




R

Dvadsať rokov spolu

Publikácia venovaná okrúhlym narodeninám
spoločnosti Retic, s.r.o. (1992 - 2012)



Dvadsať rokov spolu

Publikácia venovaná okrúhlym narodeninám spoločnosti Retic (1992 - 2012)

Autorsky spracoval:	Mgr. Roland Osvald
Prebal a grafická úprava:	Bc. Ivan Števko, MAYNET, s.r.o.
Fotografie:	archív RETIC, s.r.o., Ing. Jaroslav Slávik, PhDr. Ján Súkup, Jakub Súkup, archív obce Nové Sady
Jazyková úprava:	PaedDr. Denisa Králičová
Vydal:	MAYNET, s.r.o.
Tlač:	NOVART, s.r.o.

Akékoľvek reprodukovanie tohto diela je možné len so súhlasom majiteľa autorských práv slovenského vydania. Všetky práva vyhradené.



*Významnému obchodnému
partnerovi a priateľovi*



*pri príležitosti 20-teho výročia vzniku
firmy Retic
venuje s úctou a vďakou*

Peter Novotný /spoločník



Jiří Bartoš /spoločník



Ladislav Slávik /spoločník



Jaroslav Slávik /spoločník



Branislav Krankus /spoločník



Peter Malák /spoločník



Na úvod

Každá kniha potrebuje prameň so živou vodou, aby bolo z čoho čerpať štavu. Partiu z Reticu poznám roky. Okrem toho, že sú „machri vo fachu“, sú aj veselá kopa a ľudia. Skromní i vzácní chlapi z obyčajných Nových Sadov. Božskú reklamu urobili tejto dedine. Sami sebe ešte stokrát väčšiu, ale hlava sa im nezakrútila. Ostala im pevne na krku. Nezbláznili sa z tľapkania po pleci, z ódy na slávu. Krvopotne, bez pomoci a potichu sa „vyštverali na Everest“. No nestratili z človečiny, ktorá je dosť podobná človečine v podaní Stana Štepku.

Stačila mi jedna vypočutá príhoda, fakt originál z dielne Reticu. Myšlienka, aby neostalo len pri tejto príhode, vo mne dozrela. Nech sú spomienky, príbehy a fragmenty konečne po rokoch sľubov zvečnené do ucelenej podoby. Do knihy, o ktorej sa vo firme hovorilo desať rokov. Vraj nebol čas ani človek, ktorý by knihu nakopol. Dokopali sme sa k jej pôrodu všetci. Lebo si ju táto značka zaslúži. „Retikári“ začali spomínať a ja všetko zhŕňať do karisblokov, do knihy.

Bol by hriech nepokrstiť túto publikáciu dialógom, ktorému som prilepil nálepku kultový. Som zvedavý, či naše spoločné dielo pošlú „Retikáči“ aj tomu francúzskemu Číňanovi.

x x x

„A to bol kto? Ty ho poznáš?“ – vyvalil Peter Malák oči na Jara Slávika skôr, ako sa ten zvláštny pán stratil medzi prezentačnými stánkami.

„Nepoznal som ho, ale už poznám,“ začal Jaro tajuplne. „Nejaký Číňan či Francúz... Dal mi aj vizitku, aha,“ zamáva navštívenkou a tlačí ju do Petrovej ruky.

„Veď sú tam len tie čínske haky-baky,“ brble si Peter popod nos.

„Otoč si ju na druhú stranu,“ usmerňuje Jaro.

„Jaj, tu už nie sú. To si sa s ním pojako dohodovil?“ vyzvedá sa Peter stále, lebo Jaro s tým pánom strávil v druhej debate skoro hodinu.

„Pojako, pojako - po našom! Trošku anglicky, veľa nemecky aj rusky. Si predstav, aké on mal o nás info... Vedel všetko, čo robíme, ako robíme, komu dodávame, komu nie a prečo. „Ceny, materiál, technológiu, no všetko,“ rozhovoril sa Jaro a zhŕňa pri tom prospekty do šanóna.

„A ďalej...?“ – horel nedočkavosťou Malák.

„Čo a ďalej?“ - vygúľil oči tentoraz Jaro. „Jaj, no, zaujímal sa hlavne o štvorhranné pletivo aj poplastované. Zastupuje nejaký nadnárodný koncern a určite sa vraj ozve. Majú záujem. Peter, mne sa fakt zdalo, že ho to chytilo,“ doložil Jaro nádejne, ba spokojne.

Peter sa ho nespýtal, či mu dal na Retic kontakt. Asi dal. Číňan si odnášal igelitku plnú prospektov. Aj zapalovač, hoci Malák ešte Číňana fajčiť naživo nevidel.

Na chvíľu obaja zmlkli. Prvý spracúval, čo mu práve kolega natlačil do hlavy a Jaro si ešte raz premietal poslednú, a tiež prvú poloázijskú návštevu v prezentačnom stánku Reticu. Lebo ten pán vraj na Francúza vyzeral len podľa dokladov.

„Počúvaj, Jaro, to bude sila, ak sa ozve,“ napadlo Petrovi nahlas na vlne eufórie. „To už čo je, že veľkí žraloci hľadajú na mape Nové Sady, aby chodili do Reticu pletivo kupovať. Jaká prča, prisaáám, veď to je na knihu...“

Dočítania, priatelia.

Roland Osvald, autor



Podakovanie

Musíme sa s pokorou priznať, že sami sme už strácali nádej, že sa nám niekedy podarí vydať autobiografiu o RETICu. Báli sme sa už, že spomienky zostanú navždy len v našich hlavách. Napriek tomu sme si ale aj vždy hovorili, že ak sa to predsa len raz podarí, na tú či onú príhodu v autobiografii nesmieme zabudnúť.

Nevieme, či sa nám podarilo nezabudnúť na všetko, ale kniha je na svete a sme na ňu patrične hrdí. Pokúsili sme sa v nej niečo povedať aj o sebe, no hlavne o našom príbehu podnikania – o RETICu. O jeho dvadsaťročnej neľahkej ceste na európsku špicu v našom segmente podnikania.

Sme nesmierne radi, že sa našiel niekto, kto vypočul naše rozprávania, kto trpezlivo od nás páčil spomienky, ktoré už zapadali prachom a dokázal sa prispôsobiť nášmu voľnému času.

Dovoľte nám teda poďakovať sa autorovi tejto knihy Rolandovi Osvaldovi – mimochodom nášmu veľkému priateľovi, ktorý sa podujal na túto neľahkú prácu a vytvoril pre nás dielo nesmiernej hodnoty.

Dvadsať rokov spolu – je to doba plná práce, odriekania, únavy a kompromisov. Ale aj radosti, víťazstiev, úspechov a hrdosti. A šťastia! Tak ako sme mali my, majitelia, šťastie na seba, mali sme šťastie aj pri výbere našich zamestnancov. Či už výrobných, alebo administratívnych. Stredný manažment RETICu, ktorý je známy svojou stabilitou, kompaktnosťou, pracovitosťou a oddanosťou, je to, na čo sme my, majitelia, právom pyšní. Chceme sa im preto osobitne poďakovať, bez nich by obraz o RETICu nebol úplný.

Ďalej chceme poďakovať našim priateľom, kamarátom, poradcom, známym, ktorí nám počas našej cesty pomáhali a stále ešte pomáhajú. A určite v neposlednom rade veľké ďakujem patrí našim rodinám, hlavne manželkám a deťom. Veríme, že spoločné dielo RETICu je pre nich aspoň akou-takou náplastou a zároveň našou obhajobou pred výčitkami, že sme sa našim rodinám venovali menej, akoby si zaslúžili.

Vedenie
RETIC, s.r.o.

Pozn.: Netušíme ešte, čím budeme knihu krstiť, ale kto nás pozná, vie, že možností je veľmi veľa. Podobne ako našich spomienok, ktoré v knihe prezentujeme.

Prajeme príjemné čítanie.

Človečina je v biznise dar

Papier, ktorý zamiešal životné osudy partie z Nových Sadov, uzrel svetlo sveta na Obvodnom úrade v Nitre presne ôsmeho septembra 1992. Prevziať si ho mohol len Peter Novotný. Na neho bol živnostenský list napísaný a jemu bolo odobrenie podnikat' odklepnuté. Hoci ostatní štyria dobre vedeli, že odvážny nápad začať „súkromníčiť“ musia do života potiahnuť aj oni.

„Dohodli sme sa vtedy, že živnosť napíšeme na mňa. Sláva Krankusa sme ešte nepoznali, Peter Malák s Jarom Slávikom pracovali vtedy v Brezovej, Laco Slávik s Jurom Bartošom zasa v tunajšom družstve. Oni mali svoje zamestnanie, ale chýbala istota... Pritom to boli súci odborníci, Peter s Lacom dokonca vo vedúcich funkciách. Doba bola ako porevolučný prievan. Nikto nevedel, kedy sa fabriky rozštiepia, aby sa otvorili menšie, nové. A hlavne, každý druhý Slovák objavil v sebe podnikateľského ducha,“ spomína si Peter Novotný, ktorý za tie roky nabehal s originálom „živnosťáku“ možno tolko kilometrov ako Forrest Gump. Na autiaku aj po vlastných. Ved si to neskôr odniesli oba bedrové kĺby...

Štátna správa, banky, colnica, úrad práce, daňový úrad, hasiči, lekárske prehliadky, životné prostredie, poisťky, potvrdenia, obchodná komora, ministerstvá, obchodní partneri – tam a všade inde bolo treba živnostenským listom zamávať.



Peter Novotný počas pracovnej debaty s Jiřím Bartošom.



Mať v ruke aspoň niečo dôveryhodné, okrem chuti presadiť sa v biznise. Dožil sa úctyhodných šesťnásť rokov, napriek tomu, že ho už od roku 2001, postupne nahrádzal výpis z obchodného registra s označením: Retic, spoločnosť s ručením obmedzeným.

„Navrhol som minule mojim súputníkom, aby sme originál prvého živnostenského listu dali na dvadsiate narodeniny Reticu zarámovať. Nech je presne taký ako ostal - docapkaný, na krajoch dožmolený, vyblednutý – a nech visí na čestnom mieste vo firme, kde ho nemožno prehliadnuť. Aby bolo jasné, že je pravý, žiaden podvrh,“ pochválil sa služobne i vekovo najstarší z rodu Reticovcov, dnes už spoločník na dôchodku.

Sám sa priznal, že z podnikania mal skraja rešpekt. Ťažko sa mu lúčilo s dôvernou spoločníčkou sanitkou, ktorú dvadsať tri a pol roka preháňal po regióne. Asi, aj preto nepatril medzi parlamentných rečníkov, ale o živote vedel svoje. „Aj som zariskoval, aj som sa zabezpečil. Na začiatku podnikania sme si pre istotu s manželkou vybavili bezpodielové vlastníctvo. Znamenalo to, že v prípade krachu by moja rodina neprišla o strechu nad hlavou. Fakt sme nemali ani zdanie, ako toto dobrodružstvo dopadne,“ priznáva otvorene. Peter Novotný však zacítil novú šancu a hlavne mohol sa spoľahnúť na podporu partie. Vedel, že sa o tých štyroch chlapov, čo medzitým preskočili pod jeho živnostenské krídla, sa môže oprieť. Odborne aj ľudsky. A keby bolo najhoršie, v šticu ho nenechajú.

Novosadské družstvo bolo aj v deväťdesiatych rokoch epicentrom poľnohospodárstva celého kraja. Na Novotného čerstvom „živnosťáku“ tento segment pochopiteľne chýbať

nemohol. „Lacno nakúpiť kvalitnú zeleninu, ovocie či obilie a ponúknuť ďalej, výhodne predať. V tomto boli doma hlavne Laco s Jurom Bartošom.“ Rozmáhal sa obchod s drevom, železom, textilom, potravinami, záhradkárskymi potrebami, stavebným materiálom... „Aj my sme skúšali obchodovať, bolo to ako počasie, raz pekne zapršalo, inokedy suchoty. Aj sme veru prerobili...“ Podnikateľské osvedčenie Petra Novotného bolo síce obsahovo pestré, ba čoskoro bolo doplnené o výrobu a predaj pletiva a pribudlo do obchodného mena slovíčko Retic.

„Začínali sme a všetko hralo proti nám. Vstupný kapitál sme nemali, akurát trochu napožíčavaného. Priestory na výrobu či sklady neboli takisto. O strojoch sa nám ani nespávalo. V tomto odvetví sme boli noví, nikto nás nepoznal. Obchodovalo sa bez dôvery, len za hotové. Žiadne faktúry alebo termíny splatnosti, dobré slovo. Chceš tovar – zaplať hneď, nemáš peniaze, dovidenia prajem. Ale asi sme mali božskú trpezlivosť, vieru a chuť nevzdať to. Veď by nás v dedine vysmiali aj doma by nám naložili!“ ponára sa do spomienok Peter Novotný.

Viete, čo je zvláštne? Aj súčasný pohľad na prvých piatich mušketerov z Reticu potvrdzuje, že ich story o ozajstných montérkach, zablatených gumákoch, ufúľaných tvárach, zrobených rukách, o nočných vykládkach vagónov v nečase či pálave, prifarbené neboli. Tí chlapi o tvrdej a ťažkej lopote hovoria stále s obrovskou úctou, pokorou, i úsmevom na tvári. Premietajú si znova každý detail, okamih, vypichnú každú srandu.

