

**FORBES 20: NAJVÄČŠIE SLOVENSKÉ FIRMY**

OKTÓBER • 2015

# Forbes

**ELON MUSK  
EXKLUZÍVNE**

**RICHARD MARKO**

PÄTROČNÝ PLÁN  
ŠÉFA TOP SLOVENSKEJ  
GLOBÁLNEJ FIRMY:  
CHCEME DVOJNÁSOBOK

**ESET  
2020**

ISSN 1338-2527

Cena 3 €



771338 252003

Zľava: Lubomír Mach  
a Pavol Kubošek z firmy  
Kvant podnikanie s laserami  
rozbiehali popri zamestnaní,  
dnes firma zamestnáva  
115 ľudí a jej ročný obrat  
dosahuje 23 miliónov eur.

# LASERY ZO SLOVENSKA

Je to príbeh dvoch vedcov, ktorí vybudovali firmu s miliónovými obratmi. Ich Kvant sa vo svete stal jednou z najznámejších značiek na výrobu laserov, na koncertných šou ich využívajú popové hviezdy ako Justin Timberlake či Katy Perry. Bratislavská firma má však oveľa širší záber. Vyvíja aj expertízne systémy pre kriminalistiku či nedávno londýnskej polícii prezentovali svoj výstražný laserový systém.

JAROSLAV HINŠT  
FOTO: MIRO NŌTA

**O**baja pracovali v Slovenskej akadémii vied, podnikanie rozbiehali na živnosť popri zamestnaní. Lubomír Mach robil prvé expertízy pre armádu, kde riešil merania rozptylových vlastností dymovnic a ich tieniace účinky pred laserovými zameriavačmi. Pavol Kubošek si privyrábal aj v taxíku. „Jazdil som po nociach, asi trištvrte roka. A poviem to takto: za deň sa dalo zarobiť toľko, ako za mesiac v Akadémii vied. Teraz neviem, či bol zárobok v taxíku taký veľký, alebo príjem v SAV taký malý,“ usmeje sa.

Poznali sa už od štúdií na bratislavskej Matematicko-fyzikálnej fakulte Univerzity Komenského a spoločnú eseročku založili v roku 1995. Firmu rozbiehali najmä kamery do mikroskopov a optické laserové súpravy pre školy. Do ich vývoja investovali peniaze aj čas. Zákazky sa snažili získať na stredných a vysokých školách.

„Vytlačili sme letáky, rozposlali ich a začali prichádzať prvé objednávky. Išlo to celkom hladko,“ spomína Kubošek. Do škôl ponúkali optické súpravy s využitím laserového svetla, ktoré interaktívnou formou umožňovali modernú výučbu fyziky. „Aby učitelia nekreslili lúče kriedou na tabuľu, ale reálne ukázali, čo je napríklad interferencia, holografia, difrakcia,“ vy-

svetľuje Lubomír Mach. Vypracovali typizovanú súpravu, ktorej cena bola 19 900 korún vrátane lasera.

Pavol Kubošek vraví, že firma rástla postupne, nemali žiadnu prelomovú zákazku. Rozširovali sortiment a stále pracovali na inováciách. Vo firme vznikali postupne viaceré špecializované oddelenia. Jednotlivé oblasti si navzájom pomáhali aj finančne, raz zarábala jedna, inokedy druhá.

Veľmi výnosná, najmä pred krízou, sa stala výroba ich vlastných prístro-

*Radi sa v Európe  
štylizujeme, akí sme  
kreatívni, múdri,  
ale Čína nás už vo  
viacerých oblastiach  
predbehla.*

jov na laserovú šou. Dlhoročným vývojom dosiahli kvalitu za lepšie ceny, ako mali napríklad špičkové nemecké spoločnosti. Kvant sa vyšvihol do svetovej špičky.

Prístroje na laserové šou vyrábajú v desiatkach typov, v súčasnosti tvoria asi 30 percent biznisu firmy. V tých profesionálnych, kvalitnejších laseroch sú podľa ich slov stále najväčším výrobcom na svete. Cena ich laserových systémov sa rámcovo pohybuje

od dvetisíc do 50-tisíc eur. Pod týmto segmentom sú menšie systémy za 100 až 300 eur, v ktorých dominuje Čína.

