č. **0181/20/22/E/AS/R3**  
bolo preukázané, že sú splnené  
požiadavky normy

**STN EN ISO 14001:2016**

Certifikát je platný od **2022-06-13** do **2025-06-12**

Registračné číslo certifikátu **E 0181-4**

Bratislava, 2022-05-26



TÜV SÜD Slovakia s.r.o.  
Certifikačný orgán systémov manažérstva  
člen skupiny TÜV SÜD  
Jašíkova 6, 821 03 Bratislava

F-Q-019/24



# Certificate of Registration

This certificate has been awarded to

**GEVORKYAN, a.s.**

Továrenská 504, 976 31 Vlkanová, Slovakia

In recognition of the organization's Occupational Health and Safety Management System which complies with

**ISO 45001:2018**

The scope of activities covered by this certificate is defined below

**Development, Production and Sale of Powder Metallurgy Products. Metal Heat Treatment.**

Certificate Number **212325/A/0001/UK/En**

Date of Issue of Certification Cycle	Issue Number	Certificate Expiry Date	Certification Cycle
20 February 2024	1	19 February 2027	1
Revision Date	Revision Number	Original Certificate Issue Date	Scheme Number
20 February 2024	0	20 February 2024	n/a

For detailed explanation for the data fields above, refer to <http://www.urs-holdings.com/logos-and-regulations>

Issued by

Mukesh Singhal - On behalf of the Schemes Manager



# Ludskosť, pracovitosť a férovosť sú

Máme v logu bumerang. Všetko, čo urobíš, raz sa Ti vráti, či už v dobrom alebo v zlom. Toto mi zanechal otec. Naša jediná firemná stratégia je prežiť. Prežiť, keď nie sú peniaze, keď je kríza, keď je pandémia, keď je vojna. Ak si ako líder priznáte problém, zachováte chladnú hlavu a začnete tvrdo pracovať, vaši ľudia si to všimnú a budú vs nasledovať. A tento postoj sa vám ako bumerang vráti a prežijete turbulentné časy.

OUR MEDIA - AD TEAM



Artur Gevorkyan získal viacero prestížnych ocenení. V marci mu udelili aj cenu Kristáľové krídlo 2023 v kategórii hospodárstvo.

V článku si prečítate:

- Čomu vďačí za získanie prestížnej ceny Kristáľové krídlo 2023 v kategórii hospodárstvo?
- Ako sa z malej rodinnej firmy stal dodávateľ a partner pre najväčšie svetové spoločnosti?
- V roku 2018 tržby GEVORKYAN, a. s., prevýšili 37 miliónov eur, viani dostali 76 miliónov a tohtoročný plán predpokladá objem okolo 94 miliónov eur. Co je za tým?
- Ako sa dá na Slovensko presunúť výroba od konkurenta z Poľska a súčasne aj od dlhoročného odberateľa zo Švédska?
- Z Vílanovej za oceň: Akoby to nestačilo, rozbehli aj expanziu do Spojených štátov a Mexika.



Nedávno ste získali cenu Kristáľové krídlo 2023 v kategórii hospodárstvo. Medzi laureátmi sa v minulosti objavili také mená ako Petra Vilhová či Zdeno Chára v kategórii Šport alebo Miroslav Dvořský v kategórii Divadlo a umenie. Co to pre vás znamená? Beriem to ako ocenenie nášho dlhoročného snaženia. Vďačím za to mojej rodine, kolegom vo firme, obchodným partnerom doma i v zahraničí, našim akcionárom a celkovo Slovensku. Získal Kristáľové krídlo - to je odmena nielen pre mňa, ale aj všetkých okolo mňa. Dokážem sa spoľuhlí MY VŠETCI! Je to dokaz, že sa opláti robiť veci poriadne, pre ľudí a tvrdo pracovať.

Potlesk ste vyvolali hneď v úvode vašej ďakovnej reči. Spomenuli ste, že ste

prekvapení, pretože ste Armén a ani slovenské občianstvo nemáte. Hoci ste oni žiadali, nedali vám ho. Nemrzi vás to? V marci mu udelili aj cenu Kristáľové krídlo 2023 v kategórii hospodárstvo.

Čím vás oslovilo práve Slovensko? Navštívil som viaceré krajiny, kým som sa rozhodol, kam z Ukrajiny odísť. Slovensko ma očarilo slušnosťou ľudí, čnosťou na každom mieste, toleranciou a celkovou pokojom. Slovensko má výhodu geografickej polohy v rámci Európy a vtedy tu bol aj dobrý pomer technickej úrovne ľudí a ceny práce. Dnesné Slovensko mi však pripomína Arménsko i Ukrajinu pred rokmi. Akoby mi pred očami bežal nepokojný film, ktorý som už videl. Aj pre Pravdu som nedávno povedal: Slovensku hrozí katastrofa, zmeňme to!

<https://ekonomika.pravda.sk/firmy-a-trhy/davok/701073-slovensku-hroz-katastrofa-zmerne-to-vyryba-sef-firmy-ktera-patri-medzi-svetovych-hydro-v-n-obzore/>

Vy však nielen hovoríte, ale aj konáte. Neste spokojní s tým, čo ste predtým robili? Nemáme inú možnosť. Kto chce prežiť, musí konať. Ak chcete na Slovensku udržať špičkovú výrobu, musíme byť inovatívni, ľudská a dnes už aj ekologická. Treba investovať do skúsených ľudí, ktorí si vďaka práci a chci makáť, do ich vzdelania, zručnosti, rozvoja ich nápadov i najnovších technológií.

Co preto robí GEVORKYAN, a. s.? Som rád, že sme nadviazali spoluprácu so slovenskými vy-

sokými školami - Zilinskou univerzitou, Technickou univerzitou vo Zvolene, Technickou univerzitou v Košiciach, a Akademiou obrzbových síl Slovenskej republiky v Lip-tovskom Mikuláši. Špeciálne ako bývalý dôstojník pri nárstve z Akadémie som začal po mnohých rokoch vnútorné "deja vu", keď miestnosť bola plná poslucháčov v unifor-mách. Cieľom tejto spolupráce je posilnenie vzdelávania, výskumu a inovácií vo firme, ale aj podpora mladých a ta-lentovaných študentov.

Okrem toho ustavične investujete do nových technológií. Zásadne ste pokračovali v automatizácii.

Ano, naše automatizované linky vyvíjame sami na našom oddelení automatizácie a digitalizácie s našimi šikovnými kolegami. Sú to zaujímaví ľudia, ktorí pochádzajú z rôz-nych krajín, rečen zo Slovenska. A mnohí z nich desiat-roka pracovali v zahraničí, majú mnoho skúseností a už ne-chochli byť odtrhnutí od svojich rodín na Slovensku a našli uplatnenie v našej firme. Robia to, v čom sú dobrí, čo ich baví a sú doma.

O prákovej metalurgii sa hovorí ako o ekologickej strojárkej revolúcii súčasnosti. Prečo?

Lebo je to najmä bezodpadová technológia. Zo špeci-álnych zmesí kovových práskov pri vysokom tlaku a teplote lisujeme výrobky do požadovaných tvarov oveľa rýchlejšie a presnejšie, ako keby ste ich mali frézovať či striežať. Navyše, mnohé súťažky sa dajú vyrobiť len našou me-todou, klasicky je to nemožné. V prákovej metalurgii do-stiahame požadovaný tvar hneď v prvom kroku, výrobok potom už vo väčšine prípadov netreba dodatočne opa-rovávať. Vďaka tomu šetríme čas, energiu, produkujeme isteže menej emisií. Samozrejme, to má pozitívny vplyv aj na výslednú cenu produktu.

Vyrábať kvalitatívne však dnes už nestačí. Kto chce dlhodobo uspieť v silnej konkurencii, najmä uim - vlastný vývoj.

Presne tak. Firma GEVORKYAN, a. s. je na celom svete zná-ma nielen modernou výrobou, ale hlavne silným vývojár-ským tímom. Máme osvedčené know-how. Sme schopní robiť vývoj a dizajn na miere pre našich zákazníkov, pre-to sa na nás obracajú s požiadavkami na výroby novej generácie.

To znamená, že vám vysoko dôverujú, vďaka čomu máte prístup na roky dopredu, však?

Presne taký je náš zámer. Vývoj nových súčas-tok môže trvať roky, no zároveň znamená, že ich bu-deme následne násobne viac rokov vyrábať. Vďaka vlast-nému vývoju nových produktov vieme plánovať náš biznis a to na sedem až desať, ale často i viac rokov dopredu. Napr. dodnes vyrábame našu prvú súčiastku a to je už takmer 30 rokov. A lisovacie nástroje na tento vývojok som kreslil ceruzkou na papier. Vývoj komponentov novej generácie podľa požadaviek klientov je náročný, ale zá-roveň tým zrujame mnohé riziká. Sami od seba totiž nevy-nieťme nič, preto sa nám nemôže stať, že by sme vyvinuli niečo, čo by nik nechal. V súčasnosti GEVORKYAN, a. s. vyrába okolo 3 000 rozličných súčiastok a každý rok vy-vineme okolo 150 celkom nových. Naše produkty sa uplat-nujú pri výrobe aut, v ropných i vodných čerpadlách, kompresoroch a klimatizáciách, nájde ich i poľnohospo-dárskej a záhradnej technike, vo všetkých strojoch a v náradí, rovnako sa však používajú aj u bezpečnostných

Piatok  
24. mája 2024

# základom firemnej kultúry u Gevorkyana

systémoch, medline, pri výrobe kozmetiky, ale aj v leteckom priemysle a špeciálnej výrobe.

Vďaka dôvere, ktorú máte, presviate do závodu vo Vílanovej aj výrobu od konkurenta z Poľska a súčasne od dlhoročného odberateľa zo Švédska. Ako sa to stalo?

Rád by som spresnil, že predmetná expanzia nezahrňa kúpu nijakých firiem v zahraničí či podnikov v zahraničných firmách. Nazval by som to skôr priateľskou akvizíciou. Z poľskej spoločnosti sme prebrali existujúcich zákazníkov, pričom niektorým z týchto nadnárodných spoločností sme už dodávali, avšak do iných štátov. Ponúkli sme im perspektívu, produktivitu a silný vývoj.

A čo švédsky partner?

Priebežne k nám presúvame aj výrobu od nášho švédskeho partnera. Prvé rozhovory o presunutí výroby zo Švédska na Slovensko sa začali pred 12 rokmi! Až pred rokmi padlo definitívne rozhodnutie o presunutí fabriky pod náš. Na takéto rozhodnutie môžeme byť právom hrdí, lebo ide o jedného z najväčších výrobcov ložísk na svete, ktorý za win-win riešenie. My sme získali novú dlhodobú zmluvu a oni sú takto flexibilnejší a môžu sa venovať svojmu core biznisu. Švédsko sa považuje za kolisku prákovej metalurgie, sú vedúcou krajinou v oblasti vývoja a výroby. Stan-dardne prákovej metalurgii študujú na desiatkach univerzít, preto presun výroby na Slovensko možno považovať za výnimčnú udalosť.



Švédska skupina SKF jeden z najväčších výrobcov ložísk a tesnení na svete, presúva časť výroby do Slovenskej spoločnosti GEVORKYAN vo Vílanovej pri Banskej Bystrici.

V júni 2022 sa GEVORKYAN, a. s. stala prvou zahraničnou spoločnosťou, ktorá verejne ponúkla akcie na burze v Prahe. Bolo to v čase, keď si na to nik netruhá!

...a získali sme takmer 30 miliónov eur! Väčšina odborníkov nás od tohto kroku v tomto období odhovára, keďže sa začala vojna na Ukrajine, s tým súvisela energetická kri-za, nastala celosvetovo neistota v biznise i každodennom živote... Napriek tomu všetkému sme sa rozhodli vstúpiť na burzu, boli sme si istí, že naša hodnota prekóna najs-totu dobu. Ako sa ukázalo, realizovali sme najväčšiu emi-siu v histórii IPO pražskej burzy START!

Viani v decembri ste prešli z trhu START na hlavný PRIME trh pražskej burzy cenných papierov. Co to pre vás znamená?

Tento trh je určený pre obchodovanie s akciami najväčších a najstabilnejších firiem. Je to prestíž, ide o elitný klub, kde pôsobá najvýznamnejšie firmy a najväčšie bankové domy ako napríklad Erste Bank Group či Komerční banka. Burza to však nie je len o prestíži, ale aj o možnostiach. Využitie najpokročilejšie technológie dostupnej na trhu jej stratégiou je optimalizovať investície na dosiahnutie maximálneho zisku. Zároveň je to regulovaný trh, kde už môžu investovať najväčšie finančné fondy. Náš prechod bol aj prvým prechodom z neregulovaného na regula-ry trh v histórii burzy.

Nedávno ste vstúpili na Burzu cenných papierov v Bratislave. Prečo?