„Bárskeď sa stalo, že nám zavolali zo železničnej stanice: Máte tu tovar, treba ho do dvoch hodín zložiť, potom vlak odchádza. Čo na tom, že bol piatok poobede a trebárs Jaro Slávik či Peter Malák sa poriadne nestačili vrátiť z obchodných pytačiek po okolí. Z oblekov rovno do pracovného a podme. Všetci. Zohnať auto, vyložiť tovar z vagóna, doviezť k firme. Lenže kam s ním? V malej požiarnej zbrojnici – z



Ponúkač, pracant, zabávač. Tradičný Novotňák - štamperlík od Petra Novotného.

nej sme si spravili sekretariát firmy, administratívu, výrobu aj sklad, už miesta nebolo. A tak sme behali po dedine za kamarátmi a hľadali priestory na uskladnenie. Drôt, železo trčali z viacerých kúta Nových Sádov. Medzitým sme v zbrojnici pletivo vyrábali, balili, predávali, dopĺňali zásoby, behali za objednávkami, obchodovali. Po čase sme si prenajali najlacnejšie sklady na okolí. Jeden bol tu za rohom v Sile, na kopci. Na takom, kam sa v zime, snehu a mraze plný nákladník nevyštveral. Museli sme ho zhora lanom ťahať aj s tým nákladom. To boli džezy...“

Roboty v Reticu postupne pribúdalo a vyžiadala si nových ľudí, prvých oficiálnych zamestnancov. Okrem iného potrebovala aj zmenu z hurá systému. Po počiatocnom ošiali, keď každý robil všetko, sa firma personálne rozškatuľkovala. A tak sa z Petra Novotného, ktorý sa venoval i výrobe tkaniva a rabicového pletiva, stal čisto „režisér“. Táto nálepka mu ostala



Esťe do roku 2010 v plnom pracovnom nasadení, no ani dnes mu Retic nedá spávať...



Tvrдый biznis prináša ovocie aj v podobe veľkých, dlhoročných priateľstiev. Peter Novotný a Mladen Cvjetkovič z chorvátskej firmy Krešimir Trgovina by k tomu vedeli povedať svoje...

až do dôchodku.

„Keď bolo treba ísť za klientom, obchodným partnerom s ponukou nášho sortimentu, nebol problém. Ale problém a obrovský som mal s tým, keď mi výrobák dal do ruky náhradný diel, ktorý sa pokazil a bolo treba okamžite zohnať nový. Díval som sa na ten klinový remeň ako na zázrak. Aká pružnosť, čo za hrúbku, aké parametre? Sú to zdanlivo maličkosti, ale práve z nich vnikajú veľké veci. Toto bola parketa Petra Novotného. Dievča pre všetko. Manažoval režijné veci od ihly až po auto brilantne. Vybaviť, priniesť, objednať, vyhrabať trebárs aj spod zeme. Ozajstná pravá ruka, dobrák, poctivec, pracant. A samozrejme papierovačky, kontakty s úradmi, ved



Na zdravie, Retic!

až do roku 2001 bol oficiálnou persónou tejto firmy len on. Občas nám ten jeho už legendárny výrok – počkaj, ja to vybavím - chýba aj prakticky,“ vysvetľuje Peter Malák.

Na cestu do dôchodku v roku 2010 pribalili 62-ročnému Petrovi Novotnému parťáci z Reticu drevenú dedinu. „Je to nádherná drevorezba, mám ju položenú v obývačke hneď pri televízore, aby bola stále na očiach. Nech vidím nielen ten darček, ale celý Retic.“

„Hovorí sa, že v najlepšom treba skončiť a mne to rozhodovanie istým spôsobom uľahčili aj zdravotné problémy. Za posledné roky som bol päťkrát pod nožom... Bola to už výstraha, aby som spomalil, viac oddychoval. Musím sa priznať, že sa mi to celkom darí. A nesmierne sa teším, že sa darí aj Reticu. Mal som v živote šťastie stretnúť ozajstných ľudí. Ludskosť v biznise je veru vzácnosť. Títo chlapi, ktorí dnes priviedli Retic v plnom zdraví a sile do dospelosti, sú najväčším bohatstvom tejto firmy. Napriek úspechu ostali takými istými ako pred dvadsiatimi rokmi. A stavím sa, tie monterky si dnes vážia minimálne rovnako ako vtedy pri vykládke vagónov. Toto je moja rodina,“ vyznáva sa Peter Novotný.

Hneď skraja Nových Sadov vyrástla nedávno Domovinka. Vkusne riešený priestor obkolesený zeleňou, s útulným domčekom, v ňom spoločenská miestnosť, kuchynka, šatne, vonku tenisový kurt, altánok... Domovinka je zónou oddychu, športu a priestorom nadýchnuť sa pre všetkých, ktorí nosia dres Reticu.

Jeho majitelia, šiesti mušketeiéri sa v nej v kompletnom zložení stretávajú pravidelne, možno dvadsaťkrát do roka. Vždy príde aj režisér Peter Novotný. Prestrie na stôl, zapíše si do pamäte „objednávky“, poponúka, obsluží, stará sa, pospratáva. Dokonalý servis. Oči má stále na stopkách, aby náhodou komusi nechýbalo. Ani v pohári. Nedolieva, lebo to sa nepatrí. Ale nalieva už roky rovnako – dva milimetre pod vrch každého pohára. Či je to štamperlík, dvojdecák, pivový krígel, vedro...

Vždy je to ten tradičný „nešálený“ Novotňák.

Srdciar s dušou „Angličana“

„Už za hlbokého socializmu som sníval o tom, že raz budem robiť sám pre seba. A na seba. Nepozdávala sa mi ani nie tak populárna, ako skôr nacvičená formulka: kolektívny úspech. Prečo si ja mám žrať nervy pre dobro iných? Prečo mám ťahať aj za tých, o ktorých viem, že sa len vezú či škriabu po mojom chrbte? Za mojich mladých čias som v televízii videl poľský film o dvoch študentoch, ktorí sa obrazne povedané rozhodli zmeniť svet. Sami sa podujali niečo dokázať, dosiahnuť. Aj sa im to podarilo, ale vojna ich veľké méty prekazila. Tento film ma neuveriteľne inšpiroval, zafixoval som si ho niekde hlboko v mojom vnútri.“

Ladislav Slávik. Čerstvý šesťdesiatnik a spoluzakladateľ Reticu. Chlapík do koča aj do voza s neuveriteľným darom reči. Srdciar, poctivec, pracant, zabávač, ale aj „ras“. V prvom rade na seba. Tvrdí, ak žiadate disciplínu od ostatných, začnite doma v kúpeľni. Od toho, koho každé ráno pri holení vidíte vo vlastnom zrkadle.

„Keď vznikol Retic, mal som štyridsať rokov. Bol som už dosť dospelý na to, aby som si zrátal pre a proti. Ostať alebo odísť z pôvodnej práce? Tu nezavážila moja neustraniená voľnosť, kvantum roboty, spoločenské postavenie či nebudaj prestíž. Nebolo to ani o peniazoch. Ako vedúci výroby v uznávanom prosperujúcom jéerdé som zarábala krásne peniaze a vedel som, že na novom, aj keď vlastnom, to také ružové



Ladislav Slávik v pracovnom nasadení - na výstave Coneco.



nebude. Bol som tiež zástupca starostu, angažoval som sa takmer vo všetkom, čo sa v obci pohlo. Rozhodol hlas srdca, vidina poslednej šance. Tak som túto výzvu prijal.“

Svet podnikania je vraj nekonečný a podľa hodín Laca Slávika deň má viac ako štandardných dvadsaťštyri hodín. Pri tomto prepočte a porovnaní s klasickým pracovným časom mal byť už desať rokov na dôchodku. „Dnes úprimne a s plnou vážnosťou priznávam, že som neveril, aké obrovské rozmery naše spoločné podnikanie naberie. Asi úplne najviac projektu uverili dvaja skúsenosťami ošľahaní, a pritom najmladší partáci. Brat Jaro, ktorý bol do biznisu totálne zažratý, mal iné videnie a rozmyšľal dva kroky dopredu. A samozrejme Peter Malák, majster nadhľadu, logiky, macher v legislatíve a papierovačkách. Moja parketa bola zháňať priestory, ľudí, kontakty, hľadať si cestu k ľuďom...“

Prvé dva roky majitelia Reticu budovali firmu bez nároku na odmeny, akurát sa zadĺžili. Výplatu dostávali len zamestnanci a tých nebolo viac ako prstov na jednej ruke. Účtovníčka, sekretárka, skladník, výrobák, obchodák, mechanik, šofér... Asi desať profesií sa rozdelilo medzi troch ľudí. Plus majitelia, stále v pohybe, v teréne, v strehu.

„Nikdy som nikomu nič nezavidel a robotu už vôbec nie. V dedine však boli aj takí, čo závideli. Aha, veľkí podnikatelia

– utrúsil občas niekto od stola v krčme, keď sme upachtení, špinaví ani nestačili dopiť kofolu pri pulte, lebo bolo treba vykladať novú fóru dovezeného tovaru. Tí, čo nás okrikovali vtedy, sedia v krčme pri pive, poldeci a v montérkach aj dnes. A mentorujú, že prišli milionári, tým sa žije, tým je hej.“

Bola to ozajstná skúška správnosti z kamarátstva. Lámali sa charaktery. Pomocnú ruku nám vtedy podávali ľudia, ktorí mi boli blízki. Predseda družstva Ivan Oravec, bývalý starosta Šmitala, doktor Prievozník, Jožko Chňapko či Miro Tóth a mnohí ďalší. Keď dovezli prvú mašinu na výrobu štvorhranového pletiva, museli ju prísť pomôcť poskladať až z Brezovej. Chlapi pri tom čude stáli dva dni, pretože nevedeli, ktorá časť je predok a ktorá zadok.

A ešte na skok k tej ľudskej závisť. Jedného dňa prišla do Reticu kontrola zo životného prostredia na základe anonymu, že tu vyrábajú plastifikované pletivo na mašine, ktorú prihlásenú nemajú. Keď kontrolóri stroj nenašli, vymysleli si, že ju robotníci zvečera dorána rozobrali a schovali. „No chcel by som vidieť toho Davida Coprfielda, čo dokáže za niekoľko hodín rozmontovať taký výrobný kolos. Čo je však najpodstatnejšie, celé to bol výmysel, lebo v tom čase sa u nás takéto pletivo nevyrábalo. Ako vidno, dobráci na svete ešte nevyumreli.“

V lexikóne manželstva sa píše, že prvá kríza prichádza sedem rokov po svadbe, a potom sa periodicky opakuje. Laco Slávik sa priznáva, že v Reticu neboli „svoji“ ani rok a už mu lietalo hlavou kadečo. „Mal som chuť s tým praštiť a nie raz. Najskôr som si vyčítal, prečo som neostal na teplúckom miestečku, veď som si mohol užívať, čo som si vybudoval. Potom ma štvalo, že rozbeh firmy priniesol ďalšiu obeť - odlúčenie od rodiny a detí, ktoré ani neviem, ako vyrástli, dospelí. Ja som sa v tom čase prevážal po Slovensku, boli to



Nelen obchodník, ale aj športový fanúšik.

stovky rokovaní, stretnutí, výjazdov, povinností. Zlomený a unavený som už postojáčky padal do postele. Ale každý špás volačo stojí a podobne na tom boli aj ďalší piati Retikári.“

Na prvý deň v novej práci si Laco Slávik pamätá celkom presne. Vo firme sa ohrial len chvíľu, bolo treba kúpiť kópírku, a tak si to s bratom Jarom namierili do Trenčína. V aute sa modlili, aby nebola drahá, vyčlenená na ňu bola len



Priamy kontakt so zákazníkom, jedna z najväčších predností Reticu.



Juro Bartoš, Laco Slávik a Miro Mažár to dotiahli až k Múru nárekov...

malá suma. Firma potrebovala aj písací stroj, v Bratislave bol vraj super výber. Chceli moderný elektrický, no ten vyšiel na dvanásť tisíc, nuž kúpili obyčajný za štyri. „Nutne sme potrebovali do firmy auto. Padlo rozhodnutie, že to bude Škoda Black line, parádny voz na tie časy. Moje týždňovky sa mohli začať. Žiadne podrobné plánovanie, žiaden internet, mobil, navigácia, cesty len tak na blint. Napríklad južná trasa od Nitry cez Komárno, Levice, Lučenec až do Rožňavy. Najlacnejšie ubytovanie bolo aj zadarmo – v aute. Zaparkoval som na námestí a snoril po stavebninách, železiarstvách, firmách, čo obchodovali s pletivom. A potom ponúkal, presviedčal. Otrocksá robota sprvoti s minimálnym efektom. Lenže odohnať som sa nedal, škoda toľkých kilometrov... Poslali ma preč dverami, vrátil som sa oknom. Bolo nesmierne ťažké zalistovať sa v tom období do sietí zabehnutých železiarstiev s firmou, ktorú nik nepoznal. Všade som nechal ponuku našich výrobkov, kontakt a po návrate do firmy som s nádejou čakal. Ozvú sa – neozvú? Prídu k nám do Reticu? Iná šanca ako veriť, že niekto neznámy zaklope na dvere firmy, nebola, všetok tovar bol uskladnený len tu. Mnohé obšľapané firmy, kde som cítil reálnu šancu už pri prvom kontakte, som obtelefonoval znova. Ani nevedeli, kto im volá. Nevadí, hovoril som si.“

Obchodník Slávik sedel v jedno dopoludnie na zadnom dvore starej budovy Reticu, prehrabával sa v papieroch, keď ho oslovil neznámy pán v okuliaroch. Hľadal istého Ladislava Slávika, čo bol u neho vo firme asi pred mesiacom a ponúkal pletivo. Tak si ho prišiel pozrieť osobne. Skromný, nenápadný pán Zátroch žiaľ už nie je medzi živými, ale jeho spoločnosť IBV sa na dlhé roky stala najvýznamnejším partnerom Reticu v Banskobystrickom kraji. „Až po rokoch mi pán Zátroch

povedal, že podobné ponuky mu do firmy chodili často, zväčša poštou alebo niekto zavola. Málokto sa však unúval predstaviť firmu osobne. Ak sa tak stalo, neraz to boli silácke reči o vzdušných zámkoch. Po mojej návšteve si povedal, že do toho Reticu sa pôjde pozrieť. Sú noví, na nič sa nehrajú a môžu byť zaujímaví. Bola to jedna z prvých lastovičiek a pre mňa signál, že sila osobného kontaktu môže byť pre túto firmu víťazstvom.“

Aj tvrdým chlapom padajú slzy. Sú o to výnimočnejšie, ak sú to spontánne slzy šťastia. „Nový moderný areál, v ktorom dnes Retic žije, bol najväčšou odmenou pre nás všetkých. Konečne sa nám podarilo dostať prevádzky, technológiu, skladové priestory, administratívu pod jednu reprezentatívnu a modernú strechu. Už sa nemusíme naháňať po okolitých objektoch, miešať logistiku. Bolo to tak trochu moje dieťa, dohliadal som na jeho rast už od času, keď bolo ešte len v pláne. A pri jeho krste slzy šťastia skutočne padali nielen z mojich očí.“

Prevádzkový riaditeľ Ladislav Slávik, ktorý má aktuálne dohľad nad zámočníckou výrobou, výrobo-technickým zabezpečením výroby a z obchodného hľadiska vzťahy s klientami z juhovýchodných Čiech, severovýchodného a juhozápadného Slovenska, je aj riadny srandista.