Vraví, že konkurencia sa zostruje, so ziskovou maržou musia ísť úplne na hranu. „Na 10 percent, niekedy aj menej, ani do toho nedokážete zahrnúť všetky náklady na marketing,“ hovorí Pavol Kubošek.

Trh je podľa Macha zdeformovaný. Ako hovorí, veľké európske firmy majú politiku, že do Číny predávajú oveľa lacnejšie, len aby sa dostali na ázijský trh. „Takže my potom mnohé komponenty nenakupujeme v Európe priamo od výrobcov, ale cez čínske firmy, aby sme ich mali za nízke ceny,“ dokresľuje.

„Boli ste niekedy v Číne?“ pýta sa Kubošek. „Choďte sa pozrieť. Radi sa v Európe štylizujeme, akí sme kreatívni, múdri, šikovní, ale musíme si povedať, že Čína nás už vo viacerých oblastiach predbehla.“

Vo výrobných nákladoch sú oproti Číne len asi o 20 percent drahší, ale s vyššou kvalitou. Problém pre bratislavskú firmu je, že jej čínskemu konkurentovi štát vyplatí ešte 15-percentnú dotáciu na export.

Kvant má momentálne okolo 20 patentov a priemyselných vzorov. Ale registrovať si ich začali len v posledných rokoch, aby si niektoré inovácie uchránili.

„Na výstavu prídete s niečím novým a napríklad v Číne vám to veľmi

rýchlo skopírujú. A máte to podľa nich prijať ako prejav úcty, že si vybrali práve vás,“ poukazuje Mach. Jeho kolega Kubošek doplní, že sa proti tomu veľmi ťažko bojuje. „Skrátka, musíme to vo vývoji vymyslieť tak, že aj keď nás skopírujú, už nebudú lacnejší. Pracujeme na tom,“ naznačuje.

Posťažujú si aj na neduh medzi pár konkurenčnými firmami, ktoré zavádzajú v parametroch výrobkov. Niektoré technické parametre sú totiž laicky ťažko merateľné a pri laseroch firmy pokojne nadhodnotia ich výkon vo wattoch či uvedú vyššiu rýchlosť skenovania, ako je skutočnosť.

Lasery značky Kvant používajú pri svojich koncertných šou mnohé popové hviezdy, napríklad Justin Timberlake či Katy Perry. Využili ich aj pri udeľovaní cien MTV Music Awards, systémy z Kvantu sa použili aj v reklame na Windows či pri finále amerického futbalu Super Bowl.

V Kvante nielen vyrábajú optické súpravy na laserové šou, ale šou aj sami tvoria, napríklad počas Zápasu hviezd ruskej hokejovej KHL. Za ne potom zbierajú ceny, ktoré udeľuje medzinárodná organizácia výrobcov laserových šou (ILDA). Vyhrávajú často, čo vidieť na polici v zasadačke a aj tie ceny im potom pomáhajú získavať ďalšiu prácu.

Okrem medzinárodných ocenení získali vlani aj Slovak Gold (systém



certifikácie produktov nadštandardnej kvality) za laserovú geometrickú optiku, ktorá je najrozšírenejšou laserovou optickou súpravou na výučbu optiky na svete. A v kategórii služby ocenili ich realizáciu laserových a multimediálnych šou.

Budúcnosť šou vidia majitelia bra-

tislavskej firmy v spojení lasera a človeka. „Sme v tom priekopníci,“ vraví Kubošek. „Laserové šou sú veľmi technické, precízne, synchronizované. No my tam vnášame prvok neistoty, niečoho, čo sa nedá naprogramovať – tanečníkov, ktorí využívajú lasery na svojich telách. Neviete predikovať,



## KONFERENČNÁ JESEŇ V PATINCIACH KONGRES & WELLNESS

už od 59 € / osoba

★ ★ ★ ★  
WELLNESS HOTEL PATINCE  
SPA & MARINA  
www.wellnesspatince.sk  
f /WellnessHotelPatince