Túto otázku dostávam veľmi často. Odpovedám, že neplánujeme získavať nové financie, ale sme si istí, že to pomô-že investorom, ktorí chcú investovať v eurách. Na burze v Prahe je, žiaľ, možné investovať iba v českých korunách. Navyše, som patriot, GEVORKYAN, a. s., je slovenská fir-ma, je prirodzené byť etablovaný na slovenskej burze.

Firme sa darí, neplánujete zvolniť? Aké máte plány?

Aktuálne sa nám zhodnocuje vývoj z niekoľkých veľkých projektov, kde sa podarilo dosiahnuť zvýšenie produkti-vity o 500 až 700%. Pred pár rokmi to ovplyvňovalo iba cenu výrobkov, dnes to však umožňuje vyrábať päť- až sedemkrát rýchlejšie. Odstarovali sme aj seriózne projek-ty s ekologickým zameraním. Vyrábame napríklad vlastný zelený vodík a sme schopní ho poskytnúť na tankovanie do autobusov s takouto pohonom. Vodíková verejná do-prava je jednou z možností pre budúcnosť. Navyše, vidíme rastúci záujem od európskych a dokonca amerických zá-kazníkov, ktorí sa chcú „odstrániť“ od dodávok produk-tov z Ázie. Je to dobrá príležitosť, ale len ak má dostato-tek financii na rozšírenie svojich kapacít. Nám tento krok umožnil financie od našich investorov z burzy.

Ste známy svojimi nekonvenčnými metódami riadenia. Robíte porady na dvore fabriky, na stenách sú „batovské“ heslá, podporujúce zamestnanca a ich rodiny, komunitu, región...

Naša firemná kultúra je už známá... Je pre nás veľmi dôležité. My nie sme bezduchá montážna firma. Jedno z našich hesiel je: Žijeme ako rodina, bojujeme ako armáda. Snažíme sa skĺbiť nové technológie, rodné tradície, sloven-skú, arménsku i ďalšie kultúry... Každý z nás je aj predsa máme spoločné to, že sme ľudia. Pomáhame si, chránime firmu i saba navzájom. Pretože firma, to nie sú len stroje a technológie, ale predovšetkým ľudia. To je to najcennejšie, čo máme. Vybudovali sme niečo nové a každá skúsenosť nás poučila a zocelila. Makáme tvrdo, ale tá kultúra firmy

postavená na kombinácii odvahy isté do neznámych, psychickej, intelektuálnej a fyzickej odhodlanosti vytrvať, zvládnuť tú cestu a byť úspešný, ľahá dašich.

Niektoré veci na prvý pohľad možno vyzerajú neštandard-ne, ale za mňa je normálne, že my zabezpečíme liečenie zamestnancov, ktorý má problém hoci aj so závislosťou. Co by ste urobili vo svojej rodine, keby niekto začal piť? Vyhodili by ste ho z nej? To nejde. Budete hľadať riešenia, ako mu pomôcť a to isté robíme aj my vo firme. Toto bola moja predstava férovej firemnej kultúry.

V logu firmy máte bumerang. Nie je to práve strojársky symbol. Môžete to vysvetliť?

Všetko, čo urobíte, raz sa vám vráti. V dobrom, aj v zlom. Vysvetliť mi to kedysi otec. Bumerang bol názov jeho prvej firmy v Arménsku. Praskvaglio ma to, otec bol absol-útne technokrat, inžinier, romantik som od neho nechal. Bol si však istý, že celý náš život funguje na princípe bumerangu. Postupne si to uvedomujem aj ja a snažím sa podľa toho žiť i pracovať.

OUR MEDIA - AD TEAM © AUTORSKÉ PRAVA VYHRADENÉ



Ing. Artur Gevorkyan. Zakladateľ, väčšinový majiteľ a predseda predstavenstva známej nadnárodnej spoločnosti zo Slovenska, ktorej sa podarilo presadiť v najtvrdšej konkurencii vo svete. Pred tromi desaťro-čiami odišiel z armády s viziou vybudovať férový svet, kde by dostali sancu robiť a žiť ľudia, ktorí sú odhodlaní zmeniť svoj život. Rozhodol sa venovať softšikovanej technológii, prákovej metalurgii, ktorí jeho otec budoval v Arménsku. Snažil o tom, že sa presadí v celej Európe. Je presvedče-ný, že správni ľudia, ktorých spája férová firemná kul-túra, sú dôležitejší ako technológie. O Slovensku sa roky vypojuje ako o ideálnom štáte na umiestnenie výroby s technickým know-how, dostupnosťou a po-potrebou zákazníkov z celej Európy.



# SLOVENSKÁ STŘELA

**Slovenská firma Gevorkyan se nesmazatelně zapsala na pražské burze. Dodala jí vzpruhu v obchodování a burza ji za to zprostředkovala kapitál k dalšímu rozvoji. „Máme jen pozitivní zkušenost. Kdybych to věděl předem, na burzu pošlu firmu mnohem dřív,“ říká Artur Gevorkyan, zakladatel společnosti, jejíž tržní kapitalizace se dnes pohybuje nad čtyřmi miliardami korun.**

**G**evorkyan vyrábí kovové materiály a součástky pomocí takzvané práškové metalurgie a ve svém oboru je světovou špičkou. Před dvěma a půl lety firma oslnila historicky největším veřejným úpisem akcií na trhu Start Burzy cenových papírů Praha, za další rok už vstupovala na její hlavní akciový trh Prime. Letos v Praze navíc prodala dluhopisy za tři desítky milionů eur.

„Dává nám to možnost jít do velkých projektů a akvizicí. Při vyjednáváních mohu snadněji přihodit a nepřemýšlet nad tím, kde na to seženeme peníze,“ říká zakladatel firmy Artur Gevorkyan.

Bývalý profesionální voják původem z Arménie přišel na Slovensko před třiceti lety, aby tam položil základy nového oboru a rozjel firmu světového formátu. Vloni tržby Gevorkyanu dosáhly na téměř 80 milionů eur navíc se ziskovostí přesahující 20 milionů eur.

Peníze získané od investorů na burze firma sídlící u Vlkanové na středním Slovensku použije na modernizaci a růst ve specifickém oboru práškové metalurgie. Součástky, které vyrábí vstřikováním či lisováním a spékáním kovových prášků, se následně využívají například při výrobě

náhradí, zámků, zahradní techniky či komponentů do autonomních vozidel.

Gevorkyan aktuálně buduje továrnu v USA a na podzim poprvé vskočil i do zbrojařského průmyslu, když mu peníze z burzy pomohly získat zakázku za více než tři čtvrté miliardy korun.

Jméno zbrojařské firmy a přesný obsah zakázky zůstávají zahaleny rouškou obchodních smluv, v jednom má ale šedesátiletý majitel firmy jasno. „Nebudeme vyrábět nic, co zabíjí lidi. Žádné zbraně, granáty, bomby, ale ani náboje,“ říká nekompromisně v následujícím rozhovoru.

**Gevorkyanu se daří, meziročně vykazuje více než dvojnásobný procentuální růst. Makroekonomické prostředí ale teď není zrovna nejpříznivější...**

Situaci v Evropě vnímám jako velmi komplikovanou. Dříve to byl covid, dnes vysoké ceny energií, válka na Ukrajině. To vše nás nutí být velmi kreativní, abychom přežili.

**Má současná situace na Ukrajině zásadní dopady na váš byznys?**

Jsem původem Armén a než jsem přišel na Slovensko, měl jsem továrnu na Ukrajině. Odešel jsem právě pro to, abych nedělal

ani s Ruskem, ani s Ukrajinou. Teď se nás ta situace vůbec nedotýká. Nemáme dokonce ani dodavatele, ani odběratele v žádné zemi bývalého sovětského svazu. Včetně mé rodné Arménie.

Neinvestujeme tam, protože dobře vím, co to obnáší a nechci to. Přišel jsem žít mezi Slováků a dělat byznys v Evropě.

**Získali jste však zakázku ze zbrojařského oboru, který rozhýbala hlavní situace na Ukrajině. Je to vaše první zakázka v tomto segmentu...**

Ano, naše technologie je aplikovatelná a zároveň velmi žádaná i ve zbrojařském průmyslu. I když jsem byl voják a mám za sebou kariéru v letectví, tak jsme si stanovili interní pravidla, že nebudeme vyrábět nic, co zabíjí lidi. Žádné zbraně, granáty, bomby, ale ani náboje. Tyto věci sice musíte vyrábět už jen kvůli obraně, ale my je prostě nevyrobíme.

Av tomto duchu se nese i nová zakázka, která nám zároveň velmi pomůže, protože to pro nás jsou zcela nové projekty. Beru to jako potvrzení, že se nám mnohé naše nápady v procesu tvorby materiálu nyní vracejí.

**Jak na Gevorkyan dopadly vysoké ceny energií?**

Ovlivní celý průmysl, ale my jsme díky bohu měli před covidem tříleté fixované smlouvy za nejlepší možné ceny. A pak jsme rychle zareagovali – soustředili jsme se na budování vlastních generátorů vodíku a dusíku. Nechceme být závislí jen na fotovoltaice. Nově jsme postavili celý bateriový systém, takže jsme začali elektřinu i dodávat elektrárně, která ji od nás odkupuje. Vystavit fakturu elektrárně je fantastický pocit.

**Na pražskou burzu jste tedy vstoupili v pravý čas?**

Ano. I díky úspěšnému IPO jsme mohli investovat do posílení naší energetické nezávislosti. A získané peníze jsme použili také na strategický rozvoj.

S burzou je to zcela jiná zkušenost než s běžným financováním v bankách nebo leasingových společnostech. Mohu mluvit pouze o pražské burze, a ta je za mě fantastická. Je to skvělý tým lidí, kteří tím skutečně žijí a rozumí tomu. A hlavně jsou opravdu nápomocní.



#### **Jak byste popsal hlavní rozdíl mezi bankovním financováním a burzou?**

S bankami je to vždy trochu boj na obou stranách barikád. Bankéř s vámi chce uzavřít smlouvu, ale má za sebou oddělení analytiků a risk manažerů, kteří hledají potenciální rizika. Vše je zdlouhavé. Což je ale správné, to je jejich práce.

Burza je však o něčem jiném. Když uvěří vašemu příběhu, stojíte okamžitě na jedné straně barikády a hned realizujete společný deal. Je škoda, že v Evropě je burzovní financování tak málo populární. Myslím, že

jde o správný krok pro každého, kdo má vizi a chce svůj byznys rozvíjet.

Když chcete vyrůst meziročně o deset, dvacet procent, jdete do banky. Ale pokud chcete velikost firmy ztrojnásobit, žádná banka vám to nezafinancuje. Na to jsou třeba investorské peníze.

#### **Díky burze máte dost volného cashu. Dá se tedy brzy očekávat nová akvizice?**

Na burze víte, že když přijdete s něčím, co má logiku, co má dobrou finanční matematiku a předložíte to takto investorům,

tak vám peníze z většiny dají. Díky burze tak nyní peníze jsou a budou, můžeme se rozhlížet i po velkých akvizicích, jen to musí dávat smysl.

#### **Na prosincové mimořádné valné hromadě chcete projednat zpětný odkup části akcií od akcionářů. Co si od takového kroku slibujete?**

Zpětný odkup akcií budeme realizovat ze dvou důvodů. Budeme moci platit za potenciální akvizice a zároveň budou nabídnuty i našim zaměstnancům v rámci systému odměňování. Naše akcie také vnímáme jako dlouhodobě podhodnocené a věříme, že odkupy mohou zvýšit jejich likviditu.

#### **S akciemi Gevorkyanu se od jara obchoduje i na bratislavské burze. Vstup na varšavský burzovní parket nebyl ve vašich myšlenkách?**

Nejen v myšlenkách, měli jsme i nabídku vstoupit na varšavskou burzu. Ale bylo to v době, kdy pro mě vše kolem burzy bylo něco jako operace slepého střeva. Všichni víme, že to existuje, někdo to i zažil, ale nikdy bychom si nemysleli, že to celé také podstoupíme.

Rozhodující pak bylo, že v Praze nás už znali díky emisím dluhopisů. A také, že Česko neberu jako zahraničí. Když si s vámi povídám, nepotřebuji tlumočnicka. V Polsku už bych jej potřeboval.

#### **Poláci ale mají větší trh a hlavně vyšší likviditu.**

Likvidita nám nechybí. Naposledy jsme v Praze upsali zelené dluhopisy za sedm a půl milionu eur. Prodané byly za dva dny. Předchozí emise za patnáct milionů eur se vyprodala za čtyři dny. A i na IPO jsme během dvou týdnů získali 30 milionů eur, což bylo víc, než upsaly firmy na celém trh Start za posledních pět let.