A tiež firemný lingvista so špecializáciou tlmočník, prekladateľ. S obľubou prijíma výzvy na komunikáciu v rôznych jazykoch, jeho srdcovkou je hlavne angličtina. Venoval jej v škole len jediný semester, nebol z neho ani vzorný domáci samouk, ale... „Počas výstavy Coneco v Bratislave, keď som mal práve ja službu, navštívil náš stánok istý pán. Aj sa mi po anglicky predstavil, žiaľ, nerozumel som mu. Dúfal som, že pôjde len o takú zdvorilostnú desaťminútovú návštevu, no mylil som sa. Nuž, čo sa dalo robiť, začal som s ním i ja



Oslava šesťdesiatky v kruhu najbližších, vrátane manželky Evy.



Vzácné chvíle oddychu v podaní Ladislava Slávika, vzadu panoráma Tel Avivu.

anglickú konverzáciu, hoci moja slovná zásoba z tohto jazyka obsahovala dovedna asi desať slov, vrátane najpopulárnejšieho: yes. Ani neviem, ako som sa rozhovoril. Debatovali sme s tým pánom odborne, aj na veselšiu nôtu, tváril sa, že mi rozumie. Ja som si rozumel o kúsok menej, sem-tam sa mi pripletlo i nejaké ruské, chorvátske, poľské či iné internacionálne slovíčko Keď sa vzácny hosť po šiestich hodinách rozlúčil, podal mi z vďaky svoju vizitku, na ktorej stálo: Mr.



Jeden z najvychýrenejších gitaristov na lodi po Oravskej priehrade

Bekaert.“

O jazykových kvalitách Ladislava Slávika sa na vlastné uši mohol presvedčiť aj autor týchto riadkov počas svetového šampionátu hádzanárov v roku 2011 vo švédskom Göteborgu. Tam Retic vystupoval ako hrdý sponzor slovenského tímu a Laco bol súčasťou oficiálnej výpravy. V deň voľna prijali hádzanári pozvanie Reticu na bowlingový turnaj a po ukončení oficiálnej časti si Mr. Slavik odbehol pred podnik na neodmysliteľnú cigaretku. Dlhú sa však nevracal. Ani nemohol, lebo sa mu do programu pripletli neodkladné tlmočnicke povinnosti. Dobrú hodinu vysvetľoval dvomneznámym - Švédovi a Fínke zvláštnym anglickým dialektom ako sa v Reticu vyrába plastové pletivo. No, viete si to živo predstaviť...

„Môj dosiaľ najdlhší telefonický rozhovor so zahraničím som absolvoval ešte v starej budove firmy počas Agrokomplexu. Všetci jazykovo znalí boli práve tam, keď zazvonil telefón. Vydedukoval som, že niekto chce číslo na mobil niekoho. Rébus som postupne rozlúskaval, ten niekto bol náš francúzsky partner a to číslo, ktoré potreboval, bolo na Gusta Margetina, ktorý vtedy ako jediný z nás vedel hovoriť inak, ako slovensky. Podarilo sa. Na displeji telefónu ukazovalo čas hovoru - 14:32 min - keď som spotený, ale šťastný skladal slúchadlo.“

Laco Slávik sa pevne drží hesla: nie je podstatné, aby mali všetci rovnaký názor, ale aby sa vedeli vždy dohodnúť. Na tomto princípe to v Retiku „fíčí“ už dvadsať rokov. Aj keď má na krku šesťdesiatku, o budúcnosť firmy sa neobáva, ak bude fungovať na princípe poctivej roboty a hlasu srdca. „Viem, že raz sa pre mňa táto krásna kapitola života, ktorej som venoval najkrajšie roky, skončí. Ale len tak sedieť na zadku a oddychovať isto nebudem, to by som sa zbláznil...“

LADISLAV PRIEVOZNÍK/ AUTOR NÁZVU RETIC

Zázračné dieťa doktora Strážneho

Nielen filmová Vesničko má středisková, ale aj skutočné Nové Sady majú svojho „doktora Strážneho“.

Tento pocit som nadobudol po stretnutí s človekom, z ktorého priam chrlí pokoj, pohoda, energia a rozvaha. Aj on na svojom nesmrteľnom Daewoo Espero štrikuje vyše štyridsať rokov cesty svojho doktorského rajónu. Aj on mal sto chutí poslať ten autiak občas do šrotu, keď mu došla para. Ani on, rodák z Kysúc, zo Starej Bystrice, čo ešte v šesťdesiatom druhom dostal umiestenku na dolniaky a napokon zakotvil v Nových Sadoch, by doktorčinu nemenil. Lebo byť lekárom podľa jeho slov, je skôr poslanie. Žiada sa mi dodať, že v jeho prevedení ide o vzácnu sortu človečiny. Aj preto som si dovoľil „doktora Strážneho“ neskromne premenovať na doktora Strážneho.

„Lekárska prax v týchto končinách mi ponúkla všetko. Je to taká pestrá, rôznofarebná mozaika emócií, radosti i bolesti, osudov ľudí, ktorým sa snažím byť nablízku už takmer polstoročie. Napokon, o tom práca lekára je,“ začína svoje rozprávanie 73-ročný MUDr. Ladislav Prievozník a nešetrí spomienkami na roky minulé, vždy inšpiratívne.

Či už išlo o zlomeniny, chrípky, srdcové slabosti, pády, oškreniny, osýpky, horúčky či iné bolačky. Boli aj také momenty, keď pomáhal spať na tento svet zraneným z vraku zdemolovaného auta, kriesil takmer utopenca na brehu neďalekého rybníka, chlácholil pozostalých pri odchode ich najbližšieho do večnosti či tešil sa z víťazstva iných nad naoko nevyhľaditeľnou rakovinou.



Ladislav Prievozník (prvý sprava) v spoločnosti dobrých priateľov Juraja Bartoša a Petra Novotného.



Ladislav Prievozník pri výkone vzácneho poslania pomáhať chorým ľuďom.

Presné číslo pôrodov, pri ktorých Ladislav Prievozník asistoval, si netrúfa streliť. Boli ich viac, aj dramatické, kuriózne, ale predovšetkým radostné. Na jeden pôrod si však spomína celkom presne, lebo sa úplne vymyká z jeho brandže a zázračne dieťa z roku 1992 dodnes pozorne sleduje.

„V rannom období porevolučnej eufórie, keď vzniká ten slovenský kapitalizmus, som sa peši vracal hlavnou ulicou z lekárskej návštevy v našej dedine. Prechádzam popri dome, záclony na oknách odhrnuté, obloky do ulice dokorán otvorené a z nich počuť vravu. Podídem bližšie a skupinka miestnych chlapov, ktorých som dobre poznal, zápalisto diškurovala. A čo vy tam tak nahlas, veď vás až v Zbechoch počuť – hodil som do plácu.“

Zakladáme firmu a vymýšľame jej meno. Podťe sa pridať, vám sa určite zadarí, zaznela výzva zvnútra.“

Po chvíli už doktor Prievozník sedel v hlúčkiku nádejných podnikateľov. Na stôl, kde pristál aj krčah bieleho vína zo šiestimi „durtkami“, padali všelijaké alternatívy. Najskôr sa skúšali pospájať iniciály mena a priezviska zainteresovaných, no vyšla z toho divočina typu BASSMAN. „To znie dosť blbo, skúsme radšej niečo anglické, to je teraz moderné,“ zahlásil

vtedy Laco Slávik, usrkol si z duritky a spustil samé nejšň, vejšň, tejšň, pejšň... Ostatní len gúľali očami – aký angličti-
nár?

„Chlapi, podme na to inak,“ skočil do Lacovho preslovu doktor Prievozník. „V akej oblasti chcete podnikat', čo idete robiť - odtiaľ sa pri hľadaní názvu musíme odpichnúť!“

V hlavnom predmete podnikania mali všetci jasno. „Výroba sietí, sieťoviny,“ zaznelo jednohlasne z pléna. A doktor sa chytil nitky. „Sieť, sietnica – po latinsky retina alebo sieťovina – to je po anglicky reticulation...“

„To je ono – retikulejšň,“ opäť sa ujal slova našartovaný Angličan Laco Slávik.

„Nie, to je strašne dlhé, ja sám by som to zabudol,“ namietal najstarší z partie Peter Novotný. Aby práve doktor vyslovil tú osudovú myšlienku: „Veď to strihnime v polovici toho reticulation!“



Doktor Ladislav Prievozník so Zuzanou Závodnou, ekonomickou poradkyňou Reticu.

A narodil sa Retic. Bol to úplne spontánny pôrod spojený hneď s krstom, dokonca pod dohľadom odborníka od fachu.

Doktor Prievozník sa ani nepýtal, ako dlho si ešte chlapi lá-
mali hlavu nad názvom Retic. Dokonca si pri odchode nebol istý, či práve narodený názov firmy prežije do nasledujúceho rána. Vrava okolo Reticu trvala vraj hlboko do noci...

„Keď si dnes na túto debatu spomeniem, príde mi to až neuveriteľné. Za ten názov sa naozaj nemusia hanbiť, hoci

je to len pozlátko. Ozajstná robota sa pre nich len začala a ja som tých ľudí pozorne sledoval. Nevieť, či sa skladali po sto, dvesto korún, ale viem, že peňazí nazvyš, teda štartovací kapitál, nemali. O to viac museli pracovať hlavami, rozumom. Pre nich neplatila žiadna privatizácia, špekulácie, všetko si museli poctivo odrobiť. Dlhé, dlhé roky títo chlapi chodili v montérkach, kým ich vymenili za biele košeľe – a nehanbili sa za to. Díval som sa na nich ako na zázrak. Aj dnes sa na nich dívam, už s obrovským obdivom. Sú to moji priatelia, chodím medzi nich a som s nimi rád. A bol by som ešte radšej, keby mali voľného času viac, to by sme sa stretávali častejšie. Z medicínskeho hľadiska ich preto musím upozorniť, že by sa mali šetriť, viac myslieť na seba, svoje zdravie, na ich rodiny.“

Ladislav Prievozník nedá na partiu z Reticu dopustiť. Na ich zdravie si s ňou občas symbolicky štrngne a odborne dohliada dodnes. Celá fabrika spadá do jeho rajónu. Avšak raz na ňu takmer ako na smrť zabudol. „Som vášnivý cestovateľ, milujem najmä históriu, stredoveké mestá, putovanie po Európe. Bola nedeľa predpoludním, práve sme dotúľali do centrálnej časti Francúzska asi sto kilometrov východne od Paríža. O deň-dva sme sa pomaličky chystali na návrat autom domov, keď ma zrazu obľial studený pot. Gréťka, práve mi napadlo, veď ja zajtra o ôsmej začínam v Reticu preventívne prehliadky – hovorím vystrašene manželke.

Stihli sme to o chl. Do Nových Sádov sme dorazili po vyše tisícokilometrovej štreke v pondelok nad ránom, aby mi o pár hodín neskôr celý Retic preventívne vyplazoval jazyk do doktorského zrkadla na čele. A akých tam mám pacientov? Dobrých, lebo ich nie je veľa. Bárš by ich bolo ešte menej...“

A že nikto múdry z neba nespadol, dokumentuje príhoda, na ktorú „doktor Strážny“ s obľubou spomína. Tá story má už svoje roky, no je ako to víno. Čím je staršia, tým lepšia - spolu s chlapmi z Reticu sa z nej doteraz nevedia dosmiať.

„Začiatkom deväťdesiatich rokov, keď už bola firma na svede, prišiel čas počítačov, „kompjútrov“. Aj v Reticu kráčali s dobou, mali ich na stole niekoľko. Jeden však bol nezapojený do električky. Keďže sa mi práve môj počítač pokazil, spýtal som sa, či mi ho môžu požičať, či im nebude počas tej doby chýbať. Na to mi Jaro Slávik odpovedal, že určite im chýbať nebude, lebo Lacovi - ktorému počítač patril, dajú na stól namiesto monitoru zatiaľ zrkadlo.“

Odvtedy, čo doktor Strážny pokrstil za otvoreným oknom zázračné dieťa menom Retic, uplynulo dvadsať rokov.

Prestup za pol milióna

V hutnej druhovýrobe, kde je Retic totálne doma, si ctia všetky zákony vesmíru. Aj ten, že vzdialenosť z bodu A do bodu B je rovnaká ako z B do bodu A. Odhliadnuc od zákonov fyziky, vesmíru a princípov logiky však tieto vzdialenosti nemusia byť vždy rovnaké. Svoje o tom vie (podľa adresy trvalého bydliska) najvzdialenejší zo spoločníkov Reticu Branislav Krankus. Rodák z Brezovej, srdcom parták z Nových Sadov...

„Na moju najobľúbenejšiu či najfrekventovanejšiu autotrasu sa ma dúfam pýtať nechcete. Zvyknúť sa dá na všetko aj na to, že som na nej zodral už štyri autá. To je možno svetový rekord na tejto trase,“ odvrátil s dávkou humoru smeč na štylizovanú otázku.