## Debrecen is more innovative than ever Our innovation ecosystem is open for new businesses

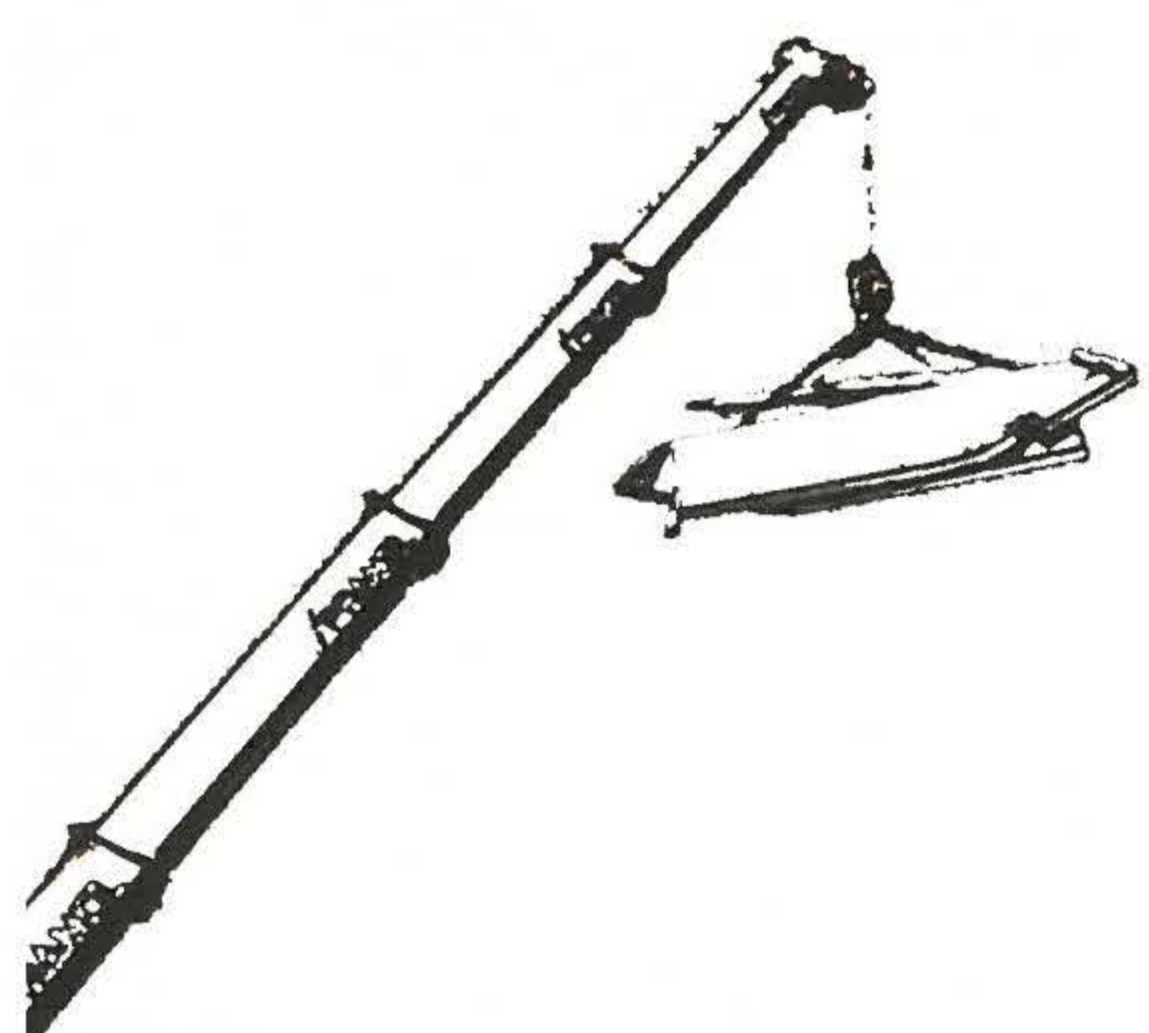
- ◆ Connecting stakeholders via quadruple helix model municipality-university-market players-civic sector
- ◆ Investment promotion program

More info at: [tudaspark.debrecen.hu](http://tudaspark.debrecen.hu)

Implemented within Tudáspark project (TÁMOP-4.2.1.C-14/1/KONV-2015-0004)