Ano, Poláci jsou dobří obchodníci a burzovní investování se u nich stalo velmi populární. Češi jsou ale více konzervativnější, což je pro mě pozitivní. A když máte dobrý byznys plán, peníze k nám vždy přijdou.

# TREND Manažérom roka 2024 je Artur Gevorkyan

Zamestnanci sú poklad, hovorí generálny riaditeľ metalurgickej spoločnosti, ktorý odhaľuje talenty a ľuďom dáva šancu na zmenu

 Peter Scherhauser



**J**eho meno je na Slovensku známe. Rovnako aj názvom jeho firmy, ktorá pôsobí v biznise už takmer 30 rokov. Artur Gevorkyan je vyštudovaný letecký inžinier, pôvodom Armén, ktorý svoju firmu vybudoval od nuly a bez cudzieho kapitálu v obci Víkanová pri Banskej Bystrici. Jeho rodinná firma Gevorkyan pôsobí v oblasti práškovej metalurgie, s ktorou mala skúsenosť už predošlá generácia zakladateľa. Jeho otec Robert vytváral úseky práškovej metalurgie vo fabrikách s vojenským sortimentom v Arménsku a na úralu. Svoju prvú fabriku A. Gevorkyan založil na Ukrajine v roku 1991.

Po piatich rokoch sa rozhodol rozšíriť biznis pre európskych zákazníkov vytvorením podobnej fabriky v strednej Európe. Keď po roku pôsobenia na Slovensku uvidel výrazné rozdiely vo fungovaní oboch spoločností, firmu na Ukrajinu zatvoril. Lisovaním kovových práškov vyrába Gevorkyan rôzne druhy súčiastok pre automobilový, ropný, kozmetický, poľnohospodársky či zbrojársky priemysel. Ročné tržby spoločnosti dosahujú desiatky miliónov eur.

## Ďalší úspešný rok

Zakladateľ firmy, ktorý je zástancom transparentnosti, o sebe nerád hovorí, že je manažér. Radšej povie, že vie

Foto: Daniel Hup

### Ceny pre Gevorkyana

Spoločnosť Gevorkyan je držiteľom mnohých významných biznisových ocenení vrátane štyroch cien s názvom Diamanty slovenského biznisu, ako aj EPMA Component Awards 2018 v kategórii Structural Parts od Európskej asociácie praskovej metalurgie. V roku 2019 bol Artur Gevorkyan nominovaný na cenu EY Podnikateľ roka a v roku 2024 sa stal laureátom ceny Kristálové krídlo v odvetvi hospodárstvo. (psch)

viesť ľudí. „Musíte sa správať prídružené a ľudia vás akceptujú a berú za svojho,“ hovorí A. Gevorkyan. Firemné porady má tradične pred výrobou halou, kde sa zídu všetci zamestnanci, aby mali informácie od neho takpovediac z prvej ruky. Na takýchto stretnutiach sa odovzdávajú ocenenia aj výpovede. K ľuďom je prísny, ale v ťažkých časoch pomôže. Má však podmienku. Musí to byť situácia, keď si človek nedokáže pomôcť sám. Preto ho volajú slovenský Baťa.

A. Gevorkyan pomáha zamestnancom nielen v práci, kde odhaľuje talenty a dáva im šancu na zmenu, ale aj v súkromí, keďže obe sféry sú prepojené. Tam, kde by iní zamestnávateľia vyhodili alkoholikov či gambleroz z práce, manažér podporil ich stacionárnu liečbu. Spôsob riadenia A. Gevorkyanovi prináša výsledky. Za sebou má z pohľadu financií ďalší úspešný rok. Vlasti vzrástli tržby firmy o tretinu, na 76,5 milióna eur, čím dosiahol rekord. Čistý zisk bol 3,7 milióna eur. Firma rástla vďaka zvýšeniu kapacít po úspešnom IPO na pražskej burze cenných papierov a akvizícií dvoch firiem v Európe.

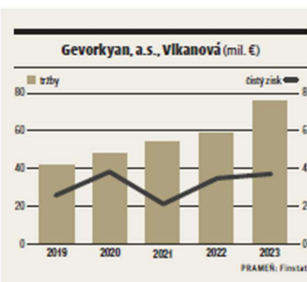
Tieto výsledky dostala spoločnosť so 180 zamestnancami, pričom pred desiatimi rokmi dosahovali jej tržby pri ešte vyššom počte zamestnancov menej než štvrtinu vlaňajších tržieb. „Zefektívniť výrobu a zredukovať pracovné miesta s nižšou pridanou hodnotou sa nám podarilo predovšetkým vďaka automatizácii, robotizácii a digitalizácii. Každý manažér vidí všetky výrobné zariadenia vo svojom mobile a s nimi aj ich aktuálny stav. V kanceláriách obrovské monitory zobrazujú online efektívnosť využitia strojov a roboty máme aj v administrácii,“ konštatuje pre TREND A. Gevorkyan.

V rodinnej firme pracuje aj ďalšia generácia Gevorkyanovcov - syn Robert je šéfom manažérstva kvality. Okrem neho pracuje vo firme z rodiny manželka Iryna, ktorá zabezpečuje dohľad nad novými projektmi a ich pretavením do reálnych tržieb. Gevorkyan exportuje do celého sveta vrátane Brazílie, Mexika, Spojených štátov, Izraela, Číny či Indie. Jeho produkty sa nachádzajú v automobiloch Mercedes, Bentley či v kombajnoch John Deere, ale aj v náradíach Bosch a kozmetike Versace. Bezmála 60 percent tržieb pochádza z EÚ, štvrtina z USA a Kanady.

### Zdroje od investorov

Hoci A. Gevorkyan vybudoval firmu bez cudzieho kapitálu, pred ôsmimi rokmi, s cieľom dlhodobého rásť, prijal mezaninové financovanie od investorských firiem Jeremie Co-Investment Fund a BHS Fund II - Private Equity, ktoré vo firme získali obe po 3,5 percenta. V roku 2019 spoločnosť emitovala dlhopisy za desať miliónov eur, ktoré obchodovala na pražskej burze. Zaplatila nimi mezaninový úver a kofinancovala projekty z eurofondov. Na burzu sa vrátila o dva roky neskôr, keď emitovala dlhopisy za 30 miliónov eur.

Tretina išla na refinancovanie úverov, zvyšok firma investovala. „Vďaka týmto investíciám môžeme ísť až na trojnásobok tržieb z roku 2018, teda asi 120 miliónov eur. Poteší ma, keď pri týchto tržbách budeme mať 250 ľudí, nie päťsto, a stále vysokú pridanú hodnotu a istotu ďalšieho rastu cez vývoj nových produktov.“



V roku 2022 sa Gevorkyan transformoval z eseročky na akciovku a vstúpil na pražskú burzu ako prvá zahraničná firma v histórii. Vďaka emisií 29 miliónov eur sa umiestnil medzi tromi najlepšimi IPO Európy. Začiatkom tohto roka vstúpil prostredníctvom duálneho listingu aj na Burzu cenných papierov v Bratislave. Dnes vlastní A. Gevorkyan vo firme 77 percent. Takmer 18 percent akcií je na burze. Spomínané investičné fondy dnes vlastní každý po 2,6 percenta na Imani.

### Výskum a vývoj

Pred ôsmimi rokmi Gevorkyan vytvoril vlastné stredisko automatizácie a digitalizácie, aby si zabezpečil dlhodobú konkurenčnú schopnosť. Napreduje aj v oblasti robotizácie, pričom má asť 30 robotizovaných pracovísk a vlastné 3D oddelenie. „Kľúčovou zložkou nášho podnikania je vývoj nových technológií a výrobkov, v ktorom pracuje zhruba desať percent zamestnancov firmy,“ hovorí A. Gevorkyan. Až tretina z nich má vysokú školu, osem má titul PhD. Na oddelení vývoja pracuje 18 inžinierov, ktorí ročne vyvinú okolo 150 nových výrobkov. Firma spolupracuje so slovenskými univerzitami a s výskumnými firmami v zahraničí.

V roku 2022 skolaudovala novú výrobnú halu, aktuálne stavila ďalšiu. Nedávno zrealtzovala kolaudáciu vlastnej trafostanice, vybudovala vlastnú výrobu vodiča a dusika, ako aj samostatné napojenie na rozvod zemného plynu. Toto energetické osamostatnenie od priemyselného parku, v ktorom pôsobí, jej prinesie ročné úspory asi 240-tisíc eur. V priebehu skoro dvoch desaťročí sa podarilo vybudovať aj modernú nástrojárňu GPM Tools, ktorá sa špecializuje na výrobu foriem pre praskovú metalurgiu a je jedinou nástrojárňou v strednej Európe v odbore vôbec. Vlasti mala tržby 20,6 milióna eur a takmer polmiliónový čistý zisk.

Gevorkyan expanduje aj do cudziny, keď prevzal divíziu praskovej metalurgie švédskej firmy SKF a kúpil ďalšiu v Poľsku - Altha Powder Metallurg. Má podpísaný letter of Intent na ďalšie akvizície v Európe. Manažér vo voľnom čase rád pláva vonku, po celý rok, pričom plávanie a čítanie sú spoločné záľuby jeho aj jeho manželky. ☺



## V znamení aikida

**ARTUR GEVORKYAN** sa vypracoval na globálneho lídra v oblasti práškovej metalurgie. S tržbami na hranici sto miliónov eur teraz plánuje zásadnú expanziu. Dve konkurenčné firmy už kúpil a s ďalšími šiestimi rokuje. Stal sa víťazom súťaže EY Podnikateľ roka 2024.

# A

**Armén** Artur Gevorkyan bude omedľho oslavovať tridsať rokov na slovenskom trhu. Venuje sa práškovej metalurgii, zamestnáva takmer dvesto ľudí a vďaka referenciám ako Ferrari, Versace, Siemens či Maserati zbiera mnohé ocenenia na čele s Kristáľovým krídlom v kategórii Hospodárstvo.

Najnovšie sa stal víťazom slovenského kola globálnej súťaže EY Podnikateľ roka 2024. Aj keď v podnikaní zažil od založenia firmy v roku 1996 zdanlivo už všetko, v skutočnosti nie. To najnáročnejšie podľa neho ešte len príde.

„Keď sa stretávam s partnermi z Nemecka či Talianska a spýtam sa ich, či už veria, že bude zle, tak povedia, že teraz už áno. Dnes už nikto nepochybuje, že v Európe to bude komplikované,“ komentuje plány na nadchádzajúci rok Artur Gevorkyan.

Rozhodol sa, že jeho hlavným plánom bude prispôbovať sa situácii a ísť príležitostiam naproti. Rok 2025 preto nazval rokom aikida.

„Naša firma sa snaží využívať to,

ako sú dnes rozdane karty. Základnou úlohou bude nebojovať s tým, ale prispôbovať sa situácii, o ktorej som si istý, že sa bude rýchlo meniť. Povedal by som, že budeme mať rok aikida,“ dodáva Gevorkyan.

Spoločnosť z Vlkavovej cíti príležitosť rozširovať sa aj na nemecký a americký trh a kúpiť tam konkurenčné firmy. Nie však celé, ale podľa Paretoho pravidla len ich najvýnosnejšiu časť a zvyšok nechať úradom. Upevnila by tak svoje postavenie a zákazníkom dala najavo, že zvládne viac. Mesačne dnes vyrobí vyše sedem miliónov dielov pre viac ako sto zákazníkov v tridsiatke krajín.

**Ste pomerne charakteristický svojim prísnyim režimom, keď vstávate zavčasu, otužujete, beháte i plávate. Dostali ste sa k tomu až v dospelosti alebo by sa dali nájsť nejaké zárodoky už v detstve?**

Všetky z tých vecí prišli ako z núdze cnosť. Napríklad pre ploché nohy ma nezobrali na vojenskú akadémiu, tak som začal cvičiť a každé ráno veľa behať. Alebo sme v rodine nemali peniaze, tak som v dvanástich rokoch začal pracovať, alebo som ako dieťa bol chorý desať mesiacov v roku, tak som začal otužovať.

**Kolko ste vtedy mali rokov?**

Okolo trinási. Začal som so studijnými sprchami, pričom najskôr som po každej na dva týždne ochorel. Po-

stupne sa však skracoval čas choroby a predživovalo sa obdobie, keď som bol zdravý, až som to úplne vyriešil.

**Nenahdňali vás rodičia, aby ste prestali vymýšľať a nesprechováli sa v studenej vode?**

Naopatk, otec bol presvedčený, že nepoznáme hranice ľudských možností. Sám hľadal svoje limity a aj mňa učil nepovažovať všeobecné názory za absolútnu pravdu. Napríklad, keď bol nadšený svedectvami, aké mučenia vydržali politickí väzni, tak pri stomatologickej operácii požiadal, aby mu nedávali anestetikum. Bol si istý, že ak to vydržali oni, vydrží to tiež.

