

## KRÁČAME ZA NAŠÍM SNOM HO&PE Family bude HOSSA Family

*HO&PE Family je slovenská výrobná-obchodná spoločnosť sídliaca v Poprade, ktorú bežní zákazníci poznajú z obchodov najmä ako výrobcu tradičných slovenských pirohov, šúľancov či knedličiek. Rodinný podnik založili bratrance Marián Hossa a Peter Pešta. Po neuspokojivých ekonomických výsledkoch v roku 2018 odkúpil Marián aj Petrov podiel vo firme a riadením a ozdravením spoločnosti poveril Juraja Sopka. Ten dnes riadi firmu s obnoveným manažérskym tímom a s aktívnou účasťou nášho hokejového reprezentanta a držiteľa troch Stanley Cupov. Arval Life oslovil riaditeľa Juraja Sopka, aby nám o firme a jej plánoch prezradil viac.*

### **Vaša firma nedávno prechádzala reštrukturalizáciou. Čo všetko to pre vás znamenalo?**

Áno, ozdravenie firmy bolo prvé zadanie od nášho majiteľa Mariána Hossu. Bolo to neľahké obdobie, keď sme znižovali náklady a zastavili investície. Zaviedli sme rozpočty, sledovanie nákladov podľa účelu a strediska. Kontroloval a schvaľoval som každé euro, ktoré z firmy odchádzalo. Robili sme aj štrukturálne zmeny v tom najširšom zmysle slova. Menili sme organizačnú štruktúru, štruktúru výnosov a nákladov aj výrobný program. Firmu sme chceli stavať na kvalite a odbornosti tímu a mimoriadnych službách zákazníkom. S týmto zámerom sme hľadali múdrych, oddaných a zákaznícky orientovaných ľudí. Veríme totiž, že na globálnom trhu sú kvalitní ľudia najväčšou konkurenčnou výhodou.

### **Celý svet i našu krajinu poznačila koronakríza. Ako táto nová situácia ovplyvnila váš biznis?**

Prvá vlna korony nás zasiahla v roku, ktorý mal byť naším prvým úspešným. Zo dňa na deň nám tržby klesli o 80 %. Splatné faktúry pribúdali, na účet nám však chodilo len 20 % tržieb z gastro priestoru, ktorý vláda zavrela. Narýchlo sme žiadali dodávateľov o toleranciu úhrad, veľkoobchodné reťazce o urýchlenie platieb. Naopak sami sme tolerovali našich zavretých reštauračných zákazníkov, nežiadali sme úhrady v čase ich uzavretých prevádzok, ale ponúkali sme im podporu pre donášky jedla. Na podporu bol pripravený aj majiteľ, ktorý dal k dispozícii sanačný účet. Opäť sme znižovali náklady a zastavili investície. Boli sme vyľakaní, netušili sme, ako dlho to môže trvať a ako sa to skončí. Trvalo to krátko a prišlo hneď aj úspešné leto 2020. Tešili sme sa však len tri mesiace, v októbri nadišlo ďalších päť mesiacov zavretých gastro prevádzok. Poučení a pripravení na náhradné riešenia sme však už toto obdobie zvládali s tržbami na úrovni 60 % priemerných denných tržieb.

### **A čo mzdy? Podarilo sa vám aj po poslednej vlne pandémie udržať zamestnancov, na ktorých vám záleží?**

Pýtate sa veľmi správne. Pri 80 %, ale ani pri 40 % poklese výnosov firma nemôže byť schopná plniť všetky záväzky a v plných výškach. Toto, samozrejme, platilo aj o mzdách. O našich zamestnancov sme však prísť nechceli, roky nám pomáhajú budovať firmu a v pláne sme mali aj jej ďalší rozvoj. Zamestnancom sme otvorene vysvetlili, aká je situácia a že ju dokážeme prekonať bez väčších strát len vtedy, keď si pomôžeme navzájom: majiteľ, dodávatelia,

odberatelia, zamestnanci. Naši kolegovia lojálne, i keď asi nie úplne šťastní, ale vedomí si situácie, súhlasili s dočasným znížením miezd. Za to sme im naozaj veľmi vďační. Nikoho sme teda neprepustili, prežili sme a sme pripravení spolu rásť.

**Dokončili ste teda ozdravenie? Ako vidíte ďalšie smerovanie firmy a podnikateľské plány?**

Áno, firma je ozdravená. Spláca síce dlhy z minulosti, ale generuje aj prostriedky pre nové investície, ktoré sú pre rast kvality nevyhnutné. Myslíme si, že máme pekný sen i odborné nadanie dosiahnuť ho. Naším cieľom je teda ešte zvýšiť pohodlie a spokojnosť našich zákazníkov. Aby boli naše výrobky vždy chutné a ľahko pripraviteľné pre otecka, ale aj šéfkuchára. Aby naše výrobky boli na každom pulte, ale aj v každej reštaurácii, jedálni. Aby sa tovarprevádzkarovi ľahko on-line objednával a mal ho do pár hodín. Aby mal kuchár viac času na kreatívne doladovanie jedla a menej na podporné činnosti.

**Čo to znamená pre zmeny v samotnej výrobe a logistike?**

Plánujeme preto posilniť výrobu, stavíme na kvalitu surovín, ako aj celého výrobného procesu. To zahŕňa modernizáciu výrobných liniek aj výrobných priestorov. Inovácie neobídu ani výrobky. Naopak, meniť by sme nechceli osvedčené recepty Starej mamy, čo je náš firemný brand tradičných slovenských jedál. Pomôžeme aj tým, že mäso nakrájame, nakalibrujeme, obalíme. Posilniť by sme chceli takisto logistiku. Teda modernizovať vozidlá, rozširovať a inovovať sklady a prekládkové stanice, aby sme boli pri zákazníkovi rýchlo, s dodržaním ešte vyšších požiadaviek na kvalitu prepravy, najmä hygienu a nízku teplotu. No a zapáčiť by sme sa chceli zákazníkovi aj novými službami a softvérovými riešeniami, ktoré mu zjednodušia aj rozveselia pracovný život.