# VOXV

BIZNIS KVANT

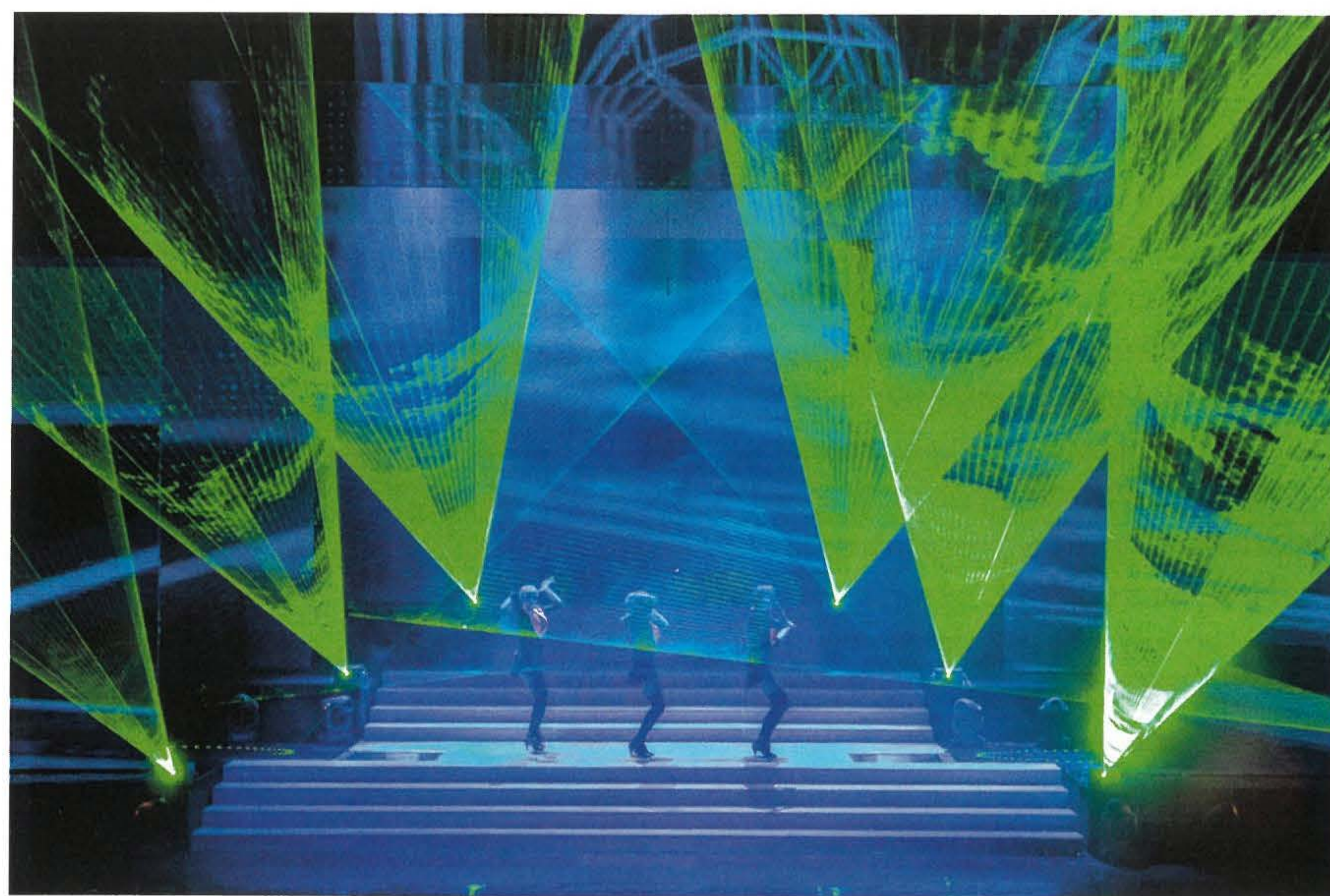


Vyzduhneme  
vaše logo.