Branislav Krankus má v hlave vlastný tachometer. Od roku 1996 si každý deň, až na malé výnimky, sadá za volant na trase Brezová pod Bradlom, Piešťany, Radošina, Velké Ripňany, Nové Sady a nazad. Plus mínus 120 kilometrov denne, týždenne 600, mesačne 2400, ročne takmer 30 000. Takto brázdí cesty za svojím profesijným chlebíkom - ktorý si dobrovoľne vybral v roku 1996, už sedemnásty rok. Ak rátame správne, popri hŕbe nápadov a kreatívnych riešení venoval značke Retic aktuálne aj úctyhodných pol milióna kilometrov.

„Každá jedna z tých ciest bola i je – a verím, že aj bude, iná, svojská. Tá do práce ubehne spravidla rýchlejšie, v hlave mi víria myšlienky, čo vybaviť ako prvé, čo potom, komu sa nezabudnúť ozvať, pripomenúť, kto všetko príde. Cestou domov zasa vetrám mozgové ventily, ako keď uvoľňujete vzduch z radiátora. Minimálne dvakrát do týždňa si dám spontánnu stopku na Prašniku, pri jazere. Len tak sa poprechádzať, vyvetrať hlavu. Víkendy? Ak nie sú pracovné – teda výstavy, výjazdy, spoločenské akcie, majú jasné pravidlá. Bez týchto



Branislav Krankus v obklopení nežnejšieho pohľavia, počas 10. výročia založenia Reticu.



rituálov by som sa zbláznil. Príroda, huby, záhrada, kosenie trávy, čerstvý vzduch a samozrejme futbal. Od najnižšej triedy až po ligu, veď tá je teraz všade okolo. Z jednej strany Senica, z druhej Myjava, k tomu trefoligové Vrbové, kde som aj sám hrával. Ďalej Piešťany, Moravany aj domáca Brezová, no je tu hotové futbalové mravenisko. A k futbalu, aby z neho občas oči neboleli, dobre sem-tam padne aj dobré pivo,“ nechá plynúť myšlienky človek, z ktorého vyžaruje pokoj, rozvaha a ktorého naoko málo čo rozháďže.

Napriek tomu si práve Branislav Krankus, ktorého vo firme nevolajú inak než Slavo, vybral pred šestnástimi rokmi dost riskantnú cestu.

„Je pravda, že Brezová bola svojho času vo výrobnom segmente siete na Slovensku pojmom. Aj za hranicami. Keď k tomu pridám výrobnú nástrojareň, pružináreň, dokončenie moderných technológií a úpravy skraja deväťdesiatych rokov, bola to fabrika sebestačná vo všetkých smeroch. Mala cveng, meno. Ja som do nej nastúpil v roku 1979 a stal som sa vedúcim obchodnej skupiny. Nežnú revolúciu okrem návalu demokracie sprevádzal krok do neznáma, vznik samostatného Slovenska - aj privatizácia. Podniky prechádzali do súkromných rúk, štiepili sa na menšie výrobné bunky. Ja som nastúpil do jednej z nich, mala názov Siete Brezová a profesijným záberom mi ostal pochopiteľne obchod, konkrétne slovenské a české trhy. Bolo to zvláštne obdobie neistoty, nevyhlo sa mu hospodárstvo, ani výroba. Dlhé roky sme pracovali, žili



S Jarom Slávikom počas slávnostnej kolaudácie (2006).

a plánovali podľa istého zabehaného vzorca, aby sme ho zo dňa na deň odložili a zostali na rázcestí. Otvorili sa hranice so západom, aby sa zavreli s Českom. A tie boli od Brezovej len na skok. Každá, aj významnejšia fabrika sa snažila uchovať si renomé, vzdorovať porevolučnej vlne konkurencie. A to bol tiež prípad Brezovej,“ vysvetľuje Branislav Krankus.

Prvé kontakty „obchodáka“ Krankusa s Reticom boli spontánne a prirodzené. Na výstavách, v obchodných priestoroch, stretnutia pri prezentácii komodít. Petra Maláka poznal ešte predtým ako skromná firma z Nových Sádov začala vytŕčať rožky v segmente takmer identickým brezovským sieťam. „Veď Peter bol z Brezovej! Aj on tu profesne vyrastal, vyznal sa vo fachu, rozumel mu. Ale nebola to len otázka profesionality, ale aj nadhľadu. Peter bol okrem toho športovec ako ja – ibaže sa v Brezovej venoval hádzanej a ja som hneď vedľa na ihrisku drukoval futbalu. Čo je najpodstatnejšie, sadli sme si aj ľudsky a to pri dôležitom rozhodovaní veľmi zaváži.“

Neskôr sa Branislav Krankus zoznámil i s ďalším z radu odvážnych, Jarom Slávikom a lanárenie ku konkurencii nabralo reálne kontúry. Vyvrcholilo to podpisom prestupových lístkov, ako odchod do dresu Reticu s odľahčením futbalového žargónu „Slavo“ rád pomenúva.

„Nemyslite si, že to bolo len také híf-břf. Zbalím si veci v Brezovej a poďme šesťdesiat kilometrov inde. Boli to hodiny debát, rozhovorov, plánov s ľuďmi, ktorí Retic založili a chceli posúvať ďalej. To ma ťahalo, lebo mali odvahu a iskru, dnes sa tomu moderne hovorí tuším drajv. Aj priestory firmy som si bol okuknúť, nešiel som do úplne cudzieho. Ale dal som zbohom fabrike modernej, úspešnej a zabehanej so systémom, s klientelou. Mal som v nej pevnú pozíciu. Bol som si dobre vedomý, že to, čo máme v Brezovej už za sebou, nás v Nových Sadoch ešte len čaká,“ dodáva hlavný aktér prestupu na vysvetlenie.

Asi by bolo teraz namieste spýtať sa Jara Slávika či Petra Maláka, prečo spomedzi manažmentu brezovskej fabriky lámali

práve Krankusa? No my sme si vypýtali odpoveď priamo u dotyčného.

„Prečo, prečo...? Retic bola mladá firma, potrebovala získať čo najskôr nové kontakty, skúsenosti. Vedieť sa pružne prispôbiť prostrediu, potrebám trhu a správne naň reagovať. Ako po obchodnej, technickej stránke, tak aj v oblasti lobingu. V týchto témach som bol doma. Chýbalo aj viac skúseností z tejto oblasti výroby, veď zakladateľmi Reticu neboli práve strojárji, ale skôr poľnohospodári, obchodáči. Až neskôr sa začali profilovať v hutnej druhovýrobe. Navyše, v tejto neistej dobe sme sa učili všetci. Okrem dobrých kontaktov hrala dôležitú úlohu značka, meno firmy. Mať vlastné hniezdo na báze dôveryhodnosti, s tradíciou a schopnosťou konkurovať. Stavba týchto oporných pilierov čo najskôr bola najpodstatnejšia. A najťažšia.“

Ako každú inú rozvíjajúcu firmu i Retic postihli aj detské choroby, problémy, či malé nezdary. Nastaviť šesť najdôležitejších ľudí, ktorí sa síce ľudsky poznajú a odborne dopĺňajú, na spoločný a správny smer za každého počasia, sa za deň-mesiac nedá. Dostať sa do myslenia ostatných spoločníkov, prispôbiť sa im, vedieť prijímať kompromisy, uberať z pary - to je podľa slov Branislava Krankusa jediný liek na všetky firemné choroby. „Ak sme sa povadili, tak len pre hlúposť. Podstatné, prioritné rozhodnutia sme si odsúhlasili bez problémov. A tak sme sa k tým nedoriešeným sprostostiam vrátili, keď horúce hlavy vychladli. Funguje to tak dodnes.“

Skromný Retic naberal paru a zvyšoval rýchlosť. „Vždy som razil filozofiu, že v obchode treba dať šancu každému, kto sa pri vás pristaví a osloví s ponukou. Buď sa tá spolupráca ujme, alebo sa po prvom pokuse rozídeme. Viem sa vžiť do kože ostatných, aj my sme raz takto podobne začínali. Dostávali sa do priazne renomovaných firiem napriek úvodným kopancom. Obchodní partneri to mali napríklad bližšie do



Chvíľa oddychu v príjemnej spoločnosti.



hlohovskej Drôtovne, ako k nám. Ale boli sme neoblomní, neponúkali sme vzdušné zámky za horibilné sumy. V takomto biznise stále platí, lepšie stáť isto na pevných nohách ako lietat v oblakoch. Ale zároveň nevystáť na jednom mieste jamu.“

Zlúčenie výroby z rozdrobených priestorov do spoločného komplexu vystriedala ďalšia úloha. Konkurencia nespala, Retic na rozvoz tovaru do veľkých vzdialeností nebol technicky pripravený a čas, kedy si chodil zákazník nakupovať do firmy sám, bol čoraz vzácnejší.

„Bolo priam žiaduce zareagovať. Vytvoriť si vlastnú obchodnú sieť. Pobočky. Byť u zákazníka prvý a s dobrou ponukou. Dostať sa čo najbližšie k najvzdialenejšiemu obchodnému partnerovi. Aj z hľadiska ekonomického, aj kvôli prestíži. Tento krok, vybudovanie štyroch pobočiek, na zrod ktorých som dohliadal, považujem za najdôležitejší strategický krok Reticu pre jeho budúcnosť,“ uvažuje Branislav Krankus.

Apropo pobočky, napríklad jediná zahraničná, benešovská v Čechách. Velí jej človek s povedomým priezviskom - Krankus. „Bola to absolútna zhoda náhod, s Jarom Slávikom sme cestovali na výstavu do Prahy a ja mu hovorím: zavolám synovi Petrovi, nech si nájde čas a nás tu povodí, aby sme sa tu akože nestratili. A že on dobre vie, kde čapujú najlepšie pivo. Tak sa aj stalo. So synom sme pochodili historické centrum stavežatej, debatovali sme pri pive o všeličom, len o práci nie. S výnimkou, že nás Peter uviedol do problematiky biznisu pod názvom developing na pražský spôsob, v ktorom on pôsobil. Po roku či dvoch sme chceli otvoriť pobočku Reticu v Čechách a Peter Malák prišiel s nápadom, či by sme to Petrovi neponúkli. Veď vraj beztak hľadáme nástupcov z radov vlastných. Syn si vzal vari dva dni na rozmyslenie a ponuku prijal. Dnes má RETIC CZ už štyri roky,“ konštatuje Branislav Krankus a zároveň odpovedá na otázku, čo ďalej.

„Prvá časť môjho ja hovorí, že už stačí. Máš svoje roky, nechal si v tejto firme kus života a vyrástol ti v rodine aj nasle-

dovnik. Schopný manažér, ktorých do budúcnosti táto firma potrebuje. Vtom sa ale ozve druhá polovica môjho ja, ktorá sa začne škriepiť, že po tom všetkom prežitom sa odtiaľto ešte nepatrí odchádzať. Že ani dôchodkový vek ešte nemám. A tak si vyberte, teraz buďte múdri. Neraz sedím len tak na lavičke v záhrade, hľadím do blba a počúvam, ako sa tie moje dve „ja“ hádajú. Horúce hlavy však treba nechať vychladnúť...“

Keď v roku 1996 sadal Branislav Krankus po prvý raz do auta smer Nové Sady, veril v úspech cesty, na ktorú sa vyberá. No úplne istý ako to celé vypáli, si nebol. Obloha nad Brezovou bola v ten deň neistá, príznačná doba: na chvíľu spáchlo, aby spod oblakov zasa vykuklo slnko.



Kališteť firemnej slivovice s priateľmi ublížiť nemôže...

Aj starí chlapi vedia plakať

Mal som šťastie spoznať ľudí z Reticu už dávno pred skladaním slov do tejto publikácie. Vždy to boli tvrdí manažéri a obchodníci, ale aj správni blázni, srandisti. Do koča aj do voza. A keď si niečo vezmú do hlavy...

Raz sme tak svorne debatovali v ich rodnej Domovinke, znova sa preberali časy zablatených bagandží a zamastených montérok v požiarnej zbrojnici, keď režisér Peter Novotný zaperlil: „A čo keby sme si z nej raz urobili živé múzeum Reticu? Veď nebyť tej zbrojnice, asi by sme tu spolu teraz nesedeli. No, nemám pravdu?“

Možno trochu prežiením, ale ako „Retikárov“ poznám, vôbec by ma neprekvapilo, ak by som do roka, dvoch v pošte našiel pozvánku na slávnostnú recepciu pri príležitosti otvorenia prvého súkromného firemného múzea. S budovou požiarnej zbrojnice, kde sa našartovala história Reticu, to budú mať zložitejšie. Už niekoľko rokov v Nových Sadoch platí, že obecný majetok nie je na predaj... :-)

Zbrojnica stojí na rovnakom mieste ako pred dvadsiatimi rokmi, hneď skraja dediny pri hranici družstva. Ani vzhľadovo sa táto skromná budova príliš nezmenila. Do jej výstavby sa pustili socialistickým tempom ešte v sedemdesiatych



Hasičská zbrojnica, prvé historické sídlo Reticu.

rokoch, aby hrubú stavbu dokončili o dve desaťročia neskôr. Ledva omietnutú, bez vody, plynu, kúrenia a s provizórnym prívodom elektriky. Vykuchaná bola aj interiérová. Holé steny, žiadna priečka, žiadne sociálne zariadenie, žiadna budúcnosť. Obecní hasiči do týchto priestorov doteraz nevkráčali, nemali chuť a ani čas dať sa dokopy. Na chvíľu otvorili dvere na zbrojnici družstevníci, ale tí už roky majú svoju hasičskú základňu vo svojom areáli. A tak hasičskú časť Nových Sádov hájila jedine vo vnútri stojaca, zväčša unudená obecná striekačka.

„Bol to fakt jediný priestor v obci, ktorý bol nevyužitý a



vhodný na prenájom. Ako novostavba síce vyzeral biedne, ale bol. Starostovi Šmitalovi možno aj trochu odpadol kameň zo srdca, keď sme prišli s touto spásonosnou myšlienkou. Prvým nábytkom bol plastový okrúhly stôl donesený z bratislavskej výstavy, pri ňom sme sedávali, jedávali, prijímali návštevy, úradovali, obchodovali. Popritom sme interiér vymaľovali, z domu ponosili latky, zmajstrovali police, dotiahli aj vodu, urobili véčko, umývadlá a dokončili ďalšie siete. Aby sme mohli normálnejšie fungovať,“ spomína si Jiří Bartoš.