**Viedol k tomu aj váš?**

Pamätám si, ako otec strýko rozprával o väzení a mučení v stalinových gulagoch, keď mal po výsluchoch dolámané rebrá a ostal bez zubov. Checeli, aby sa priznal, že je angloamerický špión. Nepriznal. Som z generácie, ktorá na vlastnej koži nezažila tieto hrôzy, ale priamo v rodinách sme žili s ľuďmi, ktorí si prešli vojnou, čistkami, koncentračnými tábormi. Boli to bežní ľudia medzi nami a boli dôkazom, ako veľa človek môže prekonať.

**Zdedili ste niečo po otcovi?**

Povahu. Našfastie som toho zdedil veľa aj po mame, ktorá bola profesionálna tanečnica a precestovala celý svet. Od nej som zdedil vytrvalosť a disciplínu.

### O koľkej vstávate?

Ráno o 4:44. Je to výhoda, pretože keď niekam cestujem alebo je nával práce, tak pri takomto režime nemusím robiť nič špeciálne a stihnem všetko.

### Koľko hodín denne potom pracujete?

Ťažko povedať, koľko pracujem, pretože hlava pracuje neustále. Mňa to baví. Môžem sedieť v saune a rozmýšľať o robote. Otec mi vždy hovoriel, že ak potrebuješ dovolenku, tak to znamená, že máš nesprávne zamestnanie. Človek by nemal mať pocit, že si chce od práce oddychnúť, alebo smútiť, že je zase pondelok. Pracujem asi rovnako veľa ako vždy, akurát už nemusím byť priamo vo výrobe alebo v kancelárii. Môžem

kde si všetky myšlienky a problémy nájsť svoje miesto.

### Funguje to aj pri mori?

Nie, tam mi vadia turisti. Krik, deti, pivo, hranolky a všetko okolo. K moru chodím iba na pár dní a mimo sezóny.

**Čítal som o vašej firme mnohé články, ale málo z nich bolo o vašom produkte. Väčšinou sa rieši váš prístup. Nie je vám to ľúto, že všetci ten produkt obchádzame?**

Máte absolútnu pravdu, ale ja si myslím, že je to tak správne. Poviem to na príklade. Sme výnimočná módna značka alebo michelínska reštaurácia a je irelevantné, aký model ušijeme v tejto sezóne alebo čo presne

li a dodávame súčiastky do robotov a 3D tlačiarň. Veľa vyrábame aj pre športové a civilné zbrane, o ktoré výrazne stúpa záujem. V celom svete majú ľudia záujem naučiť sa strieľať.

### Odkedy vnímate zvýšený záujem?

Posledných päť rokov to stúpa permanentne.

### Máte zafinancovaný nejaký segment alebo región, pre ktorý odmietať vyrábať?

Áno, pred pár týždňami sme odmietli spoluprácu s veľkým zákazníkom z automobilového priemyslu, keďže už na začiatku spolupráce začali mať také prehnane požiadavky v kombinácii s nekorektnou komunikáciou, že nás to znechutilo. Niektorí sa sta-

## „V rodinách sme žili s ľuďmi, ktorí si prešli vojnou, čistkami, koncentračnými tábormi. Boli to bežní ľudia medzi nami a boli dôkazom, ako veľa môže človek prekonať.“

si papiere rozložiť doma a urobiť plány tam. Mám to šťastie, že manželka je na tom podobne ako ja. Najlepšie nápady dostávame v bazéne. Keď ideme plávať s akýmkoľvek problémom, väčšinou odídeme s riešením.

### Čo najväčšie ste tam zatiaľ vyriešili?

Ťažko povedať. Napríklad sme boli s manželkou a finančným riaditeľom na pražskej burze a večer sme si išli zaplávať. Spomenul som si tam na jeden dávnejší problém, tak som sa na to opýtal manželky. Kým sme diskutovali, doplával k nám finančný riaditeľ a uprostred bazéna sme mali 20-minútovú debatu. Nakoniec sme vyriešili dlhodobú zdanlivo neriešiteľnú vec. V bazéne je pokoj, nevznika tam telefóny, neprichádzajú informácie a nikto vás neruší. Voda je pre nás s manželkou nositeľ pokoja,

uvaríme tento týždeň. Podstatný je náš prístup k práci.

### Tak čo teda ponúkate, ak nejde o produkty?

Riešenia. Máme niekoľko stoviek zákazníkov a vyvíjame riešenia spolu s nimi. Vždy je to tak, že my sme partner a s firmami chceme robiť navždy. Napríklad formy na niektoré projekty stoja spolu aj 300-tisíc eur, preto do toho firmy musia investovať spolu s nami. Také projekty bežia dlhodobo, až desiatky rokov, preto nemáme malých zákazníkov.

### Pre aké odvetvie vyrábate najviac?

V dnešnej dobe sa u nás darí všetkému, čo je spojené s letectvom alebo robotmi. Kedysi sa snívalo o tom, že budeme využívať robotov v práškovej metalurgii. My sme to otočili

vajú do roly skôr pánon ako partnerov, a to vo firme neznesieme. Neustále vás žmýkajú a majú už také nereálne požiadavky, že bez toho, aby ste klamali, sa nedajú splniť. To my robíme nechceme.

### Čo zvyknú žiadať?

Napríklad chcú mať veľa zbytočnej dokumentácie, čo by nebol problém, ale odmietajú zaplatiť náklady na ľudí, ktorí tú dokumentáciu budú zabezpečovať. Na to, aby ste dali cukor do kávy, budete potrebovať päťdesiat formulárov, ktoré navyše budete musieť niekam nahrávať. Kolegynia sa aktuálne už mesiac trápi s jednou nemeckou firmou, pretože nevie v jej systéme nahrat potrebné dokumenty. V ich systéme, nie v našom! Oni nám medzi štyrmi očami aj povedia, že je to blbosť a že sami sú z toho znechutení, ale že sú korporát a podobne

hlúposti musia znášať. My to chápeme, ale zdieľať ich osud nemienime.

### Deje sa to naprieč celým svetom alebo sú rozdiely medzi Európou a ostatkom?

Viac to závisí od odvetvia ako od lokality. Tiež veľmi záleží na technickej úrovni ľudí, s ktorými u zákazníka komunikujeme. Ak máme za partnera skutočného inžiniera, problémy sa riešia v priebehu minút. Ak je tam alibista s diplomom, bežná odpoveď je, že „neviem, nemám čas, nemám na to kompetenciu“.

### Za prvých deväť mesiacov minulého roka ste dosiahli tržby vo výške 70 miliónov eur a medziročný nárast o 25 percent. Ako dopadol celý rok?

Splnili sme všetky plány. Bolo pre nás dôležité, aby sme nesklamali investorov, za ktorých sa považujeme aj my sami.

### Z čoho sa rast skladal? Premietla sa tam aj začínajúca spolupráca s americkou firmou Waymo?

Vždy sú to u nás nové projekty s existujúcimi aj úplne novými zákazníkmi. Sme schválení ako vývojový dodávateľ prakticky pre všetkých našich zákazníkov, preto keď začínajú robiť na nejakom projekte a analyzujú, ako by sa mohol vyrábať, obrátia sa na nás a hľadáme riešenia spolu. Aj to je dôvod, prečo nemáme strach z kopírovania. Kým sa iní naučia skopírovať to, čo robíme dnes, my už budeme mať novú generáciu.

### Otvorilo vám Waymo, ktoré patrí do holdingu Alphabet, dvere do Ameriky, alebo si začiatok spolupráce nikto okrem Slovenska nevšimol?

Do Ameriky dodávame už viac ako dvadsať rokov, takže to nie je nič nové. Zo skúsenosti dvojnásobného emigranta môžem povedať, že dvere sa nikdy neotvorila sama. Treba klopať, búchať a niekedy možno aj kopať.

Ale je fakt, že spolupráca s významným zákazníkom pomáha v budovaní dôvery u potenciálnych nových.

### Koncom roka ste oznámili aj spätný odkup akcií, ktoré chcete dať zamestnancom ako odmenu. V akom je to stave?

Spätný odkup už máme oficiálne schválený a musia sa doladiť právne formality. My však neodchádzame z burzy, chceme len viac zangažovať zamestnancov do chodu firmy.

### Spravilo to niečo s hodnotou akcií, keď ste informáciu zverejnili?

Veľmi nie. Možno aj preto, že spätný odkup sa ešte neudial. Na burze sa stále učíme plávať a musím byť veľmi ostražitý, čo kde poviem o našom fungovaní.

### Najmä preto, lebo toho občas zvyknete povedať viac, ako je treba? Už vám z burzy telefonovali, že by ste mali zvoliť in?

Musia ma krotiť, lebo je to naozaj iný svet. Nesmieme povedať nič pred tým, ako je to oficiálne oznámené na burze. Keď napríklad niečo poviem pre Forbes a prečítajú si to len jeho čitatelia, znevýhodním tým časť akcionárov, ktorí ho nečítajú. Novinky musíte povedať buď všetkým, alebo nikomu.

### Takže plány na rok 2025 z vás nevytiahnem?

Ale áno, už ich máme rozložené na rokovacom stole v hlavnej kancelárii. Hlavný plán je prispôbovať sa situácii, o ktorej som si istý, že sa bude rýchlo meniť. Povedal by som, že budeme mať rok aikida.

### To je aký?

Kedysi som sa neúspešne snažil robiť box, lebo nemám povahu udríeť človeka ako prvý, ale keď niekto udrie mňa, mám problém udržať sa. Keď som si to v pätnástich uvedomil,

tak som sa prihlásil na džudo, kde sa bojuje formou sebaobrany. Využívate tam silu toho, kto na vás útočí. Podobne funguje aikido, čím by som označil celý tento rok. Budeme sa snažiť veľmi rozumne využívať to, čo bude prinášať život. Základnou úlohou bude nebojovať s tým, ale prispôbovať sa.

### Znie to ako vyčkávací taktika. Ako sa vám v takej situácii podarí udržať dlhodobý cieľ rásť o 20 percent medziročne a plánovať?

Popravde sa nedá plánovať. Snažíme sa byť zdraví a radšej hľadať istoty, špeciálne pri akvizíciách. Napríklad pri kúpe poľskej firmy to išlo podľa Paretoho pravidla, keď dvadsať percent zákazníkov tvorí osemdesiat percent biznisu. V tomto prípade sme sa nedohodli s niektorými prevzatými zákazníkmi na podmienkach, napríklad na výrobe súčiastok do mlynčekov na mäso.

### Koľko firiem ste doteraz kúpili?

Zatiaľ dve a komunikujeme s ďalšími šiestimi. Nekupujeme hocičo len do počtu a niekedy nás zaujíma len časť firmy. Snažíme sa robiť akvizície podľa Paretoho pravidla, aby sme boli prítomní na rôznych trhoch. Napríklad teraz nás zaujíma letecký priemysel, hlavne malé, ľahké lietadlá a drony.

### Kde okrem Poľska ste nakupovali?

Éšte vo Švédsku a aktuálne riešime Taliansko a Nemecko. Doteraz sme výrobu vždy stiahli k nám na Slovensko, ale napríklad v Nemecku máme projekt, kde by som celú výrobu nechal tak, ako je. Dokonca by som tam ešte aj pridal nové projekty, aby sme nerozvíjali to isté na dvoch miestach v rámci Európy.

### V oboch prípadoch ste kúpili len časť firmy?

Áno. My nekupujeme právnické oso-

by ani nepotrebujeme mať ich názov, máme vlastný brand a sme naň hrdí. Pri akvizícii chceme presunúť na Slovensko to, čo má ekonomický prínos a rastový potenciál. Nemáme záujem o budovy ani o väčšinu výrobných zariadení, pretože na Slovensku máme najmodernejšie stroje a na mieru ušitú robotizáciu a automatizáciu.

**Okrem technológií sú ešte dve možnosti, prečo kúpiť firmu. Bud máte záujem o jej zákazníkov, alebo tým chcete odstavíť konkurenciu. Robíte to aj preto?**

To je dva v jednom, nie? Je to ako káva s mliekom, jednoducho chutí lepšie. My neodstraňujeme konkurenciu, našim cieľom je spojiť to najlepšie, čo každý z nás má, pretože tak budeme silnejší v dnešných turbulentných časoch. Zároveň otvorene hovoríme, že nemáme problém s konkurenciou bojovať, ale má to význam? Spoločne vieme zarobiť viac.