**Bol súčasťou zmien aj zámer využívať autá na operatívny lízing?**

Áno, na operatívny lízing sme prešli počas reštrukturalizácie. Znižovali sme výdavky a chcel som mať fixný náklad v rozpočte. Pri našom počte áut a ich veku boli medzimesačné rozdiely nákladov na opravy aj 15 tisíc eur. Nevedel som tak dodržiavať rozpočet, narušovalo to celý cash flow. Zároveň mi päť ľudí z dopravy naháňalo servisy a náhradné dielce. Ja som chcel umožniť dopravnému oddeleniu venovať sa výhradne zásobovacím autám, aby mali zákazníci tovar načas, aby bolo v aute –20 °C, aby boli vodiči usmievaví. Nechcel som, aby riešili osobné autá obchodníkov a manažérov. To sa operatívnym lízingom splnilo, som spokojný. A prečo Arval? Arval vnímame ako podobne zákaznícky orientovanú firmu, ako sme my. Oslovil ma Erik Doman, ktorý potvrdil, že Arvalu záleží na klientovi, urobil so mnou veľmi detailnú analýzu potrieb, mal som z toho dobrý pocit. Hovoril som o neľahkých rokoch našej firmy i mojom osobnom nastavení pre efektivitu firmy. Z nárokov som neznížil ani pri finančnom porovnávaní služby operatívneho lízingu. Arval však vo výberovom konaní ponúkol najlepší pomer ceny a kvality a dnes sme partnermi.

**Aký je váš vzťah k autám – je pre vás šoférovanie nutnosť, alebo aj radosť?**

Keď som dostal svoje prvé služobné auto Renault 19 v roku 1997, bola to ešte radosť. Jazdil som vtedy na starej škodovke, tak to bolo pre mňa veľmi moderné auto. Navyše, oproti dnešku, aj keď neboli diaľnice, boli prázdne cesty a v Bratislave som bol z Popradu za tri a pol hodiny, tak ako dnes. Dnes si potrpím na bezpečnosť a ľahké ovládanie auta, jazdím na

Passate, napriek tomu už dlhé šoférovanie neoblubujem. Ešte tak použiť 4motion cestou za lyžovačkou z Popradu do Tatier...

**Prezradte nám čosi ešte o Mariánovi Hossovi, našej hokejovej legende. Vieme, že je to profesionál na ľade, ale ako pristupuje k tomuto biznisu?**

Teraz niečo prezradím aj zo zákulisia. Mariánovi Hossovi skončil v lete hokejový kontrakt, čo mu umožňuje ešte viac sa angažovať vo firme, obohacovať ju svojimi skúsenosťami. Má s ňou víziu, a verí jej dokonca natoľko, že jej prepožičia svoje meno. Od októbra rebrandujeme na Hossa Family. Osobne ma rozhovory s Mariánom veľmi naplňajú, rád počúvam, ako premostuje veľký svet športu a hokejového biznisu s tým naším slovenským. Veľký dôraz dáva na kvalitu a disciplínu, často je detailista a do všetkého chce ísť naplno. A to sú sily, ktoré nás posúvajú vpred.

---

Viac informácií nájdete na [www.arval.sk](http://www.arval.sk).

**O spoločnosti Arval Slovakia:**

Spoločnosť Arval Slovakia, člen finančnej skupiny BNP Paribas, bola založená v roku 2004. Špecializuje sa na operatívny lízing automobilov s plným servisom pre malé, stredné podniky a veľké spoločnosti a patrí medzi lídrov na trhu. Svojim zákazníkom poskytuje fleetové riešenia na mieru, odborné poradenstvo, 24-hodinový zákaznícky servis a plnú starostlivosť o vozový park klienta. Klienti majú k dispozícii online služby My Arval, ktoré prehľadne združujú informácie o vozovom parku spoločnosti. Spoločnosť je držiteľom ocenenia Slovak Superbrands za rok 2018 a 2019.

**O spoločnosti Arval:**

Spoločnosť Arval vznikla v roku 1989 ako člen globálnej finančnej skupiny BNP Paribas. Špecializuje sa na poskytovanie lízingu automobilov pre malé a stredné podniky a veľké spoločnosti. Svojim klientom poskytuje fleetové riešenia na mieru, ktoré optimalizujú pracovné zaťaženie ich zamestnancov a umožňujú outsourcing všetkých rizík spojených s prevádzkou vozového parku. Arval poskytuje odborné poradenstvo a plnú starostlivosť o vozové parky svojich klientov s takmer 1,4 miliónmi vozidlami v správe v 30 krajinách sveta, v ktorých zamestnáva viac ako 7 200 pracovníkov. Arval je zakladajúcim členom skupiny Element-Arval Global Alliance, ktorá je celosvetovým lídrom v oblasti operatívneho lízingu a spravuje viac ako 3 milióny vozidiel v 50 krajinách sveta. V rámci skupiny BNP Paribas spadá spoločnosť Arval pod divíziu Retailového bankovníctva a služieb.

---

**Kontakt pre médiá:**

Miriám Kraus - ARVAL SLOVAKIA - [miriam.kraus@arval.sk](mailto:miriam.kraus@arval.sk), +421 (2) 57 108 000