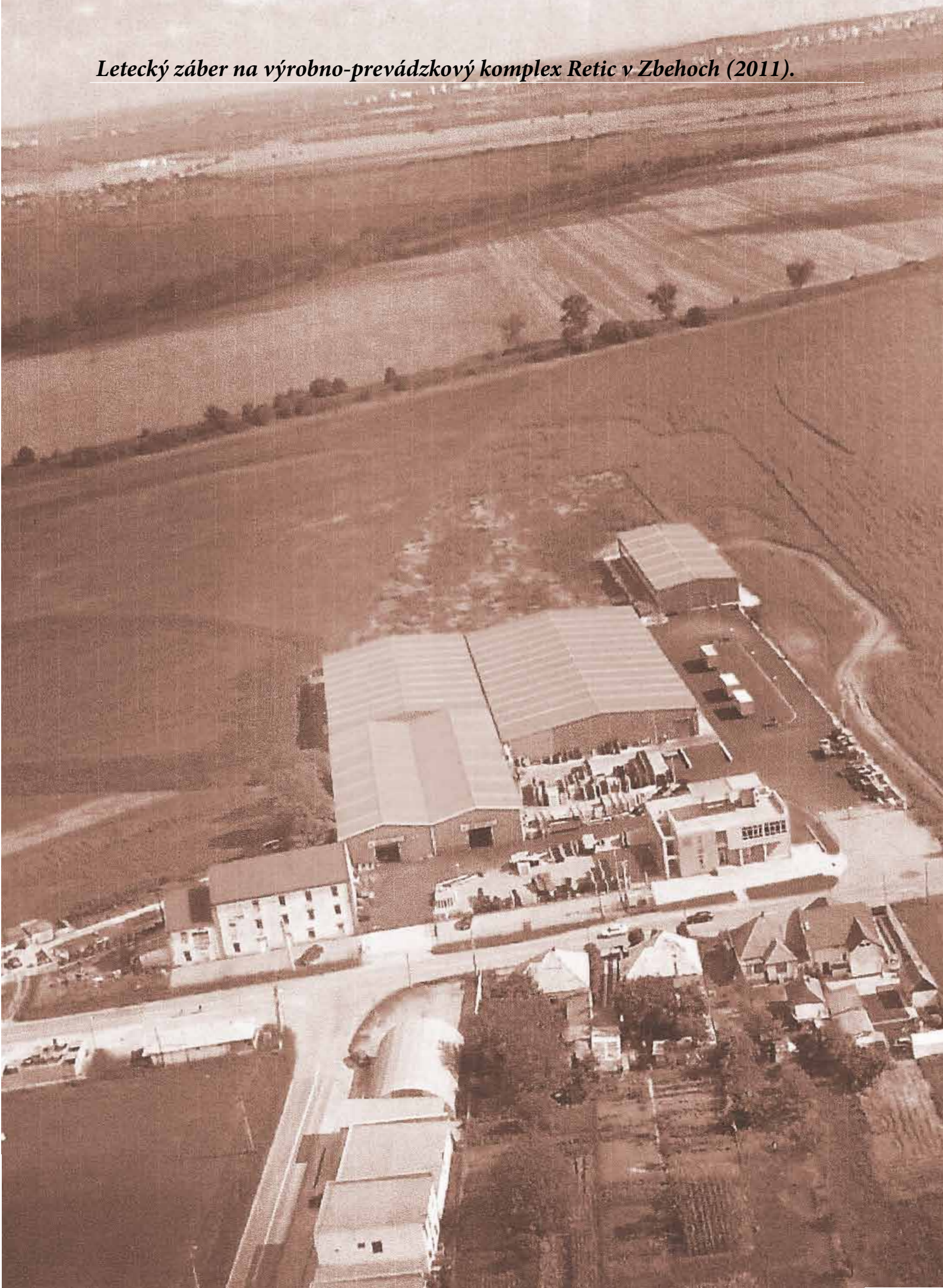
Nezabudne zduplovať, že vtedajší starosta Nových Sádov im išiel naozaj po ruke. Sám od seba, spontánne. Najskôr obec prenajala Reticu len polovicu priestoru. Keď Šmitala zbadal, že chlapi dali obecný priestor do poriadku, starajú sa oň, rozbiehajú biznis, s radosťou ozelel aj druhú časť budovy. Retic ju potreboval na umiestnenie prvej výrobnéj mašiny. Starosta nepotreboval žiadne plusové body pre jeho richtársku kariéru a bez problémov odlifroval hasičskú striekačku do garáže miestneho národného výboru.

Pohľad ďalšieho zo staršínov Reticu, Laca Slávika: „Michala Šmitalu som poznal pracovne aj ľudsky, robil som mu zástupcu starostu dlhých desať rokov. Takže viem, aký bol. Nepotreboval sa „opekňovať“ pred sebou, pred nami či pred národom, netúžil po kariére. Bol to jednoduchý, spravodlivý človek, vždy pomohol dobrej veci. Keď Retic oslavoval desať rokov, úprimne som mu za všetkých poďakoval, tam hore, do neba.“

Do debaty sa vložil aj Peter Novotný. „Šmitala prišiel mladý, mal sotva štyridsať a Nové Sady výkonnostne zaostávali. Príkladne sa postaral o obec, nerozdeľoval ľudí na straníkov či veriáčikov. A miloval futbal. Občas prišiel za nami povzbudiť, chlapi, ako to ide, darí sa, netreba pomôcť? On sám sa podujal odpratať striekaciu mašinu. Bol to jeden zo vzácnych ľudí, ktorí nám naozaj v začiatkoch pomohli. Tešil sa s nami z prvých úspechov, keď pri hlavnej ceste čoraz hustejšie pristávali kamióny. Zo všetkých najmocnejších urobil spolu s predsedom družstva Devio Ivan Oravcom v Nových Sadoch pre Retic najviac.“

Viete, kedy človek pochopí, že naozaj starne? Keď čoraz viac spomína, a pritom zisťuje, že si stále menej pamätá. Ďalšia medzizastávka Reticu na ceste pod spoločnú strechu sa začala v roku 1993. Príbeh tejto budovy opradenej mýtami a legendami, vzbudzuje u Laca Slávika rešpekt dodnes. Nech

Letecký záber na výrobo-prevádzkový komplex Retic v Zbehoch (2011).





Budova Reticu v Nových Sadoch, tiež nazývaná Perlov dom.

vám ho rodený Novosadčan, čo rád spomína a strašne veľa si pamätá, vyrozpráva sám. Zaostrí pri tom pohľadom na obraz nad kuchynským stolom. Tá kuchyňa bola epicentrom Reticu v starej budove štrnásť rokov a ten obraz pôsobí ako odkaz pre nekonečno.

„V tridsiatych rokoch minulého storočia v čase hospodárskej krízy odišlo aj z okolia Nových Sadov veľa odvážlivcov za oceán. Za prácou a lepším životom. Medzi inými aj dvaja bratia Perlovci z našej dediny. Čo osud chcel, sa stalo, o nedlho sa tam zosobášili s krajkami od nás, tiež sestrami. V New Yorku sa ako roduverní Slováci nezapreli a okolo roku 1934 začali zo sušených hrozienok páliť doma alkohol. To sa už nad Amerikou sťahovali mraky prohibície, no oni načier-no podnikali ďalej, až raz upchali odpad v celom paneláku, kde bývali. Ľudia na nich zavolali federálov, nielen kvôli tomu odtoku, ale aj šíriacemu sa zápachu. Muži zákona im pálenicu zhabali. Hneď si však zaopatrili novú, lebo alkohol na čiernom trhu išiel na dračku. Títo naši dobrodruhovia si nakoniec podchytili aj mužov zákona. Vždy, keď ich spoluby-vajúci natreli, federáli odchádzali od Perlovcou aj s mašinou na pálenie. Lenže s tou starou, nefunkčnou, lebo medzitým Perlovcom pošepkali, aby mali doma mašiny dve. Biznis roz-točili vo veľkom, mali odbyt jedna radosť. Zbohatli Slováci, aj federáli.

Ešte skôr než Amerika objavila systém pocestných fast-fudov a potom, čo opäť zlegalizovala alkohol, Perlovci už vlastnili podobnú, hoci skromnejšiu sieť stánkov okolo New Yorku. Táto pálenka vraj mala aj oficiálny názov – Slovak whisky. Začali robiť tiež s pivom, plzenské bolo za oceánom veľmi populárne. Lenže dovážať ho z Československa vyšlo príliš drahé. Slováci z Nových Sadov sa vynasli. Nechali si doviezť len plzenské vignety, nakúpili americké pivo, pracne zoškrobovali z fľaší pôvodnú nálepku a lepili plzenskú...

Karol Perla sa v roku 1936 vrátil domov s hŕbou dolárov. Vytipoval si stavebný pozemok a požiadal môjho strýka, aby

na všetko dohliadal. Perla chcel priestranné, poloamerické bývanie. Nechal u strýka peniaze, nech stavba rastie a vrátil sa do New Yorku. Mal na to pádne dôvody, v tom čase tam už vlastnil štyri hotely. Milionár. Raz, oveľa neskôr, povedal, že má tolko dolárov, že ak by ich každý deň žuval od rána do večera, ostali by mi na tri životy. V čase vojny chodil Čárly, ako ho v Nových Sadoch s obľubou volali, domov pomenej,



Obraz v kuchynke starej budovy, ktorý opradený tajomnou históriou.

aby sa sem po jej skončení vrátil natrvalo. Okrem domu už vlastnil okolité role, pozemky, dobytok, kone.. Bol ozajstný gazda. No nie nadhlo. Po víťaznom februári skonfiškovali komunisti všetko, aj Karla Perlu. Zakladalo sa družstvo a prví boli na rade gazdovia. Čárlymu ostal len dom. Vtedy vyhlásil, že do tejto krajiny už dolár neprinesie, hoci v amerických bankách si vraj zveľaďoval majetok. Nemal ho komu darovať, nemal dediča, manželstvo s Filoménu bolo bezdetné. Ale predstavte si, napriek toľkému hnevu tu ostal žiť. Keď v roku 1977 Perla zomrel a zakrátko nato aj jeho žena, dom prepadol v prospech štátu.

Osiřelé priestory domu vyplnilo výrobné družstvo Služby a ponúkali domácim kaderníctvo, čistiareň a zlievareň. Služby síce fungovali, ale odozva bola slabá, tak priestory kúpil jeden z bývalých zamestnancov tohto družstva. Manželku nitrianskeho podnikateľa to ale ťahalo späť do veľkého mesta. S obcou sa nezžila. Budova bola na predaj, čo najskôr, a teda aj za veľmi dobrú cenu. Chopili sme sa šance, bol to dobrý obchod.

Jeden milión sto tisíc sme síce naraz nemali, ale do trištvrtého roka sme túto sumu polepili a po splátkach splatili. Generálkou na každú kúpu je obhliadka. Prezerali sme každú miestnosť, v duchu sme už prestavovali, búrali, menili strechu, prerábali schody, robili priečky. Iba v jedinej miestnosti, hneď oproti hlavnému vchodu nebol dôvod búrať. Vymenili sme len linku, kúpili kuchynský nábytok a vymaľovali. Nad nový stôl sme znova zavesili obrovský obraz. Pod rámom je zvečnená svadobná fotografia, na nej Karol a Filoména Perlovci a vzaďu vyrytý dátum 15. august 1927.

Pýtate sa odkiaľ toto všetko viem? Od Karla Perlu predsa! Keď som bol malý chlapec, často som k tomu domu chodieval. Za ním bol posed, kvitla lipa, rástli šťavnaté maliny. A pod podstienkom chlapi mastili odušu mariáš. Čárly s nimi. Keď sa karty miešali, on rozprával, spomínal, usmieval sa. Ja som napínal uši so zatajeným dychom, aby mi niečo neušlo. Veď o Amerike sa vtedy mohlo len šepkať aj to čo najďalej od hlavnej cesty. Čárly hovoril tak, aby ho bolo počuť. Napriek tomu, že mohol ešte dolára každý deň, zostal doma. Dokonca sa zamestnal na družstve. Vraj len tak z pasie, lebo bol doma rád.“

Dlhých štrnásť rokov bývali Retikári u Karola Perlu, aj keď už vo svojom. Aj dnes, keď má niekto namierené do „starých“ priestorov, povie: ideme na Perlov dom alebo na Perlové. Bývalé, do roku 2006 hlavné mravenisko firmy by tento Slováčisko naisto nespoznal. Z mašťalí vyrástli dielne na výrobu rabicového pletiva, naplnili sa výrobnými linkami. Letná kuchyňa poslúžila ako šatňa a produkcia rebierkového pletiva, hospodársky dvor sa naplnil vozovým parkom, nákladmi. Opeknela aj hlavná budova. Jednak zvonka, ale aj interiér - s obrazom v kuchyni. Izby prerobili na kancelárie, zasadačku, produkčné miestnosti, vymenilo sa podkrovie, strecha.

Obchodných partnerov Reticu pribúdalo, zamestnancov a administratívy tiež, biznis sa roztočil naplno. Prevádzková kapacita hospodárskeho dvora u Čárlyho už nepostačovala. Bolo nevyhnutné poobzerať sa po okolí, Retic sa rozšíril o

satelity Čab, Sila, Malé Zálužie. Mašinéria logistiky dávala zabrať – rozdrobená výroba a skladovanie, komplikovaná doprava, rozvoz, dovoz, častejšie výjazdy, výstavy, zahraničné cesty, nové pobočky, technológie, výrobný materiál ... V hlavách majiteľov čoraz častejšie rotovala myšlienka koncentrovať Retic pod väčšiu a spoločnú strechu.