**Kupujete firmy, ste na pražskej aj bratislavskej burze, podnikáte po celom svete, máte nízku fluktuáciu zamestnancov a dalo by sa pokračovať. Musíte sa s niekým občas radíť alebo to všetko zvládáte sám?**

Toto nie je prvýkrát, čo dostávam takúto otázku. Nemám žiadneho konzultanta, ale nie som ani žiaden génius. Veľmi pozorne počúvam odborníkov, s ktorými sa stretávam. Nie vždy to viem pochopiť na prvýkrát, ale snažím sa. Práve rozmanitosť tém, ktoré riešim, mi dáva priestor stretávať sa s veľmi zaujímavými ľuďmi, ktorí majú neoceniteľné skúsenosti. Priznám sa, že som mal najskôr hendikep pýtať sa opakovane, keď som niečomu nerozumel, ale postupne som ho prekonal. Zároveň treba povedať, že naša firma už dávno nie je „one man show“. Máme tím kvalitných ľudí, s ktorými sa viem o jednotlivých veciach rozprávať – od riaditeľa výroby cez technického riaditeľa a šéfa vývoja až po finančného

riaditeľa, ktorý získal ocenenie Najlepší finančný riaditeľ roka. Mali sme topmanažérov z rôznych západných krajín ako Nemecko či Francúzsko a nikto na Slovensku s nami nevydržal. Vraj veľa robíme.

**Narazili ste už aj na niečo, čo vám nejde tak ľahko a vyčerpáva vás viac ako bežne?**

To je ako pýtať sa, či je ľahké dvíhať vo fitku ťažké váhy. Nie je, ale človek tam ide dobrovoľne a potí sa, aj keby mohol zostať sedieť doma. Ale môžem povedať, že nás s manželkou nebavia formálne podujatia, kam človek chodí ukazovať nové šaty. Radi chodíme tam, kde vieme stretnúť zaujímavých ľudí a mať možnosť naučiť sa niečo nové. Avšak omnoho horšie ako náročné úlohy v práci dokážem občas psychicky znášať sledovanie televíznych novín.

**Napríklad aj tie o znovuzvolení Donalda Trumpa za prezidenta? Čo to môže znamenať pre vašu firmu?**

To je zložitá otázka. Biznisovo to bude veľmi turbulentné obdobie pre celý svet. Opäť vidíme, že všetky tie reči o demokratickom usporiadaní sveta, kde jeden líder nezmení nič, sa javia ako nezmysel, pretože za oceánom niekoho zvolili a celý svet zostane hore nohami. Myslím si, že od Trumpa by sa dalo učiť veľa vecí.

**Čo napríklad?**

Chlapskú a biznisovú odolnosť. Štváli ho zo všetkých strán, strieľali po ňom – a aha, je prezident. Jednoznačne je to silný človek.

**Vnímate to ako odolnosť? Ja by som sa nebal hľadať tam aj prvky fanatizmu.**

Áno, je to aj o psychickom nastavení a motívoch, prečo je niekto odolný. Neznamená to však, že sa musím apriori tešiť zo všetkého, čo sa bude diať. Naša firma sa snaží využívať to, ako sú dnes rozdane karty.

Keď sa teraz stretávam s partnermi z Nemecka či Talianska a spýtam sa ich, či už veria, že bude zle, tak povedia, že teraz už áno. Dnes už nikto nepochybuje, že v Európe to bude komplikované a mnohé firmy sú už otvorenejšie myšlienke o prípadnom odovzdaní biznisu.

**Necítite sa byť v takej situácii bezmocný, keď podľa vás jeden človek ovplyvňuje celý svet?**

Priznám sa, že ja som chcel, aby voľby vyhral Donald Trump. Mne je to sympatické, že keď do človeka strielajú, tečie mu krv a postaví sa, tak ešte aj zakričí: „Fight!“ Keď už chcem hodnotiť nejakého lídra, tak sa pýtam, či by som mu dal riadiť svoju firmu. Trumpovi by som dal.

**No a necítite sa byť v takej situácii bezmocný?**

Keď sa na to pozriete cez politiku, tak možno áno, ale keď tú myšlienku odložíte a budete o Donaldovi Trumpovi uvažovať ako o majiteľovi firmy, tak nie. On má teraz firmu, ktorá sa nazýva USA. Keď si uvedomíte, že riadi krajinu tak ako svoju firmu, mnohé veci vám začnú pripadať absolútne logické.

**Vidíte v jeho politike nejakú príležitosť?**

Áno. Napríklad v tom, že chce, aby firmy presúvali výrobu do Spojených štátov. Poprosil som kolegov aj ľudí z brandže, aby mi dali vedieť, keď na niečo natrafia, pretože by sme radi kúpili firmu v Spojených štátoch. Sme pripravení na partnerstvo a hľadáme možnosti na ďalší rozvoj. Začíname omnoho viac cestovať do USA, Kanady, Mexika a podobne.

**Čo si od toho sľubujete?**

Keď je niekde nejaká príležitosť, treba tam byť hneď fyzicky. Ešte lepšie je, ak o vás už vopred vedia, že vy ste ten, kto je ochotný zahryznúť sa do príležitosti. Prípadne navrhujeme riešenia sami. ☛

\*Link na článok a video z návštevy prezidenta Slovenskej Republiky Petra Pellegriniho:  
<https://www.gevorkyan.sk/post/prezident-slovenskej-republiky>

Zdroj: <https://www.trend.sk/spravy/p-pellegrini-navstivil-firmu-gevorkyan-ktorej-ceo-ziskal-titul-manazera-roka-2024>

31.3.2025



## P. Pellegrini navštívil firmu Gevorkyan, ktorej CEO získal titul manažéra roka 2024



chies 858 | Prezident ocenil prínos firmy pre slovenský biznis aj kultúru

Keď Artur Gevorkyan získal ocenenie Trend Top Manažér roka 2024, dojal všetkých svojou úprimnosťou, keď poďakoval Slovenskej republike a všetkým Slovákom za možnosť tu slobodne robiť a žiť. Vyzdvihol srdečnosť Slovákov, otvorenosť prijat' a pomôcť cudzincom, nekonfliktnú povahu a hlavne ich úctu k pracujúcemu človeku.

Keďže je sám emigrant a tretina jeho zamestnancov sú tiež emigranti z rôznych štátov, bolo cítiť, že to nie sú iba prázdne slová. Prezident Slovenskej republiky Peter Pellegrini sa s ním po oficiálnej časti osobne stretol a počas rozhovoru prejavil záujem navštíviť spoločnosť s takou unikátnou firemnou kultúrou.

Počas návštevy si P. Pellegrini prezrel firmu, vrátane oddelení R&D a laboratórií, kde firma vyvíja unikátne výrobky a materiály pre roboty, letecký priemysel, či drony. Zaujal ho aj mimoriadny rast firmy, ktorý je priamo spojený s jedinečnými technológiami a know-how, využívanými pri výrobe komponentov pre rastúci zbrojársky priemysel.

P. Pellegrini ocenil prínos pána Gevorkyana a jeho spoločnosti pre Slovenskú republiku - jeho otvorený prístup k ľuďom a ku všetkému čo robí, odhodlanie, s akým to robí, a vytvorenie jedinečnej firemnej kultúry, kde každý dostáva šancu zabezpečiť si dôstojný život svojou poctivou prácou.

„Je pre mňa veľká česť, že prezident republiky, aj keď nie som jej občanom, si našiel čas navštíviť našu spoločnosť. Prešli sme od kancelárií cez všetky úseky výroby. Úprimný záujem p. prezidenta a úctivá, ľudská komunikácia priamo na pracoviskách bola pre ľudí najlepším ocenením ich dlhoročnej poctivej práce na Slovensku, bez ohľadu na to odkiaľ pochádzali. Ďakujeme pánu prezidentovi za nás za všetkých a želáme celému Slovensku a Vám osobne, aby ste rozvážne a pokojne zvládli všetko, čo toto turbulentné obdobie prináša.“ uviedol Artur Gevorkyan.

## → VEĽKÝ MEDZI MALÝMI, MALÝ MEDZI VEĽKÝMI. ARTUR GEVORKYAN VSTÁVA PRED PÍNTOU, A HOČI MÁ BOLESTI, PRACUJE 14 HODÍN DENNE, ABY DOTIAHOL SVOJU FIRMU K BURZOVÝM VÝŠINÁM.

„Mami, ten ujo zase beží holič?“ zareagovala dievčatko, keď podnikateľ Artur Gevorkyan práve prechádzal okolo. Teplomer ukazoval -5 °C a hodiny 5:05 hod ráno.

Zakladateľ firmy obchodovanej na pražskej burze si zvykol behať takto odvtedy, ako sa na pracovnej ceste vo Švédsku potreboval prevetrať, ale okrem obleku a košiel nemal so sebou nič. Len krátke nohavice, tenisky a ponožky. Tak sa prezliekol, ehm vyzliekol, a išiel. Potom opäť. Ešte raz, znova a už len tak.

„Behám každý deň dvadsať minút. Kým som neochorel na covid, celý rok som behal iba v „krafasoch“. Niektoré deti sa síce zvykli sťažovať, ale kým nebolo chladnejšie ako mínus desať stupňov, vrchnú vrstvu som nepotreboval,“ opisuje Gevorkyan.

Jeho svojský prístup nevyráža dych len deťom v okolí Banskej Bystrice. Gevorkyan je rovnako nekonvenčný aj v prístupe k podnikaniu. Ako majiteľ a šéf jednej z mála tunajších firiem si napríklad vybral cestu získania čerstvých zdrojov na expanziu svojej firmy na burze – na tej pražskej bol dokonca prvý – a chystá sa v tom pokračovať.

Kam až môže narášťať európsky líder v odbore práškovej metalurgie, ktorého trhovú kapitalizáciu pražská burza vyčísluje na výše štyri miliardy českých korún, teda viac ako 160 miliónov eur?

### DISCIPLÍNA

Je utok 4:44 hod a v bytovke na banksobytrom sídlisku práve zvoní budík. Je január, tma a všade ticho. Je dvadsať minút do stretnutia s dievčatkou.

Artur Gevorkyan vypína budík, vstáva a za počítača svoj dvojhodinový ranný rituál, ktorý si

časom vyladil podľa seba a reakcií susedov. Najskôr navštívi kúpeľňu, prezlečie sa, ide si zabehať, po návrate si zavrčí na hrazdle, urobí tridsať „brusákov“, dá si studenú sprchu a vypije čerstvú šľavu. Odehádza.

„Nie je to „sranda“ žiť v paneláku. Mám ploché nohy a problémy s chrbticou. Každý deň musím cvičiť, aby som sa držal vo forme a nemal bolesti. Lenže cvičím pred prácou a susedia sa z toho veľmi netešia,“ približuje 59-ročný Gevorkyan.

„Susedom o dve poschodia vyššie sa narodilo dieťa a poprosili ma, aby som skoro ráno nehrkotal s odšavovačom, lebo im zobudím dieťa. Ďalší susedia sa mi ozvali, aby som necvičil o piatej ráno s vibrotrenažérom,“ pokračuje Armén, ktorý ešte donedávna vstával o 4:14 hod. Odkedy však s firmou vstúpil na burzu, dopraje si polhodinu spánku navyše.

Na Slovensku žije a podniká od roku 1996, kedy k ním prestavoval výrobu z ukrajinského Charkova. Vystudoval tam letecké inžinierstvo na vojenskej akadémii a založil aj svoj prvý metalurgický podnik. Dnes vo firme pracuje aj jeho manželka pomáhajúca s financiami a syn zodpovedný za kvalitu výroby. On ako šéf v priemere 70 hodín týždenne vrátane víkendov, ona niekedy ešte viac.

### VÝLET DO BURZOVÉHO SVETA

„Obvykle pracujem do štvrté a potom si robím prestávku. Po vstupe na burzu sa však začalo diať, že manželka o toľkej hodine ešte nemala hotovo a nemohla odísť. Čo je to za firmu, kde ostatní pracujú viac ako majiteľ?“ zamysliť sa Gevorkyan.

K manželke preto prijali nových ľudí a postupne ju odbremenujú, aby mohla pracovať



**Práškovej metalurgie**  
Trhovú kapitalizáciu firmy vyčíslilo pražské burzovní na výše 160 miliónov eur.

menej a aby nehrkotal, že si nebudú môcť ísť po práci spolu zaplávať. Keď potom prídu domov, prestávka sa končí a energický Armén pracuje ďalej.

Vysvetľuje to otcovými slovami, ktorý mu často hovoril, že ak niekto potrebuje od práce dovolenku, robí zlé roboty a treba ju zmeniť. Päťkrát to už prerádo do podoby, že pracoval štyridsať hodín vkuse. Aj preto je takmer nemožné stretnúť ho inde ako vo firme alebo pri aktivitách spojených s prítomnosťou na burze. „Odmietam asi deväťdesiat percent všetkých pozvánok. Nikam nechodím. Keď mám čas, radšej som s manželkou a ideme do sauny alebo si zaplaváme. My chýbame jeden druhému, aj keď robíme v jednej firme,“ usmieva sa Gevorkyan.

Keď už sa rozhodne nejakú pozvánku prijať, väčšinou je na nej pražská adresa. Odkedy na pražskej burze vymenil sedemdesiat percent svojej firmy za emisiu vo výške viac ako 29,5 milióna eur, v Prahe je niekoľkokrát do mesiaca.