Výroba  
svetelnej  
a nesvetelnej  
reklamy



# VOXV.sk



Budúcnosť ťou vidia majitelia firmy Kvant v spojení laseru a človeka.

ako budú reagovať a je to oveľa zaujímavejšie.“

„Využívame synergiu, že ak máme kvalitný laser, tak ho viete modifikovať do priemyslu, do vzdelávania, do vedeckej oblasti,“ hovorí Mach. Veľakrát sa stane, že laserové projektory, ktoré sa používali pre ťou, modifikovali a dnes slúžia v priemysle na navigovanie výrobných procesov alebo pri skenovaní objektov pri kontrole kvality.

Zdôrazňujú, že robia aj projekty, ktoré zatiaľ nie sú veľké, ale sú veľmi zaujímavé a perspektívne. Napríklad vyvíjajú laserové skenovacie vozidlo pre dopravné aplikácie. Nedávno predstavovali výstražný laserový systém londýnskej polície. „Uvidíme, ako to dopadne. Je to novinka, zatiaľ ju nikto nevyužíva pre takéto aplikácie,“ hovorí Pavol Kubošek. „Systém dokáže písať či kresliť na budovy aj na veľké vzdialenosti. Angličania rozmýšľajú, že by to mali ako emergency informačný systém. Núdzovo sa uzavrie stanica metra a oni hneď nad vchod napíšu laserom upozornenie.“

Tiež vyvinuli laser, ktorý by sa mohol uplatniť v skokoch na lyžiach. Pretekárovi by ukázal, ako ďaleko musí skočiť, aby vyhral. Vyrobili aj špeciál-

ny systém pre dánsku armádu, aby infračerveným laserom mohli osvetľovať objekty vzdialené aj tri kilometre.

Hrdí sú na to, že už asi osem rokov putujú všetky forenzné stopy zaistené na Slovensku cez ich systém Evidencie. „Z podobných systémov je ten náš hádam najlepšie prepracovaný v celej Európskej únii,“ vraví Mach. „O Evidencie je záujem. Teraz sa nám ho podarilo nasadiť v Česku a v Poľsku a slubne vyzerajú aj zákazky z ďalších krajín.“

Jeho vývoj sa začal pred vyše desiatimi rokmi na objednávku od Kriminalistického a expertízneho ústavu. Systém v skratke slúži na to, aby zmapoval a zabezpečil, ako sa počas vyšetrovania narába so stopami, od ich zaistenia až po expertízy. Aby napríklad nikto nemohol spochybníť ich platnosť. „Má to pozitívny účinok na objasnenosť trestnej činnosti na Slovensku,“ dopĺňa Mach.

Začínali s pár korunami, dnes majú miliónové tržby a 115 zamestnancov. Kvant má svojich predajcov a distribútorov po celom svete. Vlni bol pre nich najúspešnejší trh v Amerike. Po bočky však v zahraničí zatiaľ neplánujú budovať, chcú si zachovať pôsobenie z Bratislavy.