Keď po prvý raz cestujete autom z Nítry do Nových Sádov, máte pocit, že prechádzate najdlhšou dedinou na Slovensku. Tou je síce oficiálne Nižná na Orave, ale hneď za ňu by som zaradil práve Lužianky. Až do momentu, kým som zistil, že tých šesť kilometrov hlavnej cesty nepatrí len im, ale aj susedným Zbehom. Prilepenejšie dediny ako tieto dve som už dávno nevidel. Nové Sady sa na obe dediny dívajú z nie-



Priebeh výstavby nového výrobo-prevádzkového komplexu Reticu v Zbehoch.

kolkokilometrovej vzdialenosti, ale v trojuholníku Lužianky – Zbehy – Nové Sady už desaťročia existuje zdravá rivalita. „Musím vás poopraviť,“ hlási sa o slovo starosta Zbehov Ivan Habiňák: „Rivalita existuje, ale iba ak vo futbale či spoločenských zápoleniach. Inak si všetky tri obce žijeme vlastným životom, vlastnými problémami, ktorých je stále dosť a skôr sa snažíme pomáhať si, ako proti sebe bojovať.“

O to prekvapujúcejšie vyznie pre laika prehrabujúceho sa v histórii Reticu skutočnosť, že firma, ktorá sa postavila na



Pýcha Reticu - interiér modernej administratívnej budovy, v tomto prípade vo vizualizácii. Realita je takmer identická.

nohy v rodných Nových Sadoch, postavila výrobný a prevádzkový komplex v susedných Zbehoch. „Nehľadaj za tým žiadnu senzáciu. Aj v tomto prípade sme skombinovali naše predstavy s možnosťami a ponukou trhu. Určite nepoviem nič zlé, ak budem tvrdiť, že to boli Zbehy, čo boli prístupnejšie, ochotnejšie ako rodná dedina. Bojovali o Retic viac,“ vysvetľuje Peter Malák a dopĺňa ho Ivan Habiňák.

„Celé sa to začalo v roku 2004, bol som starostom prvé volebné obdobie a pripravovali sme nový územný plán na nasledujúce štvorročné obdobie. Dostalo sa nám predtým do uší, že Retic chce vybudovať nový výrobný komplex a hľadal vhodný priestor. Na hranici obce už mal skúpené nejaké pozemky, zaujímal sa o ďalšie, ktoré boli v súkromnom vlastníctve, žiadne obecné. Požiadavke Reticu, aby bol tento zámer zakomponovaný do územného plánu v kapitole prevádzky a výroba, sme napokon vyhovel. Bola podpretá o súhlasné stanoviská všetkých kompetentných inštitúcií, spĺňala kritéria povolenej hlučnosti či prašnosti, životného prostredia, odpadov... A naostatok, prečo robiť dobrej myšlienke prieky? Viem, že niektorí obyvatelia žijúci v blízkosti Reticu neboli z toho zámeru nadšení. Nevie, či šlo skôr o závisť ako o reálny dôvod ich nespokojnosti. Jednak všetky analýzy, a tiež pravidelne vykonávané merania neodhalili žiadne nadmerné hodnoty hluku, prachu či iného dopadu na ich život, súkromie.“



**Starosta obce Zbehy
Ivan Habiňák**

Najúspešnejšia pletivárska firma v strednej Európe bola nútená vsadiť na kompromis. Oficiálne sídlo Reticu ostalo v Nových Sadoch, kde firma prispieva do obecnej kasy podielovými daňami. Za pozemok, na ktorom vyrástol moderný administratívno-výrobný komplex, platí zasa Zbežanom daň z nehnuteľnosti. Približne šesťtisíc eur ročne.

„Pre obecný rozpočet sú to nezanedbateľné peniaze. Retic, čo sa týka

rozlohy patrí medzi najväčšie firmy v intraviláne obce spolu poľnoharmou Radar, CNC stroje či nábytkom Balko. Dvanásť rokov sedím na tejto stoličke a na spoluprácu s Reticom nemôžem povedať jediné negatívum. Sponzorskú podporu škole, športovcom, spoločenským organizáciám, pri akciách či materiálno-technickú pomoc som už kdesi spomínal. To, že je v obci len asi deväťpercentná nezamestnanosť, je tiež z časti zásluha tejto firmy. Ak z Reticu vyjde ponuka na obsadenie nového pracovného miesta a žiadateľ spĺňa požadované kritériá, firma uprednostní najbližšie okolie, aj ľudí z našej z dediny. Momentálne robí v tejto firme do tridsať Zbežanov. A ešte čosi. Keď v Reticu pripravovali stavbu komplexu, bolo treba dotiahnuť prípojku vody na túto časť územia asi tristo metrov zo susedných Čakajoviec. To mala pôvodne urobiť na vlastné náklady obec. Retikári ju vybudovali sami, obec sa len napichla, firma žiadnu finančnú participáciu nechcela. Odkázali nám, že ak to je pre ľudí, tak to bude zadarmo “ starosta Habiňák.



A či Zbežanom v Nových Sadoch nevykrikovali, prečo im „ukradli“ Retic? „Určite nie, skôr my sme sa čudovali, prečo domáci neurobili viac, aby táto úspešná firma ostala tam, kde sa narodila. Ale to je ich vec.“

Známe slovenské porekadlo hovorí: „Postav dom, zasad strom a urob syna.“ V Reticu to zobrali z úplne opačného konca. Keď v novembri 2006 skolaudovali nové sídlo, boli už dve „dcéry“ AREA METAL a OR-METAL na svete, a tretia, ktorej dali meno R-METAL, „na ceste“. Medicínsky vyjadre-



A takto vyzerá interiér v skutočnosti.

né, tretí potomok firmy bol v siedmom mesiaci prenatálneho vývoja. Ani stromy v areáli fabriky, či predtým na stavenisku, nesadili. Skôr dlhé roky zápasili s vysokou spodnou vodou, robila im riadnu šarapatu. Ale poďme pekne po poriadku.

V roku 2001 získala firma od Poľnonákupu výrobnú halu s rozlohou 1600 m², pôvodný vlastník bol vo finančných problémoch a Retic zareagoval na ponuku banky. Už vtedy bolo jasné, že sa obzerá po väčších prevádzkových priestoroch, ale aj to, že samotný bývalý majetok Poľnonákupu mu stačiť určite nebude. Bolo treba prikúpiť ďalšie pozemky

naokolo. Bolo treba ... Lenže kde desiatky tých vlastníkov hľadať, keďže centrálna evidencia ešte nebola?! „Klobúk dolu pred starostom a ľuďmi okolo neho. Dovolili nám nahliadnuť do obecnej evidencie, kroniky, k starým spisom či dokumentom. Pomáhali pri identifikácii majiteľov, spolu sme hľadali kontakty, telefónne čísla, rodiny pozostalých. Bol to takmer trojročný proces, taká malá detektívka, veselá i vážna. Podarilo sa. Medzitým sme opravili zakúpenú výrobnú halu, keď z pôvodnej ostal len skelet. Náš podnikateľský zámer sme dostali do územného plánu obce a horúčkovite pripravovali projektovú dokumentáciu, povolenia, súhlasné stanoviská, potvrdenia pečiatky. V septembri 2005 sa začalo stavať,“ uvádza ma do problematiky Peter Malák.

Celkový projekt výrobnoprevádzkového centra Retic tvorili stovky strán. Medzi nimi aj zopár problémových, starosti robila hlavne vysoká hladina podzemnej vody. Takmer absolútna rovina, ba možno najnižšie položené miesto v tejto spádovej oblasti a k tomu prítomnosť potoka napojeného na rieku Nitra spôsobovali v blízkosti areálu po výdatných dažďoch priestranné kaluže stojacej vody, malú potopu. „Veľa času sme venovali práve tejto téme, aby riešenie bolo efektívne aj finančne dostupné. Rozmýšľali sme aj na rozšírením koryta potoka, ale to by stálo nekresťanské peniaze. Zvolili sme inú alternatívu. Kvôli nerovnosti terénu, na ktorom mali na základových doskách stáť nová výrobná a skladová hala, sme podklad na niektorých miestach navýšili až o poldruha metra,“ upresňuje Jaroslav Slávik.

V praxi to znamenalo vyše 10 000 ton navezeného kameňa, päťsto plných kamiónov a päť dní valcovania a spevňovania terénu. O necelý trištvrte rok, v máji 2006 bol areál daný do predbežného užívania, aby bol v novembri 2006 skolaudovaný. K pôvodnej výrobnej hale z roku 2001 sa prilepila identická (ďalších 1600 m²), vyrástli nové skladové priestory na rozlohe 4000 m², poriešil sa vstupný areál a najmä krásna, moderná dvojpodlažná administratívna budova. „Tá nám zožrala asi najviac nervov aj peňazí, ale má punc. Každý



21. november 2006, slávnostná kolaudácia nového komplexu a dôvod na radosť majiteľov.

centimeter musel mať svoje opodstatnenie, projektanti a architekti dolaďovali sebamenší detail interiéru, behali s výkresmi, premeriávali, porovnávali. Muselo to pasovať farebne, rozmerovo, vizuálne. No, divočina „na entú“. Ale dobrá vec sa podarila, v porovnaní s pôvodným rozpočtom sme ešte ušetrili päť miliónov, lebo časť nákladov sme si odtiahli sami, vo vlastnej réžii.“

Celková investícia komplexu sa vyšplhala na sto miliónov slovenských korún. Nadišiel magický deň D, nablýskaná a slnkom zaliatá zasadačka sa zaplnila do posledného miesta. Od kolaudačnej „vrchnosti, cez majiteľov Reticu, zamestnancov, priateľov či fanúšikov tejto firmy. „Od šťastia sme až plakali, my, pomaly už starí chlapi. Tento úžasný pocit si môže vychutnať len ten, čo si to s Reticom preskákaval od baťoľaťa, od plienok. Požiarna zbrojnica nám dala krídla,“ slová vyznania od režiséra Petra Novotného.

Krst novej budovy Reticu stál za to! Kolaudačná pečiatka uzrela svetlo sveta rekordne rýchlo - za dve minúty, neoficiálne oslavy trvali vraj dva dni a spomínať sa na ne bude ešte ďalších päťdesiat rokov...

Pre úplnosť sa mi ešte žiada dodať, že v roku 2011 pribudla v druhej etape výstavby komplexu ďalšia skladová hala s rozlohou 1200 m², dokončila sa cestná infraštruktúra, ešte predtým bola spojzdná budova starého mlyna. Má samozrejme inú funkciu, slúži pracovníkom výroby na kompletné sociálne vybavenie a jedálňou.

Na záver za hrst štatistiky i matematiky. Dve výrobné haly, dve skladové haly, jedna sociálna budova, reprezentatívna administratívna budova, vonkajšie i vnútorné priestory

parkoviska, príjazdové cesty, rozľahlé vonkajšie priestory. Podtrhnuté a sčítané: štyri hektáre efektívne zúčenej plochy, na nej 8400 m² skladových a výrobných priestorov a ďalších takmer 3000 administratívno- sociálnych. Špás za 120 miliónov korún, ktorý za to stál. Lebo to bola investícia do Reticu, pre jeho budúcnosť.



BETTER TOGETHER

Bekaert Hlohovec, s.r.o.
 Štefánikova 2317
 830 28 Hlohovec
 Slovensko
 Tel: +421 33 73 63 538
 Fax: +421 33 73 63 504
 E-mail: hloh@bekaert.com
 www.bekaert.com

Hlohovec, 29.7.2012

Biahoželanie k 20. výročiu vzniku firmy

Spoločnosť Bekaert spolupracuje s firmou Retic, s.r.o. od roku 1992 – teda od jej samotného počiatku, v tom čase ešte ako Drôtovňa Hlohovec.

Predmetom spolupráce boli dodávky pozinkovaných, zlihaných a kĺncových drôtov, kĺncov a iných materiálov, ktoré sa ako jeden z hlavných vstupných materiálov podieľali na úspešnom etablovaní firmy Retic a jej výrobkov na slovenskom ale aj zahraničnom trhu.

V súčasnosti so spoločnosťou Retic spolupracujeme hlavne v oblasti dodávok pozinkovaných drôtov ale aj drôtov so špeciálnym antikorozióznym povlakom BEZINAL. Našou snahou je ponúknuť svojmu partnerovi produkt, ktorý mu pomôže stať sa úspešným v silnom konkurenčnom prostredí a zabezpečiť jej spokojných zákazníkov.

Len málokterým firmám sa podarí úspešne fungovať na trhu 20 rokov. Spoločnosť Retic je skvelým príkladom tvrdej a vytrvavej práce, ktorá priniesla zaslužené výsledky. Pevne veríme, že aj spolupráca s našou spoločnosťou k tomu prispela. Ak sa firme darí s tovarmi, na ktorých výrobu použila naše výrobky, je to aj náš úspech.

V mene všetkých kolegov by som chcel spoločnosti Retic zaželieť k 20. výročiu všetko najlepšie, veľa úspechov, spokojných zákazníkov ako aj zamestnancov. V duchu hesla spoločnosti Bekaert - Better together (spolu sme silnejší) chceme spoločnosť naďalej spravádzať na trhu, prinášať kvalitné výrobky pre jej zákazníkov.

S pozdravom

Ing. Tibor Balíš
 Bekaert Hlohovec
 Customer Service Manager

JIŘÍ BARTOŠ/ SPOLOČNÍK

Podľa vzoru nenápadný

Veľa toho nenahovorí. Kým každé slovo vypustí z úst, jeho význam a dosah si aj trikrát premyslí. Naplno sa pustí do takej debaty, kde je naozaj doma. Doprava, služby, servis, technika, logistika. Teda záber, pre ktorý je potrebný pokoj, presnosť, skúsenosť. Nie veľa slov. Asi aj preto dostal spomedzi šiestich mušketierov Reticu prívlastok „najnenápadnejší“. Jiří alebo Juraj Bartoš z Nových Sadov.