„Na burze nepredávate výrobky, ale svoje meno. Treba sa oň starať. Preto chodím na rozhovory, stretnutia, konferencie, nahrávanie

podcastov a podobne. Na Václaváku som teraz častejšie ako v Banskej Bystrici na námestí,“ vymentúva čerstvý člen regulovaného trhu Príme pražskej burzy, na ktorý sa ako historicky prvá firma dostali v decembri priamo zo Startu, keď preskočili stredný trh Standard.

Hodnota akcií firmy sa za jeden a pol roka od vstupu na „Startovací“ trh nezmenila takmer vôbec. Nestúpala, neklesala, celý čas sa držala okolo hodnoty 248 korún za kus, smerom nahor sa vychýlila až tesne pred koncom roka. Takmer polovica emisie je pritom v rukách drobných investorov, ktorí zvyknú byť náchylnejší na impulzívne rozhodnutia a náhle predať.

„Na rast ceny musí byť živý trh. Investori musia predávať, aby iní mohli nakupovať. Ale oni predávať nechcú, ani tí najmenší,“ vysvetľuje Gevorkyan.

Do jeho príbehu sa rozhodlo v úvodnej fáze investovať nielen štyritisíc ľudí v Česku, ale aj časť zamestnancov, z aktuálnych stoosemdesiat ľudí zhruba štyridsať. „Bolo to viac ako akékoľvek ocenenie. Kolegovia do nás investovali svoje úspory, a to aj napriek náročným spoločen-



ským časom spojeným s vojnou a pandémiou," spomína šéf firmy.

Slovenská spoločnosť s arménskym vedením sa tak ocitla na trhu Start s firmami, ako sú e-shop Pilulka, výrobca mestského mobiliáru mmeicité, reštauračná sieť Coliseum či predajca vlasovej kozmetiky Bezvavasy. Už od úvodu však bolo jasné, že sa tam dlho neohreje, pretože bola väčšia ako ktorákoľvek iná firma. Napriek tomu vníma zakladateľ Gevorkyanu toto obdobie ako nevyhnutné.

„Bolo správne začať na trhu Start, pretože má jednoduchšie podmienky. Avšak už po IPO (Initial Public Offering – počiatočná verejná ponuka, pozn. red.) sa nám ozvali z viacerých zahraničných fondov, že je škoda, že nie sme na väčšom trhu, lebo nás nemôžu nakupovať," približuje Gevorkyan dôvod nedávneho presunu na hlavný trh burzy v Prahe.

Získaný kapitál použili na výstavbu nových priestorov, kúpu generátorov na dusík a vodík a refinancovanie najdrahších úverov. Naplánovaná je aj stavba ďalšej haly a dokončenie vlastnej fotovoltaickej elektrárne, vrátane batériového systému a trafostanice. „Všetky prostriedky sme preinvestovali na Slovensku. Menšia časť

**Plány**  
Naplnovaná je aj stavba ďalšej haly a dokončenie vlastnej fotovoltaickej elektrárne.

z 29,5 milióna eur išla na splatenie existujúcich úverov," prezrádza Gevorkyan.

Popri novom vývojom stredisku vo Viedni zostáva sídlo firmy aj naďalej v priemyselnom parku vo Vikanovej, kam teraz zo Švédska sťahujú celú fabriku inej výrobnéj firmy. Po častiach k nim kamióny prevážajú jednotlivé linky a vyzerá to tak, že nebudú posledné. Vybavovali to dvanásť rokov a ďalšie podobné projekty majú rozpracovaných ešte dlhšie.

#### V SPOLOČNOSTI ERSTE, ČEZ I KOFOLY

Prechodom na trh Prime má líder v odbore praškej metalurgie vedľa seba spoločnosti od ČEZ-u s trhovou hodnotou 535 miliárd korún (22 mld. eur) cez Erste Group Bank, Komerční banku, Monetu Money Bank, Českú zbrojovku až po Kofolu s kapitalizáciou šesť miliárd korún (240 mil. eur).

Kým na trhu Start bol priveľký, tu by mohol mať zas opačný problém. Nie je to pre neho príliš veľké sústo a necíti sa pri nich s tržbami 58,6 milióna eur z roka 2022 ako chudobný príbužný? „Vôbec nie. Budeme dôstojné doplnenie hlavného trhu. Je to dobré aj pre pražskú bur-

zu, pretože pri firmách s dobrým potenciálom bude rásť rýchlejšie aj celá burza," hovorí nováčik na trhu Prime.

Krátko po presune emisie na Prime trh sa dostanú akcie aj na Burzu cenných papierov v Bratislave. Termín je vo februári tohto roka. Gevorkyan však nevydáva nové emisie ani ich nestahuje z pražskej burzy, zatiaľ ide len o formu duálneho listingu a prípravu na budúce kroky.

„Sú to pre nás dve udalosti spojené do jednej. Urobili sme tak predovšetkým z dôvodu vysokých nákladov a komplikovanej administratívy, čo sa nám nechcelo podstúpiť na dvakrát," prezrádza Gevorkyan a dodáva, že náklady spojené so vstupom na burzu a následnými zmenami sa počítajú v desiatkach až stovkách tisíc eur. Bolo lacnejšie urobiť to naraz.

Pre slovenských investorov je v príchode na bratislavskú burzu najväčšia výhoda v tom, že investovať už nemusia v českých korunách, ale bez konverzie v eurách. Priekopník tým zároveň vysiela pozitívny signál aj ostatným slovenským firmám. „Chceme im ukázať, že existuje

aj takáto forma financovania, nie iba prostredníctvom bánk," prizvukuje Gevorkyan.

Keď o tom na burze rokoval, urobil ďalšiu z vecí, ktorá je typicky gevorkyanovská. Uprostred stretnutia sa postavil, všetkým sa ospravedlnil a poprosil ich o 30-sekundovú prestávku.

„Potrebujem urobiť desať klukov," oznámil a odložil si sako.

Pre bolesti chrbtice kľukuje viackrát do dňa a takmer vždy, keď nejaké stretnutie trvá príliš dlho. Dve prestávky si musí urobiť aj cestou z Vikanovej do Prahy a podpery na kliky má rozmiestnené vo firme aj v každej zasadačke.

#### RAST, EXPANZIA A NOVÉ NÁKUPY

A aké má svojský podnikateľ ďalšie plány? Už tento rok by sme chceli mať trhovú kapitalizáciu na úrovni Kofoly a náš plán je priblížiť sa do niekoľkých rokov Českej zbrojovke (740 mil. eur), predpovedá Gevorkyan. Firma od založenia podľa neho nepretváža rastie. Nepochybuje preto ani o tom, že by sa im nemalo podať získať ďalšiu investíciu vo výške najmenej 50 miliónov eur.



Zdroj: Startitup.sk, 17.3.2024

## Krištáľové krídlo pozná svojich laureátov, v kategórii hospodárstvo uspel Artur Gevorkyan

Počas sobotňajšieho večera sme v budove Slovenského národného divadla v Bratislave spoznali laureátov 27. ročníka Krištáľového krídla pre významné osobnosti Slovenska za rok 2023. Organizátori ocenili osobnosti v desiatich kategóriách a odovzdali Mimoriadnu cenu.



Generálny riaditeľ spoločnosti Gevorkyan zaoberajúcej sa vývojom a výrobou súčiastok metódou práškovej metalurgie, Artur Gevorkyan si Krištáľové krídlo za rok 2023 v kategórii Hospodárstvo prevzal z rúk predsedu predstavenstva a generálneho riaditeľa poisťovne Kooperatíva a laureáta Krištáľového krídla Vladimíra Bakeša. „Je to veľmi symbolické,“ povedal pri preberaní ocenenia Artur Gevorkyan a pokračoval: „Chcem sa poďakovať každému, kto počas tridsiatich rokov to po mojom boku odmakal. Stáli pri mne ľudia, ktorí dodnes robia vo firme a robia aj ich deti. Toto ocenenie je o tom, že firma vyrastala z nuly, bez ničoho. Bola to strašná drina a je to ocenenie ľudskosti, ktorú sme priniesli do priemyslu. Hospodárstvo musí byť aj ľudské.“

ZDROJ: <https://www2.deloitte.com/sk/sk/pages/deloitte-private/articles/bmc-vitazi-2024.html>



## GEVORKYAN medzi dvanástkou najlepšie riadených firiem na Slovensku!

9. októbra 2024

Novinky

### Slovakia Best Managed Companies 2024

Ocenili sme 12 najlepšie riadených slovenských súkromných firiem



Úspešne sme uzavreli tretí ročník programu Slovakia Best Managed Companies, ktorý oceňuje kvalitu riadenia popredných súkromných spoločností vrátane ich manažmentu. Nezávislá odborná porota hodnotí 4 kľúčové piliere každej ocenej spoločnosti - stratégiu, produktivitu a inovácie, firemnú kultúru, riadenie a finančné výsledky. Predstavujeme vám 12 najlepšie riadených spoločností na Slovensku za rok 2024.

Ďakujeme spoločnosti **Deloitte** za toto ocenenie! Sme nesmierne hrdí, že spoločnosť **GEVORKYAN a.s.** sa už druhýkrát ocitla medzi 12 najlepšie riadenými firmami na Slovensku.

Ocenenie za **GEVORKYAN a.s.** prevzal predseda predstavenstva pán **Artur Gevorkyan**, prítomný bol aj finančný riaditeľ spoločnosti **GEVORKYAN** a CFO roka 2023 **Andrej Bátovský**.



## GEVORKYAN získal prestížne ocenenie Superbrands

GEVORKYAN, a.s., pýcha slovenského priemyslu, bol po tretikrát ocenený prestížnou medzinárodnou značkovou pečatou Superbrands. Toto ocenenie je uznaním výnimočnosti, inovácií a vedúceho postavenia spoločnosti GEVORKYAN v priemyselnom sektore.

Viac ako dve dekády oceňuje Superbrands výnimočné značky zo 90 krajín sveta. Ich prístup je založený na dôkladnom a objektívnom hodnotení, ktoré vykonáva nezávislá odborná porota. Cieľom je identifikovať značky, ktoré sa odlišujú svojou kvalitou, inováciami a schopnosťou byť priekopníkmi vo svojom odvetví.

GEVORKYAN, a.s., sa už dlhodobo etabluje ako synonymum pre kvalitu a inovácie. Získanie Superbrands pečate svedčí o tom, že spoločnosť nie len drží krok s globálnymi trendmi, ale aktívne formuje budúcnosť výrobného priemyslu. Toto ocenenie je tiež potvrdením dôvery a uznania, ktoré si GEVORKYAN vybudoval medzi svojimi zákazníkmi a obchodnými partnermi po celom svete.

Zodpovednosť, udržateľnosť a predovšetkým neustály záväzok k excelencii sú kľúčové hodnoty, ktoré GEVORKYAN, a.s. vstúpa do každého aspektu svojho podnikania. Tieto hodnoty sa odrážajú v každom produkovanom diely a poskytovanej službe, čo značke umožnilo vybudovať si silnú pozíciu na trhu a získať uznanie od takých autoritatívnych organizácií, ako je Superbrands.

Spoločnosť GEVORKYAN, a.s. sa zaväzuje pokračovať v tradícii inovácií a hlavne v budovaní novej kultúry v biznise: „Už tretie desaťročie budujeme firmu na základe kombinácii výnimočných ľudí spájaných kultúrou úprimnej spolupráce, spoločných cieľov, kde každý môže robiť to na čo má talent a zároveň má istotu, že vo firme nájde oporu v akejkolvek ťažkej životnej situácii. „Platí nadpis zavesený nad vchodom firmy:

„Správame sa ako rodina , bojujeme ako armáda. Ak si s nami nebol , možno máš šťastie? Ak si s nami bol , máš na čo spomínať ! Ak si s nami, buď hrdý, ( citát, Artura Gevorkyan)



## GEVORKYAN, a.s.

Naša stratégia je jednoduchá, hráme na istotu



**P**odnik vo Víkovej pri Banskej Bystrici vznikol so zámerom vytvoriť férovo fungujúci svet a jeho zakladateľ Artur Gevorkyan z neho postupne vybudoval jednu z celosvetovo najinovatívnejších spoločností v odvetví práškovej metalurgie. Brány do novej dimenzie sa firme otvorili po vstupe na Pražskú burzu v roku 2022. „Na Pražskú burzu nás dovedli dva dôvody: zachovanie vplyvu na riadenie spoločnosti a zabezpečenie kapitálu na ďalšiu expanziu. Keďže každoročne rastieme dvojciferným tempom, kapitál sme sa rozhodli získať práve touto cestou. Získali sme tým voľnú ruku pri investíciách a zároveň silnú vyjednávaciu pozíciu vo vzťahu s dodávateľmi,“ hovorí pre časopis Priemysel Dnes Ing. Artur Gevorkyan, predseda predstavenstva akciovej spoločnosti GEVORKYAN.