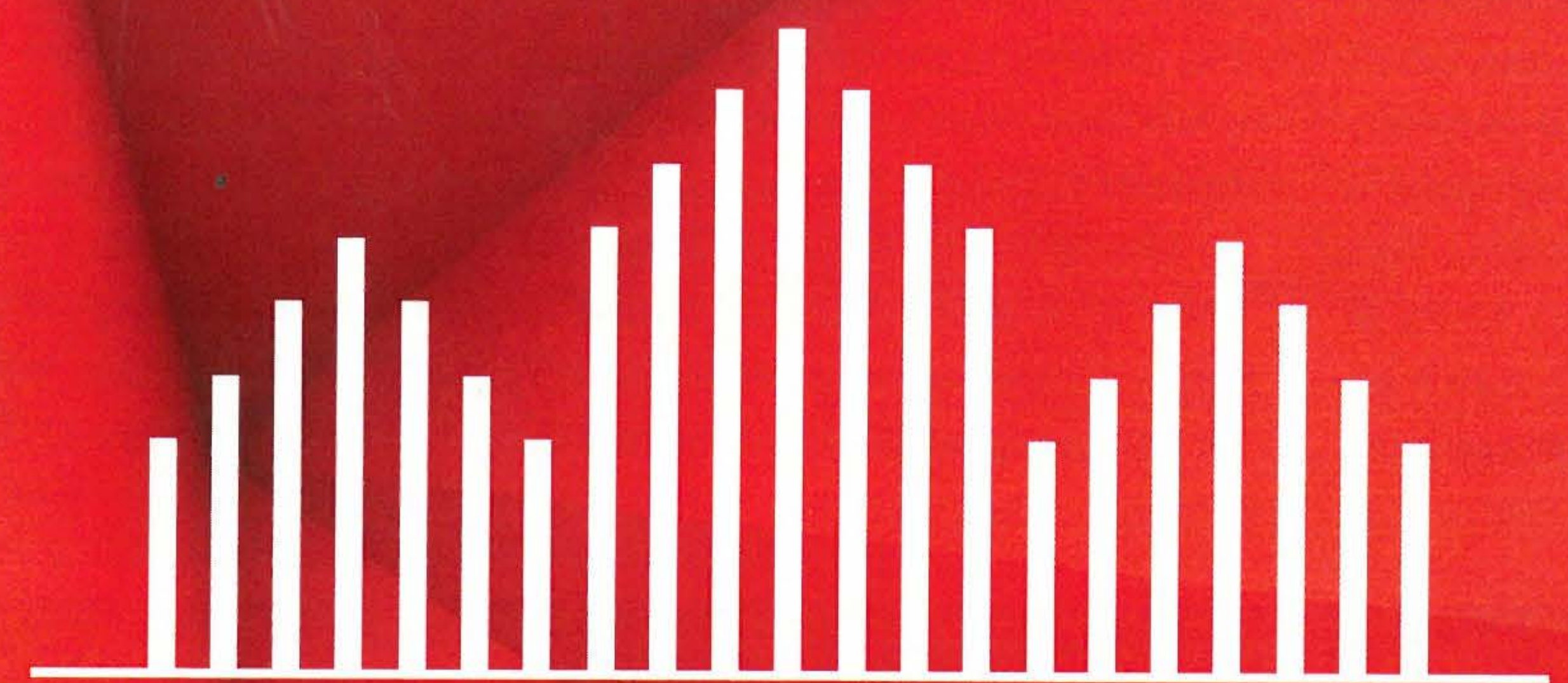
FOTO: ARCHIV KVANT



AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE  
IN THE SLOVAK REPUBLIC

# Forbes

## SLOVAKIA 2016



4<sup>th</sup> ANNUAL INTERNATIONAL CONFERENCE

# Vision for Slovakia — 2016 & BEYOND —

October 1st, 2015

DoubleTree by Hilton Hotel  
Bratislava

More information and registration at:  
[www.forbes.sk/slovakia](http://www.forbes.sk/slovakia)

GOLDEN PARTNERS



SILVER PARTNERS



Počet zamestnancov v Kvante rastie, ale zohnať kvalitných ľudí je podľa Lubomíra Macha čoraz zložitejšie. „Úroveň vzdelania u nás klesá a je nedostatok mladých s technickým zameraním,“ hovorí. Jeho kolega Pavol Kubošek si myslí, že problém je aj v tom, že mladá generácia je pohodlná a nevie sa nadchnúť. Hľadá si skôr ľahšie cesty, ako zarobiť peniaze, čo nie je z dlhodobého hľadiska perspektívne.

Sídlo firmy je na fakulte matematiky, fyziky a informatiky, kde majitelia študovali. Obaja si vážia spoluprácu s univerzitnými pracoviskami, kde realizujú niektoré vývojové projekty. „Budúcnosť je v hlbšom prepojení firiem a výskumných organizácií. Sami si tiež riešime vlastný vývoj, ktorý je veľmi finančne náročný, a preto v budúcnosti máme šancu len pri úzkej

spolupráci s výskumnými organizáciami,“ vysvetľuje Mach.

Časť firmy sídli aj v budove na bratislavských Kramároch, prevádzku rozšírili aj v priestoroch na Odborárskej ulici.

Ročný obrat Kvantu predstavuje takmer 23 miliónov eur a zisk je okolo 1,8 milióna. Pri rozbehu o takých dimenziách ani neuvažovali. „Biznisové ciele a stratégie nejako intenzívne neriešime. Pri investíciách sa rozhodujeme podľa toho, čo trh práve vyžaduje. My musíme rýchlo reagovať a využívať aktuálne príležitosti. No ako firma rastie, vyžaduje si väčší cash flow. Na to musíme dávať pozor,“ hovorí Lubomír Mach.