„Do získania živnostenského listu som pracoval spolu s Lacom Slávikom v družstve, na pozícii mechanizátora výroby. Pestovala sa tam vtedy vo veľkom cibuľa, a tak sme ju začali vykupovať a predávať. Potom sa k tomu pridalo ovocie aj poľnohospodárske plodiny. Sortiment narastal a my sme sa museli prispôbovať trhu, obracať sa. Doslova hlavným ťahúňom nášho obchodu bola moja stará avia, tá by vedela rozprávať. Vydržala dlho, poznala každý kilometer cesty v tomto kraji, aj sme ju zakrátko kúpili oficiálne do firmy. Lenže takých bláznov ako my - novodobých obchodníkov s bedničkami rajčín, marhúľ, zemiakov, kukurice bolo nablízku desiatky. Konkurencia rástla, bili sme sa o každých desať halierov na cene pre zákazníka. Až prišli Jaro s Petrom a povedali: podme robiť s pletivami.“

A potom sa nasadlo do kolotoča. Najskôr ho dať čo najrýchlejšie do pohybu, poháňať, ale aj ošetrovať, sledovať, byť stále v strehu. „Problémy, nervy? A kde ich, prosím vás, vtedy



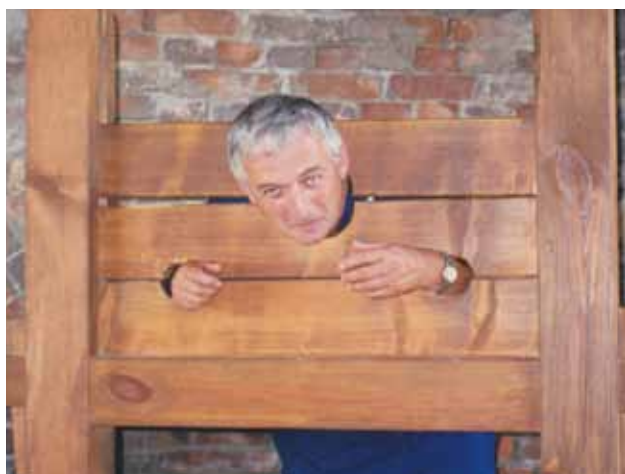
Jiří Bartoš v teréne a v kruhu najbližších spolupracovníkov.



nemali? Poznali sme mnohé firmy, ktoré v čase, keď sme my začínali, pôsobili seabedomo, stabilne. Zabehané kolotoče. Takto fungovali aj štyri-päť rokov, a potom sek a hotovo. Boli to krehké časy najmä z hľadiska dôvery obchodovania. Stačilo, ak ste dodali tovar, urobili v rámci dobrých vzťahov ústupok, privreli oko a boli ochotní počkať na platbu. Lenže ak peniaze stále neprichádzali, vo firme chýbali, obchod sa spomaľoval, až zastavil... Súkromníčenie – to nebola hra na piesku, že sa zosype jeden hrad a postavíme si nový. My sme mali aj šťastie, že sme boli na každé rozhodnutie už zo začiatku piati. To bolo poučné. Síce viac názorovej konfrontácie, širší pohľad na problém, ale o to komplexnejšie rozhodnutie. No nemyslite si, nie vždy sme trafili kliniec po hlavičke. Bol to však ortiel spoločný a niesli zaň zodpovednosť všetci, bez výnimky, bez výčitiek. Úžasné je, že sme sa vždy akosi spolu zladili. Hovorili sme si, že pokiaľ to funguje, prečo by sme mali niečo dobré ničť.“

V dohľade na technický stav, možnosti vozového parku, v dopravnej logistike súčasnejšieho než Bartoša v Reticu nenájdete. Je to asi stopäťdesiatkilometrová kružnica bodov, miest a uzlov okolo Nových Sadov. Zahŕňa dôvernú znalosť terénu a služieb, najmä špedície, súlad termínov, požiadaviek obchodných partnerov či zákazníkov na dovoz i odvoz tovaru, jeho prekládku.

„Ide o mozaiku činností, kde sa všetci navzájom dopĺňame. Základom je dôsledné plánovanie, prieskum trhu, selekcia tých najvýhodnejších ponúk. Doprava patrí medzi kľúčové



Bez slov.

faktory v tejto oblasti výroby. Denne vyprodukuje až 800 balíkov pletiva, pre ilustráciu – to ako keby ste každý deň oplotili veľký kus bratislavskej Petržalky. Z tejto produkcie niekedy až polovica ide na export, čiže to pletivo musíme dopraviť čo najbližšie k zákazníkovi. A to sme ešte nespomínali dovoz výrobného materiálu od dodávateľov, presun hotového sortimentu z výroby do skladových priestorov. Je to obrovský kolos, ešte šťastie, že nám ho výrobné i skladové priestory pod jednou strechou ulahčili. Momentálny vlastný vozový park Reticu spočíva v troch nákladných autách, deviatich vysokozdvížných vozíkoch a samozrejme využívame externé služby špedície. Pre lepšiu orientáciu, nespomenul som presieťovanie s pobočkami, ktoré si obchodujú v lokalitách samostatne, ale sortiment čerpajú z epicentra výroby. A ten tam treba privieźć, dopraviť.“

Veľmi dôležitým faktorom v tomto súkolí nie je len dôvera vo vlastné schopnosti, ale predovšetkým v ľudí, ktorí pracovný proces tvoria. Teda spoľahlivá pracovná sila. „Dnes veľa ľudí rozmýšľa ako zarobiť, a pritom nerobiť. Žijeme v ťažkých časoch ekonomickej krízy, napriek tomu je remeselná výroba vo všeobecnosti na okraji spoločenského záujmu. Predbehli ju moderné povolania a profesie. V hutnej druhovýrobe je situácia obdobná, ľuďom proste nevonía špinavé, hlučné či zaľúlané zamestnanie. Považujú ho za podradné. V našej firme najmä počas krízy tvorila fluktuácia zamestnancov pomerne dlhý zoznam. Ani sa v Reticu nestačili ohriať a už ich nebolo. Tak napríklad technik, ktorý dozeral na výrobu pletiva na plastifikačnej linke. Odišiel v priebehu rannej zmeny na obed, na ktorý má samozrejme nárok, no keď ho ani po hodine nebolo, znepokojenie narastalo. Báli sme sa, či mu neprišlo nevoľno, či je v poriadku. Násť sme ho nenašli, len na dverách jeho skrinky v šatni bol prehodený pracovný odev. Odišiel len tak, pritom linka pracovala na plné obrátky. Ešteže máme vždy vo výrobe pripravený záskok pre mimoriadne situácie. V tomto prípade mimoriadka vyšla na samotného vedúceho výrobného procesu.“

Ľudia si nevážia prácu ako my kedysi, a pritom podmienky vtedy a teraz sa porovnať nedajú. Veď, v ktorej súkromnej firme majú zamestnanci trinásť a aj štrnásť platy, odmeny, pestrý sociálny program s možnosťou bezplatného využitia firemných objektov na oddych, relax, firemné dni? Veru, nám sa o tom ani nesnívalo. Je to o ľuďoch, ale prsty vtom má aj súčasná doba. Máme napríklad troch zamestnancov, ktorí u nás pred dvadsiatimi rokmi začínali, ešte v priestoroch požiarienej zbrojnice. Boli prví a ostali Reticu verní doteraz.“

Podľa Juraja-Jiřího Bartoša je nesmierne náročné vybudovať si v podnikaní kredit, dobré meno. Úplne najťažšie však je



Jiří Bartoš v družnej debaťe s Robom Fábrym a Milanom Plaštiakom.



Neoficiálna časť nepracovného výjazdu na firemnej chate.

vedieť si ho aj po rokoch obhájiť, ostať na špici. S čistým štítom a vzpriamene. V obklopení ľudí, partnerov a vlastne už skôr priateľov, ktorí nesklamú. Vtedy sa neobzeráte za seba, na strastiplnú cestu popretkávanú problémami, riskantnými rozhodnutiami, polenami hádzanými pod nohy, nedôverou a závišťou.

„Želám tejto značke, aby mala dobrú kondičku a bola stále vo forme. Aby mala periférne videnie, ktoré jej konkurencia závidí. A aby predvídala turbulencie trhu rovnako citlivo, ako počas predchádzajúcich dvadsiatich rokov. Pokiaľ mi to zdravie a sily dovoľia, budem Reticu v tomto nekonečnom zápase o priazeň a dôveru klienta plne k dispozícii.“

Jiří Bartoš má okrem iného „pod palcom“ aj komplexné firemné poisťovacie služby. Od prvého vyrobeného klinca až po poslednú výrobnú halu. Poistený je však dvojnásobne aj doma, aby mal v Reticu, keď príde čas jeho odchodu, súčeho nasledovníka. Syn Peter totiž už niekoľko rokov šéfuje bratislavskej pobočke pod názvom AREA METAL so sídlom v Rovinke. Ako vidno, Juraj má aj rodinno-firemnú logistiku v malíčku. Je zdatný technický typ, osobne dotiahol napríklad strednú generálku strojov na výrobu 4- hranného pletiva za minimálne náklady. Zaslúžil by si odmenu za patent. Obchodne má na starosti aj východné Čechy a Moravu, kde firma využíva jeho „jazykové“ znalosti. Bartoš navyše prevzal po odchode Petra Novotného do dôchodku podstatnú časť jeho režisérskych kompetencií.

Ozaj, a prečo v Reticu Juraj a oficiálne Jiří Bartoš? Vysvetlenie je jednoduché, jeho moravský pôvod. Keď má svoj rečnícky deň, sem- tam nejaký ten čechizmus jeho prejav spestrí. Podstatné je, ako prízvukuje aj Peter Malák, že dokáže skvele vyhodnotiť dané situácie. Je vnímavý, ostrieľaný správca a hovorí vždy k veci. „Juro je pevnou súčasťou nášho tímu. Občas musíme názor z neho doslova vydolovať, ale ak použije

tie svoje zaklínadlá – „jo“ alebo „dobrí“, vieme, na čom sme. Mimochodom, tieto dve slová sa stali základom Bartošovho výkladového slovníka, ktorý sme v Reticu na jeho počesť pred časom založili,“ dodáva s úsmevom Peter Malák.



Jiří Bartoš: „Jo, dobrý.“

Kvalitná značka je ako vírus

Najstaršia dcéra Reticu má v rodnom liste uvedený dátum narodenia 16. január 2004. Po zahrievacom období a personálnom upratovaní veľí pobočke AREA METAL už šesť rokov syn spoločníka materskej firmy, Peter Bartoš.

„Prvé dni života pobočky si detailne popísať netrúfmem, nakoľko zo súčasnej osádky tu vtedy ešte nik nepracoval. V septembri 2006, teda v čase môjho nástupu, nastalo pre AREA METAL trochu turbulentné obdobie, najmä čo sa týka jej personálneho obsadenia. Bývalí spolujemajitelia AREA METAL sa vraj rozhodli ísť vlastnou cestou, Area prešla do vlastníckych rúk výsostne Reticu, ba až na jedného skladníka odišli všetci vtedajší zamestnanci. Ostal som vo firme sám, preto prvoradá úloha bola obsadiť správnych ľudí na tie správne posty. No nie vždy sa všetko na prvý pokus podarí, ľudia sú rôzni. V začiatkoch som to ťahal spolu s kamarátom, ktorý u nás potom robil tri roky skladníka,“ spomína mladší z pletivárskej generácie Bartošových.

Prvý rok AREA METAL fungovala ako distribučný sklad zameraný len na príjem a výdaj tovaru. Rozvoz sortimentu priamo ku klientovi chýbal, neskôr majitelia „zaštepili“ pobočku aj na túto myšlienku. Pribudol ďalší zamestnanec, Zoltán Bognár - ten ostal firemnému tričku verný dodnes.

„Kúpili sme si prvé nákladné auto, mimochodom od sestry z OR-METALu. Slúži stále, v dobrom zdraví, hoci niekedy nám pripravilo nejednu vrásku. Pamätám si, ako sa nám raz pokazilo a totálne naložené ho do servisu na lane ťahala škodovka DS. Keď to prijímací technik zbadal, namiesto



Rozľahlé skladové priestory pozdĺž hlavnej budovy prevádzky.



pozdravu div že nezačal koktať.

Až vtedy, na kolesách, sa začala skutočná práca, cesty po zákazníkoch, vlastné rozvozy, vybavovačky, stretnutia, rokovania. Bolo pre mňa obrovskou skúsenosťou čerpať pri spoločných záučníkych cestách s majiteľmi z ich myšlienkou, rád, nápadov. Viete, čo na tom bolo úžasné? Že sme takúto príležitosť vôbec dostali! V nasledujúcich dvoch rokoch pribudli dvaja ďalší zamestnanci a partia sa postupne vykryštali - zovala až do súčasnej podoby. Tí, čo vydržali a zotrvali, sú už určite nainfikovaní vírusom zvaným Retic.“

Podľa slov Petra Bartoša majitelia verili v silu kolektívu a to bol zdravý základ pre všetky pobočky. Pomocnú ruku AREA METALu podávali aj miestni ľudia podnikatelia, a neskôr priatelia z Rovinky. Napríklad aj Andrej Mrva, u ktorého je Area v prenájme ešte i dnes.

Stabilizácia na domácom trhu v priebehu troch rokov posunula firmu dopredu. Začala sa zaujímať o maďarský trh, neskôr aj o český, kde pôsobí a expeduje stále. Šéf pobočky zdôrazňuje, že záber trhu je v tejto lokalite približne rovnaký ako inde. Štandardní klienti, teda predovšetkým stavebniny, železiarstva. Slovenský trh paušálne je predurčený napríklad na 60-okové pletivo, čo je zasa na Morave tabu - tam sa používa veľkosť pletivového oka výlučne len päťdesiat. Maďari sú kategória sama o sebe, najradšej majú oko sedemdesiat a čo najtenší drôt. Sto ľudí, sto chutí. Ak chcete byť in, musíte byť pripravení na všetky alternatívy.

Regionálne pôsobenie pobočky, ktorá má najbližšie k hlavnému mestu, je obmedzené kvôli hraniciam s Rakúskom či Maďarskom. AREA METAL operuje na kružnici so sateľitmi Komárno, Galanta, Modra, Senica a veľkou pomocou sú exporty. Paradoxne, najslabšia klientela je dlhodobo v Bratislave.