Tento počín nezostal bez povšimnutia ani v zahraničí. V španielskom meste Bilbao v novembri 2023 slovenská firma získala prestížne ocenenie v European Small and Mid-Cap Awards a v kategórii International Stars sa umiestnila medzi tromi najlepšimi. Pripomenieme, že tieto ceny sú udeľované s cieľom zdôrazniť inovácie spoločnosti, ktoré prispievajú k hospodárskemu rastu celej EÚ. Ocenenia vyzdvihujú úspechy prvotného úpisu akcií (IPO) a príklady výhod, ktoré kótovanie na burzách prináša. Artur Gevorkyan zároveň dodáva, že vstupe na burzu predchádzali tri desaťročia tvrdej práce aj netradičného prístupu ku každodenným výzvam. „V našej firme sme vďační za chyby a verejne o nich hovoríme. Chyby sú totiž hybnou silou rozvoja za predpokladu, že sa nebudú opakovať.“

**Spoločnosť GEVORKYAN sa zaoberá komplexným procesom práškovej metalurgie. O aké technológie ide?**

Naša firma patrí k svetovým unikátom, keďže máme pod jednou strechou sústredené všetky štyri odvetvia práškovej metalurgie. Prvým je sintering, čiže klasická prášková metalurgia, nasleduje vstrekovanie kovových práškov (MIM), izostatické lisovanie za

tepla (HIP) a aditívna výroba (AM), to znamená 3D tlač výrobkov z kovu. Tieto technológie nám umožňujú byť jediným dodávateľom portfólia unikátnych výrobkov pre automobilový, ropný, medicínsky a kozmetický priemysel. Zároveň disponujeme nástrojárnou, vlastným oddelením vývoja a laboratóriom.

**Recesia a finančná kríza vás v minulosti nezasiahli, ale práve naopak. Vnímate rovnako pozitívne aj súčasnosť?**

Naša stratégia je jednoduchá – sledujeme, v akých oblastiach budú zákazníci najbližšie roky míňať peniaze. V každej kríze totiž platia rovnaké zákonitosti. Do popredia vystupuje záujem, ktorý nie je založený na snahe dotlačiť dodávateľa k niekoľkopercentným zľavám. Prím hrajú inovatívne technológie s možnosťou ušetriť významný objem finančných prostriedkov. Keď všetko vo svete ako-tak funguje, je ťažké presadiť niečo nové, a práve v časoch krízy sú alternatívne riešenia oveľa žiadanejšie. Zákazníkom padne vhod, že v šupliku im leží náš hotový projekt a čakáme len na ich vyjadrenie. Každý takýto moment však vyžaduje dôkladnú prípravosť. S plným nasadením sa preto venujeme vývoju a počtom nových projektov 5 až 7 krát prevyšujeme priemer, ktorý zvyčajne dosahujú európske firmy v našom odvetví.

**Aké výsledky očakávate v hospodárení za rok 2023?**

Počty niektorých zákaziek, najmä v segmente automotive, klesajú, a paradoxne v rovnakom segmente zaznamenávame nárast v iných typoch projektov. Počas roka 2023 sme v absolútnej miere napredovali podľa plánu, dokonca sme ho o niečo prekročili. Pri plánovaní vychádzame z existujúcich kontraktov, takže očakávame obrat na úrovni 75 miliónov eur.

**Aké systémové kroky robíte pre zvyšovanie energetickej bestačnosti?**

Stratégia firmy GEVORKYAN už tri desaťročia stojí na rovnakom princípe: istota je pre nás nadovšetko. Chceme, aby firma zvládla akékoľvek situácie, ktoré môžu nastať pod vplyvom vonkajších okolností. Preto máme na firme poistené všetko – od techniky až po ľudí, vrátane ich omylov. Rovnako postupujeme v prípade úzkych miest vo výrobe a pri zásobovaní energiami. Už v minulosti nám bolo jasné, že energetická nezávislosť je kľúčová pre rozvoj zdravého podniku, preto sme vybudovali vlastný generátor dusíka, máme dva generátory vodíka a v súčasnosti pracujeme na projekte fotovoltaických panelov.

**Môžete spomenúť investície, ktoré ste uskutočnili v poslednom období?**

V susedstve firemného areálu sme prikúpili nehnuteľnosti a tým, že sú vybavené inžinierskymi sieťami, sme ušetrili približne milión eur. Ďalej sme vybudovali úsek kalibrovania, čo vyžadovalo zaobstaranie siestich nových strojov. Štyri z týchto zariadení boli dovezené z USA, pretože situácia v Európe neumožňovala zakúpiť ich od európskych výrobcov vzhľadom na neistú cenu, nedostatok komponentov a dlhé dodacie termíny.

Vstup na burzu nám otvoril cestu k novým investíciám do automatizácie výroby. Na každých dvoch zamestnancov dnes disponujeme jedným robotom. Pre zaujímavosť, nemecké firmy dosahujú pomer 6:1 a japonské 4:1. Predstavitelia zahraničných spoločností obdivujú rôznorodosť našej výroby, stupeň automatizácie a celkovú optimalizáciu procesov. Roboty sa v čo najväčšej miere snažíme využívať aj v administratíve.

ZDROJ: <https://www.ta3.com/clanok/957375/titani-biznisu-na-konferencii-ta3-temou-bolo-aj-zlepsenie-podnikania-na-slovensku>



Bratislava, 11. septembra 2024

Digitalizácia, efektívnejšie školstvo či prilákanie zahraničných odborníkov. Top manažéri z rôznych oblastí hovorili na konferencii ta3 - Titáni biznisu, aj o možnostiach, ako zlepšiť podnikanie na Slovensku. Naša ekonomika začína v porovnaní so susednými krajinami zaostávať. V priestoroch, kde sídli aj ta3 Lenka Buchláková privítala aktuálne jedných z najsilnejších „hráčov na trhu“.

Konferencie sa zúčastnili:

- Artur Gevorkyan, *predseda predstavenstva GEVORKYAN, a.s.*
- Alexej Beljajev, *prezident Asociácie priemyselných zväzov a dopravy*
- Rastislav Kulich, *riaditeľ Google Slovensko*



V publiku sedeli pozvaní CEO a TOP manažéri, ktorí sa zapojili aj do diskusie.

O aktuálnych témach hovorili šéf slovenského Googlu, [Rasto Kulich](#), ktorý pomáha mladým talentom dostať sa na

Harvard, [Artur Gevorkyan](#), šéf úspešnej priemyselnej firmy, stal sa aj priekopníkom v získaní investorského kapitálu na pražskej burze a Alexej Beljajev, jeden z najplyvnejších mužov slovenského biznisu a rovnako tak jeden z najbohatších Slovákov, v súčasnosti aj prezident [Asociácia priemyselných zväzov a dopravy](#).

🗣️ Atraktívna diskusia spoločne s pozvanými CEO a predstaviteľmi vrcholového manažmentu spoločností bola aj vysielaná naživo na ta3.



## Gevorkyan a.s.: Europe's fast-growing Powder Metallurgy company achieving success through a diversified customer base

Slovakia's Gevorkyan a.s., founded in 1996 by Artur Gevorkyan, has grown into one of the fastest growing Powder Metallurgy companies in Europe. With a diverse product portfolio and a broad range of metal powder-based technologies, the company has proven itself to be highly adaptable and resilient during economic challenges. Dr Georg Schlieper visited the company for *PM Review* and reports on its extraordinary journey, culminating in a recent expansion following a successful IPO in 2022.

Gevorkyan a.s. is situated in Vlkanová, a village not far from the former mining town Banská Bystrica in the Slovak low mountain ranges. The company was founded in 1996 by its General Manager and majority shareholder, Artur Gevorkyan. While the political changes resulting from the collapse of the Soviet Union were largely over by the time of its founding, its impact still overshadowed the company's early years.

Artur was born in Armenia, then part of the Soviet Union, in 1964. As a young adult, he joined the Soviet military and studied metallurgy at the National Aerospace University in Kharkiv, Ukraine, where he focused on the development of composite materials for military aircraft. An interest in Powder Metallurgy may have been genetic; his father, Robert Gevorkyan Snr, introduced the technology to Armenia in the 1970s when he set up the production of hard carbides and magnets.

When Mikhail Gorbachev became president of the Soviet Union in 1990, the political principles of

glasnost and perestroika opened up new freedoms for the population. Artur took advantage of his position as a high-ranking Soviet Air Force officer to seize these new opportunities, leaving the military and returning to Armenia to work with his father. However,

when Armenia broke away from the Soviet Union, energy supplies from Russia were interrupted. The family business had to stop production and Artur moved to Kharkiv, where he applied to establish a private factory for magnets and diamond tools.



Fig. 1 Aerial view of the Gevorkyan factory in Vlkanová, Slovakia (Courtesy Gevorkyan)



Fig. 2 Artur Gevorkyan inside the factory in factory Vlkanová, Slovakia (Courtesy Gevorkyan)

The first few years were difficult. The transition from a communist-planned economy to a free market economy saw many administrative challenges. It took nine months before Artur was able to register his company for the production of magnets. Once established, Artur had to be resourceful. He recalls manufacturing products using a self-built press and a self-built sintering furnace; even constructing a

hydrogen generator from a hairdryer. He travelled widely to generate sales, often accepting payment in the form of goods, which he then resold to generate profit.

When the first enquiries came in from countries outside the former Soviet Union, Gevorkyan realised that these customers would have higher material quality demands than Russian customers. He began to import high-quality raw materials

from Western Europe to meet the quality requirements. However, the trucks used for shipments faced waiting times of up to two weeks each time they crossed a border. To meet delivery times, Artur considered setting up interim storage facilities in different customer countries, but this was not a cost-effective solution.

Instead, production itself was moved closer to the company's new customers. Slovakia – which had only separated from Czechoslovakia in 1993 – was chosen. Thus, in 1996, Gevorkyan was founded as a limited company in Banská Bystrica and existing production equipment was transferred from Ukraine to the new site. "After a year," Artur recalled, "we realised that our raw materials from Western Europe were just as expensive, or even more expensive, than finished magnets from China." As a result, Gevorkyan's production equipment for magnets had to be sold or scrapped.

*"When the first enquiries came in from other countries outside the former Soviet Union, Gevorkyan realised that these customers would have higher material quality demands than Russian customers. He began to import high-quality raw materials from Western Europe to meet the quality requirements."*



But Artur did not give up. Alongside two engineers, he established a sintered bearings factory. Since neither machines nor money were available, both the press and sintering furnace, and a device for the electrolytic production of hydrogen, were again developed in-house. To obtain investment funds, 10% of the company was sold in 1998 for \$10,000, with a further 10% later sold for \$12,000.

"In the first few years, we worked under parlous conditions," Artur remembered. "Our company was small and dirty; we had no money to equip a laboratory. As a result, we only received orders that our competitors in Europe rejected. We had to accept all the orders that were offered to us in order to have any income at all, even if the quantities were often very small. This was challenging, but sometimes also technically very appealing, because we learned to produce unusual sintered products. Over time, we became more confident and gradually ventured into more complicated parts."

**Diversification in times of crisis**

In its early years, the firm was not taken seriously by the automotive industry, leading the company to seek out applications in other markets instead. Artur sees the experience he gained in this early period as a great advantage because the structure of his customers and the portfolio of his products differed significantly from that of other PM companies, something that is still the case today.

This is reflected in the fact that the automotive industry still accounts for only 32% of sales (Fig. 4). Gevorkyan's portfolio of 'fantastic diversification' also contributes to power tools (16%), lock and security systems (15%), oil industries (12%), and the medical device sector, as well as a number of other, smaller markets.

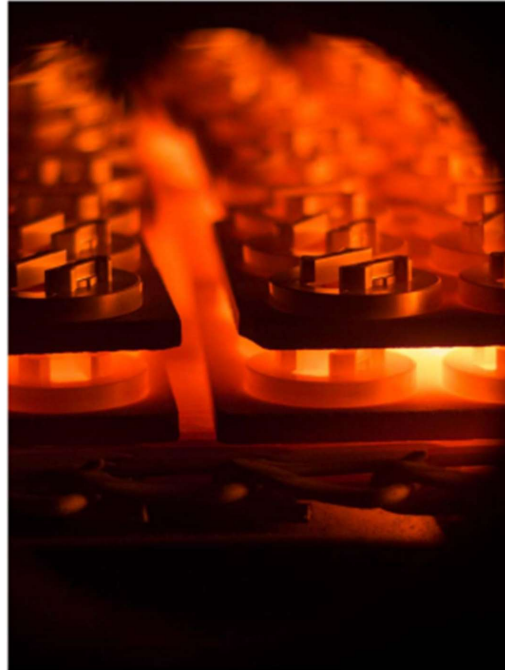


Fig. 3 Sintering of PM parts (Courtesy Gevorkyan)

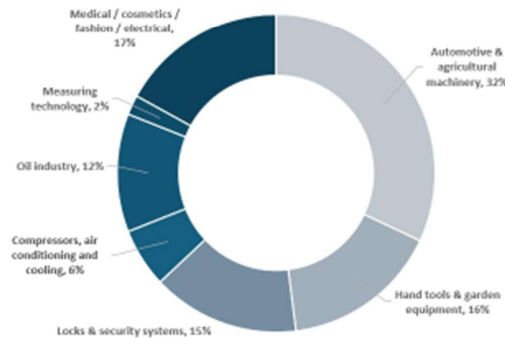


Fig. 4 Gevorkyan serves a highly diversified customer base



Fig. 5 The efficiency gains achieved through automation have been central to the company's growth (Courtesy Gevorkyan.)