Dopĺňajú, že obaja sú konzervatívne typy a do nejakých investičných úletov sa preto nepúšťajú. Vedia sa navzájom ubrzdiť od riskantných

vecí, aby všetko nestavili na jednu kartu. „Stalo sa, že sme išli do nejakej zákazky, za ktorú sme nedostali zaplatené, alebo sme natrafili na podvodníkov. Boli to lekcie, ale zvládnutelné, skôr také školné,“ približuje Mach.

Kompetencie majú podelené tak, že on sa venuje vede, vzdelávaniu a priemyslu, kde vidia perspektívnu oblasť, napríklad v kontrole kvality a v laserovom 3D skenovaní. Kubošek má zase na starosti vývoj laserov či biznis so šou.

„Veľmi kladiem dôraz na vzťahy so spoločníkom, zamestnancami či zákazníkmi,“ vraví Lubomír Mach. „Základ je podľa mňa v tom, aby sme sa k druhým správali tak, ako chceme, aby sa oni správali k nám. Ak to človek dodržiava, tak si tým otvára dvere a kráča vpred.“

## THE CLUB

## ČSOB PRIVATE BANKING

## PRIVÁTNE VERZUS ELEKTRONICKÉ BANKOVNÍCTVO

Digitalizácia v privátnom bankovníctve sa stretáva s čoraz náročnejšími požiadavkami či kritériami, ako v klasickom retailovom bankovníctve. Predsa len,

v privátnom bankovníctve ide o intenzívnejší vzťahový manažment, produkty sú omnoho komplexnejšie a v neposlednom rade, samozrejme, sú tu základné piliere privátneho bankovníctva – dôvera, diskretnosť, bezpečnosť a budovanie dlhodobého vzťahu s klientom.



Aký pohľad má na toto prepojenie Miroslav Paulen, riaditeľ Divízie privátneho bankovníctva ČSOB?

dozviete sa na str. 6

## RIEŠENIE MENOM SMARTÚČET

Bankový účet je cestou klienta do banky. Dnes ho má už takmer každý a veľakrát k nemu môže získať aj výhody navyše. Či už ide o možnosť mať ho bez poplatku, alebo možnosť využiť ďalšie zvýhodnenia na sporiacich a úverových produktoch.

Bankovníctvo je v súčasnosti už takmer kompletne prepojené s výdobytkami modernej techniky. V čom teda spočíva riešenie od ČSOB?

dozviete sa na str. 6

## SPRÁVA FINANCIÍ SMERUJE DO SMARTFÓNŮV

Nie je to tak dávno, čo sme nadšene tleskali internetovému bankovníctvu a jeho výhodám. Platby sme si zadávali sami, nepotrebovali sme čakať v pobočkách a tam zdĺhavo vypisovať papierové formuláre. Pripadali sme si oveľa slobodnejší a sa-

mostatnejší pri vybavovaní tých najjednoduchších finančných operácií. Doba sa však o nejaký ten rok posunula a prestalo nám stačiť to, že platbu urobíme v práci, keď nám na to zvýši čas alebo večer doma, keď opäť budeme „online“.

Požadujeme viac. Chceme byť online v podstate stále, a to nielen so svojimi známymi, ale aj vo veciach financií.

Ako sa rozvíja mobilné bankovníctvo a čo nás v budúcnosti čaká a neminie?



dozviete sa na str. 7

LÍSTKY V SIETI PREDPREDAJ .sk A V MIESTNÝCH POKLADNIACH.

HEX

VŠETKO  
NAJLEPŠIE  
ACOUSTIC  
TOUR  
2015

HOST: DRUŽINA

12.11. SPIŠSKÁ NOVÁ VES - Kino Mier / 19.11. BRATISLAVA - Stará Tržnica  
23.11. ŽILINA - Mestské Divadlo / 25.11. TRENČÍN - Piano Club / 3.12. KOŠICE - Spoločenský pavilón  
10.12 BANSKÁ BYSTRICA - Aula Slovenskej Zdravotníckej Univerzity

HLAVNÝ MEDIÁLNI PARTNERI



HEX HRÁ NA GITARY



Forbes

PARTNERI

platiť sa oplatiť