During the two economic crises faced by the PM industries in recent years, this diversification allowed the company to cope much better than many other PM companies. Gevorkyan was able to increase sales against the trend in the rest of the PM industry. In the crisis of 2008, Gevorkyan's incoming orders fell as abruptly as every other company's. But, out of the blue, a significant order was received, which not only brought the company through the crisis unscathed but led to a doubling of the powder volumes used.

Artur told *PM Review* that the origins of this order date back to before the crisis began. Several parts, produced by machining and subsequently welding together, were to be redesigned into a complex sintered component. Gevorkyan was confident in the production of these parts and submitted a bid, but a German competitor declared the project too complicated and declined to continue the process. This made the customer hesitate and hold off giving the order to Gevorkyan, fearing the risks involved. However, when the economic crisis hit, the cost savings offered by the sintered part were suddenly so attractive that the customer, now under time pressure, finally ordered the parts.

The various lockdowns during the COVID-19 pandemic also led to massive slumps in sales in the PM industry. However, Gevorkyan noticed that, after a short time, the demand for PM parts for power and garden tools suddenly increased because many people bought these devices and used the enforced time at home to take up DIY projects or carry out repairs in their homes and gardens that they wouldn't have previously had time for. This reduced the impact of the pandemic on the company, allowing sales volumes to grow steadily (Fig. 6).

Artur explained, "For a long time during this period, the logistics department was under particularly great pressure. On the one hand, customers who urgently needed their parts pushed hard for rapid

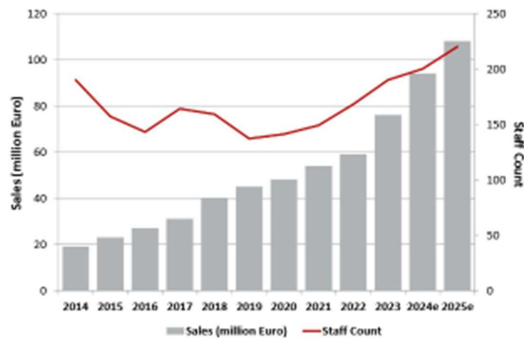


Fig. 6 Sales growth and staff count, from 2014 to the present day



Fig. 7 A selection of PM parts produced by Gevorkyan (Courtesy Gevorkyan)

deliveries and, on the other hand, production could hardly keep up with the demand for so many different parts. Sometimes, the parts weren't even allowed to cool down before they were dispatched in passenger cars."

For the past thirty years, production has been running continuously around the clock in four shifts. Even on religious holidays, production continues. On Catholic holidays, the Orthodox part of the workforce operates the plant, and on Orthodox holidays, the Catholic part of the workforce take over.

#### **Gevorkyan's transformation into a modern PM factory**

Between 2015 and 2019, Gevorkyan's workforce was temporarily reduced as a result of rationalisation initiatives (see line in Fig. 6), even though sales volumes increased continuously. Today, employment is at a new high at around 200, with around

10% comprising the R&D department, making Gevorkyan the most significant industrial employer in the area. About a third of the workforce has a university education. From the very beginning, Artur attached great importance to staff training, with opportunities for staff

to develop their professional skills. With an average age of thirty-five, the workforce is relatively young. Gevorkyan feels closely connected to the country and its people, receiving awards from public organisations for its social commitments. The company also hosts social activities to estab-

*"Today, employment is at a new high at around 200, with around 10% comprising the R&D department, making Gevorkyan the most significant industrial employer in the area. About a third of the workforce has a university education. From the very beginning, Artur attached great importance to staff training..."*

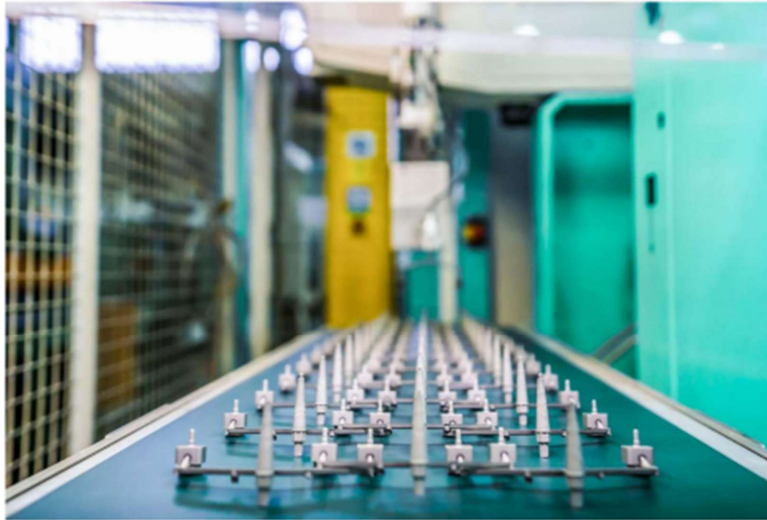


Fig. 8 Metal Injection Moulding now accounts for 15% of sales (Courtesy Gevorkyan)



Fig. 9 Detail of textured MIM parts (Courtesy Gevorkyan)

lish and maintain relationships with employees, their families, and the wider community.

"People are reliable and hard-working; staff turnover is low. The job at Gevorkyan is the first job for many employees," Artur stated. He suggested that it may, in part, be that the company's Slovakian location offers many advantages. Energy prices are relatively low, and the site is conveniently located between the metropolises of Bratislava, Budapest, Kraków, and Vienna.

From 2009-2020, production capacity was continuously expanded and production equipment modernised. In 2015, the first robotic arms were installed for the automation of production. While the company is able to produce powder mixtures in-house, the preference is for pre-mixes produced by powder suppliers. The company has received numerous awards from customers for delivery reliability.

The in-house tool shop, which has forty employees, supplies the



company with press, sizing, and injection moulding tools. 2015 also saw the installation of a Hot Isostatic Press (HIP) furnace. The HIP process is used when the residual porosity that is usually present in PM parts has to be eliminated in order to achieve the highest mechanical strength. Parts with closed surface porosity can be HIPped without encapsulation. At temperatures of 1,000°C, the parts are recompressed with gas pressures of up to 1,500 bar.

Gevorkyan has about forty mechanical and hydraulic powder and sizing presses with press forces between 15 and 300 tons. While a key focus of PM part production is on small-to-medium sizes, Gevorkyan has ordered new 500-ton and 700-ton presses for projects that lean towards larger dimensions. Continuous sintering furnaces and batch sintering furnaces are also available, including high-temperature sintering in hydrogen for stainless steels.

In recent years, Metal Injection Moulding (MIM) and sinter-based Additive Manufacturing (AM) technologies have been introduced. MIM parts account for 15% of sales, and the number is rising, with parts for handguns – mainly exported to the USA – being a growing demand (Fig. 10). Gevorkyan uses solvent debinding technologies to remove most of the binder from the green parts, with any residual binder then thermally removed before the parts are sintered.

About half of the company's turnover is generated by conventional press-and-sinter technology, and a further fifth of sales is contributed by special products for the oil industry, while one-tenth of sales is generated from soft magnetic components. AM production accounts for around 6% of the sales volume (Fig. 11).

A wide range of PM materials are produced at Gevorkyan, from low-alloy, case-hardening and quench-and-temper steels to stainless steels, copper-based materials, soft magnetic alloys and silver. Most of the secondary processes



Fig. 10 A selection of MIM and PM parts, including at the top, a large MIM firearms component (Courtesy Gevorkyan)

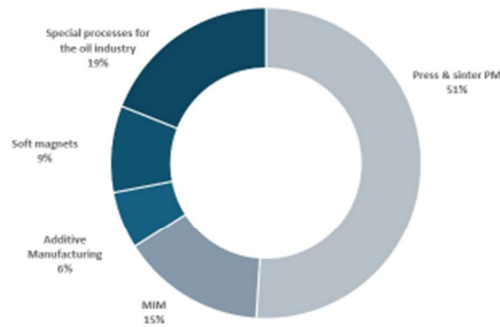


Fig. 11 Sales by process type at Gevorkyan



Fig. 12 A selection of stainless steel PM parts (Courtesy Gevorkyan)

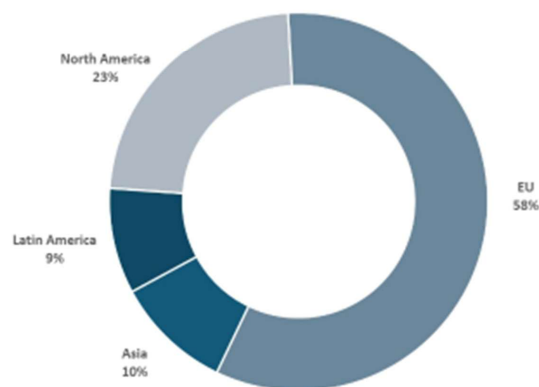


Fig. 13 Gevorkyan's sales by global region

commonly used in the PM industry, such as CNC machining, turning, grinding, honing, case hardening, soldering, and plastic impregnation, are available in-house. Production capacities have been, and are being, continuously expanded.

Quality assurance is based on a fully equipped test laboratory for mechanical tests and material analyses. Gevorkyan's quality management system is certified according to the ISO 9001 standard. Other certifications include ISO 14001 (environment), IATF 16949 (automotive industry), ISO 13485 (medical technology) and ISO 45001 (occupational safety).

#### Expanding the range of applications for PM

Most of Gevorkyan's products are exported. Customers in Europe account for 58% of sales; North America, 23%; Central and South America, 9%; and Asia, 10% (Fig. 13). Gevorkyan maintains international relations through numerous agencies worldwide and is a member of the European Powder Metallurgy Association (EPMA).

Overseas representatives provide customers with on-site technical support for the development of new parts. The company's philosophy is not to refuse any request; the word 'impossible' does not exist for Artur. When a customer has a technical problem, Gevorkyan's engineers do everything they can to find a solution. This includes material selection, design and the entire manufacturing process. In this way, Gevorkyan makes a significant contribution to product development for its customers and, at the same time, expands the field of application of Powder Metallurgy. According to Artur, about half of all PM parts from his production have never been produced by the process before, so they are new PM applications.

For the development of new parts, Gevorkyan relies primarily on his experienced R&D team. The company launches 150 new parts



Fig. 14 Artur Gevorkyan (centre) with his wife, Iryna Yeumianenka, and financial director Andrej Batovsky presenting the revenue of the IPO (Courtesy Gevorkyan)

*“Gevorkyan’s financial situation changed fundamentally when the company went public on the Prague Stock Exchange in 2022. After the IPO, Gevorkyan received €30 million and invested the money in a larger production hall and modernised production facilities.”*

every year. Technical solutions that are satisfactory in terms of both function and cost-effectiveness are developed in close contact with the customer, building trust with customers so that they are more likely to reach out to Gevorkyan in the early stages of any further projects.

The company promotes Powder Metallurgy as a raw-material-saving and low-polluting process for the production of metallic components. Gevorkyan has an environmental manager tasked with implementing changes to reduce environmental pollution. Improvements have

already been undertaken to reduce the company’s carbon footprint, including the installation of nitrogen and hydrogen generators on the factory premises, as well as solar panels.

#### 2022: Gevorkyan lists on the Prague Stock Exchange

Gevorkyan’s financial situation changed fundamentally when the company went public on the Prague Stock Exchange in 2022 (Fig. 14). After the IPO, Gevorkyan received €30 million and invested the money

in a larger production hall and modernised production facilities.

Despite Gevorkyan’s transformation from a private family business to a listed company, the characteristics of a family business remain intact. Artur still owns 77% of the shares, is chairman of the supervisory board, and has sole decision-making power over the company. Artur’s son, Robert Gevorkyan Jr, is already working in the company, ensuring that the company’s future stays in the family when Artur retires.

#### Contact

Artur Gevorkyan  
SK-97631 Vlkanová,  
Slovakia  
artur.gevorkyan@gevorkyan.sk  
www.gevorkyan.sk

#### Author

Dr Georg Schlieper  
D-45133 Essen  
Germany  
georg.schlieper@hotmail.de