„Asi pred dvomi rokmi prišiel do firmy pracovať môj kolega, priateľ Dalibor Greguš. Veľmi dobre sme si pracovne sadli a snažíme sa pobočku a biznis okolo nej dirigovať, kočirovať. Náš areál sa postupne transformoval až do súčasnej podoby, pristavovali sa najmä skladové priestory, také dôležité pre pôsobenie na trhu.

Peter Bartoš má v stratégii pobočky jasno. Zamestnanci ju majú nielen ako písmo sväté, ale aj v hlavách. Ako však preniknúť ešte viac na pletivárske trhy v praxi, uchovať si pečať úspešnej firmy?



„Pracovať s existujúcimi klientmi na základe kvalitnej ponuky, venovať sa im, udržať si ich priazeň. Hľadať nové rozmery, odbyt pre náš produkt u obchodných partnerov v oblastiach, kde nie sme doma. Každého potenciálneho klienta si treba vážiť, lebo z vlastnej skúsenosti viem, že ľudia často nevenujú pozornosť alebo zabúdajú, kto im sortiment dodáva. Zhrniem to nasledovne: klienti v nás hľadajú istotu, vyžadujú rýchlosť a kvalitu dodávok, v neposlednom rade aj prijateľnú cenu. Ak im v tomto smere vyjdeme v ústrety, budeme naďalej úspešní.“

Lenže, ak firma nešliape podľa plánov, predstáv matky, čísla pokrývajú, nedosahujú výkonnostné ukazovatele, prví na rane sú podľa hierarchie, kompetencií a zodpovednosti vždy vedúci pobočiek. Prísne, neúprosné, ale spravodlivé pravidlá.

„S tým samozrejme rátame. Je jasné, že sa takémuto stavu snažíme všemožne vyhnúť. Pre každého vedúceho pobočky Reticu je to v prvom rade výzva niečo dokázať, presadiť sa. Veď mnohí z nás sme ešte len ušiaci, síce hodení do hlbokéj



AREA METAL: Peter Bartoš, Zoltán Bognár, Dalibor Greguš, Róbert Noszek, Peter Farkaš ml.

vody, ale čo by za takúto lukratívnu možnosť dali stovky našich rovesníkov“, pripomenul Peter Bartoš a pokračuje:

„Práca šéfa pobočky je komplexná - zahŕňa obchodnú činnosť, dopravu, riadiacu prácu zabezpečenie prevádzky. Naša materská firma je očarujúca už len tým, že ju majitelia dokázali vytiahnuť tak vysoko bez zahraničnej účasti. Za dvadsať rokov z nej vybudovali silnú spoločnosť po ekonomickej a obchodnej stránke. Určite sa i oni na začiatku veľa učili, hoci mali skúsenosti z predchádzajúcich zamestnaní. Ja osobne považujem dnes Retic za majestátnu horu vyskladanú správnymi nápadmi, trebnými rozhodnutiami a efektívnymi výsledkami.“

Hovorí sa, že dvadsať rokov v manželstve je už kvalitný výkon, vzácnosť. No rovnaké obdobie spoločného života šiestich chlapov vo firme, to už je priam trúfalosť. Čo si o tom myslí šéf pobočky Reticu z Rovinky?

„V tomto ťažkom období podnikania je to naozaj trúfale a hlavne obdivuhodné. Pre mňa ostáva stále tajomstvom, ako to tí chlapi spolu dvadsať rokov vydržali. Starali sa o túto značku, zveľadovali ju, pomáhali jej rásť. Pamätám si, že v čase budovania našej pobočky tu hodne operovali Branislav Krankus, Peter Malák. Neskôr sa na rozvoji českého trhu veľkou mierou podieľal aj Jaro Slávik, ale nesmiem zabudnúť ani na ďalších. Všetkým, čo nám pomohli radami, nápadmi, čo nás trpezlivo učili, patrí obrovská vďaka.“

Poklonu by som chcel adresovať aj verným obchodným partnerom našej pobočky. Neutiekli ani v zlých časoch, keď možno cena nebola úplne úžasná - vždy sa to nedá, alebo keď nebolo dostatok materiálu na sklade a boli odhodlaní naň čakať.“

A potom Peter Bartoš rozbil a skontroloval symbolický balíček venovaný okrúhlym narodeninám Reticu. Boli v ňom postupne kôpky zdravia, psychickej odolnosti, pohody, chuti po úspechoch a trpezlivosti. Vzápätí ho znova zabalil a poslal „matke“ do Nových Sadov.

Matka, čo vie robiť zázraky

Otvoreniu druhej slovenskej pobočky Reticu predchádzali, no, nazvime to, pytačky. Aby sa budúci partneri cítili komfortne, konali sa v slávnostnej atmosfére – na výstavisku Coneca, navyše aj na neutrálnej pôde – v Bratislave.

„Ludí z Reticu som poznal dávno predtým, ako na tej výstave. Okrem iného nás zásobovali sortimentom, ktorý sme ponúkali v našej spoločnej predajni v Námestove. Prevádzkovali sme ju popri zamestnaní ako niečo na prilepenie. Ja som bol oficiálne hasičom a Vlado Murín zasa elektrikár. Pozvanie na Coneco nebolo náhodné, ale vopred dohodnuté a pracovné. Bol apríl 2004. Zhruba polroka predtým totiž vznikla prvá bratislavská pobočka Reticu, majitelia chceli rozšíriť značku aj na sever Slovenska a my sme sa mali vyjadriť. V Bratislave predostreli svoju predstavu, my sme sa pýtali a spoločne sme doladzovali detaily. Nemali sme jasno, či do toho ísť. Vzdať sa predajne, zamestnania. Začiatkom júna



Že by víťazná cigara v podaní riaditeľov prevádzky Milana Tomovčíka a Vlada Murína?

Peter Malák zahlásil historickú vetu: Milan, rozhodni sa. Či s tebou, alebo bez teba, pobočka na Orave do mesiaca bude...“

Milan Tomovčík a Vladimír Murín, súčasní riaditelia, konatelia i spoločníci OR-METALu to riskli, hoci... „Pre mňa, na rozdiel od Milana boli ľudia z Reticu neznámi. Netušil som, čo od nich čakať. U Milana to bolo iné, dlhoročné vzťahy, väzby. Keď sa na to pozerám s odstupom času, boli sme na tom rovnako. Ja som nepoznal Retikárov a oni mňa. Dnes som rád, že ma títo rovní chlapi prijali medzi seba, hoci len na základe priateľstva s Milanom. Som im za to veľmi vďačný, cením si dôveru, ktorú do mňa vkladali,“ pridáva sa Vlado



Murín.

Aj keď je všeobecne známe, dokonca sa o tom aj spieva, že na Orave dobre a zdravo, nájst vhodný priestor pre pobočku Reticu až taká „malina“ v roku 1994 nebola. Tandem Tomovčík – Murín obehal celý kraj, desiatky kilometrov a prehliadok. Definícia budúceho sídla OR-METALu znela: skromná kancelária na kilometre pletiva či iného stavebného materiálu stačiť nebude. Natrafili na SAD-ku. Presnejšie rozľahlé priestory opravovní autobusov, ktoré síce neboli na prvý pohľad najpohľadnejšie, ale rozhodne plnili účel. A túto správu zvestovali do Nových Sádov.

„Pamätám si na tento deň, akoby to bolo včera, keď z auta vystúpili traja veľkí chlapi v čiernych nohaviciach, bielych košeliach, na očiach slnečné okuliare a vznešene sa presúvali po areáli do priestorov, ktoré sme si vyhliadli na prenájom. Zamestnanci SAD stojaci naokolo ani nedýchali, nechápali čo sa robí. Dostali sme oficiálny súhlas a pustili sa do generálneho upratovania. Na oficiálne otvorenie, keď sme začali aj s predajom, už pobočka vyzerala k svetu. Lenže, aby bolo čo ponúkať, musel byť plný sklad. Bolo ho treba naplniť, naviezť. S požičaným vysokozdvížným vozíkom od nášho kamaráta a dnes spoľahlivého obchodného partnera Jozefa Garbiara sme po nociach vykladali kamióny. Domov sme vracali len osprchovať, prezliecť a ráno, ako sa hovorí, v kroji pripravení na zákazníkov. Ozaj, ten vozík sme si po čase kúpili a slúži nám dodnes,“ spomína Milan Tomovčík.

Prvým oficiálne prijatým zamestnancom OR-METAL-u bol Ján Chocholáček a históriu vozového parku naštartovalo Ideco Daily plus prívesný vozík. Aj keď sa v Námestove mali čo obracať, prácu im uľahčovala dôverná znalosť sortimentu, čo bol v ponuke predtým v ich spoločnej predajni. Ale trh si pýtal inovácie, Retic v Nových Sadoch reagoval výrobne a aj do OR-METALu putoval kamiónmi nový tovar. Ostávala už len maličkosť, predať ho.

Vlado Murín: „Pri rozbehu pobočky sa veľmi dobre predávali stavebné rohože, síce technicky náročné na vykládku a nakládku, ale bolo ich na sklade požehnané. Potrebovali sme kúpiť žeriav, ktorý by túto tortúru zjednodušil. Zatelefonovali sme Lacovi Slávikovi, obratom nám zvestoval, že našiel kohosi, čo žeriav predáva. Nechceli sme nechať nič na náhodu a dopredu sme zaplatili predfaktúru, hoci nikto túto mašinu naživo nevidel. Na druhý deň sme sadli do auta, na



pomoc sme si od nás vzali odborníka žeriavnika, aby stroj na mieste prekukol. Po ceste si prisadol Laco Slávik a hor sa do Bratislavy. Keď sme vošli na hospodársky dvor, pri pohľade na ten skvost sa majster žeriavník chytil za hlavu. No, môžeme sa chlapi otočiť, túto haraburdu kúpiť nemôžeme. Patrí do múzea, nie do výroby.

Starý pán žeriav vyzeral naozaj biedne, zrelý do šrotu. Odišli sme s dlhým nosom aj úľavou. Zálohu neskôr firme samozrejme vrátili, ale naša cesta ešte nekončila. Bolo treba odviezť Laca Slávika do Nových Sádov a vzišla z toho operatívna porada na tému: Ako ďalej so žeriavom? Skrátim to štatistickým porovnaním. Kým zvyčajne nám cesta na trase Nové Sady – Námestovo trvá maximálne tri a pol hodiny, v ten večer to bolo dvakrát viac. Ten náš odborník od žeriavov bol z nulového obchodu taký rozcitlivený, že si boľavú náladu liečil firemnou slivovicou. Na kľukatejší a nekonečnejší návrat do Námestova, ako vtedy si nespomínam.. Odvetu ten chudáčisko, k slivovici ani neprivoňal..“

Aj prvý biznis OR-METALu za slovenské hranice, konkrétne do Poľska mal svoje čaro. Na pobočke naložili plné Iveco, vodič dostal podrobné inštrukcie a vydal sa na cestu. Neprešli ani dve hodiny a telefonát. Vodiča zadržala Inšpekcia transportu drogoweho, po slovensky cestní dopraváci.



Obchodné stretnutie - zľava Augustín Margetín, Milan Tomovčik, priamo z centrály Jaroslav Slávik a Vladimír Murín.

Dve autá spredu i zozadu s majákmi a húkajúcimi sirénami ho sprevádzali na najbližšie parkovisko. Tam ho vrazil strážia muži zákona so samopalmi a nepustia dovedy, kým nezplatí pokutu tritisíc zlotých. Takú hotovosť pri sebe samozrejme nemal, preto zavolali z pobočky novému obchodnému partnerovi, pre ktorého bol tovar určený, aby utekal pokutu zaplatiť. Bol to vrazil najdrahší rozvoz v histórii OR-METALu a jeden z najstabilnejších zákazníkov od našich severných susedov vôbec. A čo ten neborák vodič vyparil? Nič hrôzostrašné, len si na hraniciach pri vypisovaní vinety pomýlil dátum a včera u neho znamenalo už zajtra. Nanešťastie, Poliaci práve v ten deň robili vinetovú raziu.

„Na služobných cestách za prvými klientmi nesmeli chýbať telefónne zoznamy. Zastavili sme v centre mesta a prehrabávali sa v spleti čísiel, kontaktovali sa s výrobcami, predajcami nášho sortimentu. Zistiť ceny, tovar, možnosti. Ak náhodou niektorý z nich naskočil na udicu, mal sa po chlebe.“

Viete čo, my dokonca môžeme prísť aj teraz, zhodou okolností sme asi desať minút cesty od vás - argumentovali sme. A to bola naozaj pravda. Niektoré výjazdy sme absolvovali aj s posilami priamo z ústredia. Každý rok v januári sa v poľskej Poznani koná známa výstava stavebného materiálu Budma. Pred našou pobočkou pristál firemný citroen z Nových Sádov, posádka v zložení Jaro Slávik a Peter Malák. Vtedy bola zima ako v ruskom filme, ale Jaro garantoval v aute pohodlie a teplo. To druhé nefungovalo, kúrenie sa pokazilo. Ochladzovače vzduchu sme zacpali kartónmi, aby sme sa trochu ohriali. Takmer päťsto kilometrov sme sedeli v aute, kde bolo vďaka nášmu výdatnému dýchaniu až dvanásť stupňov ako novodobí snehuliaci. Každý na sebe tri vrstvy oblečenia, okná zvnútra zahmlené, nevidno ani na krok a smiali sme sa ako blázni. Teda ja najmenej, lebo som bol šofér... Keď sme prišli na parkovisko hotela v Poznani, kde sme mali zajedené ubytovanie a začali pred autom zo seba zhadzovať všetky tie handry, okoloidúci nechápali. Lenže do hotela by nás v takomto snehuliakovom prestrojení tiež nepustili,“ nezdrží sa smiechu aj po rokoch Milan Tomovčik.

Okrem zážitkov je jedinečný aj samotný poľský trh. Nemá jednotný systém, závisí to od regiónov, oblastí a všade sú

iné požiadavky. Napríklad na Slovensku a v Česku je dané, že pletivo sa vyrába z drôtu 1,65-2,5 a funguje to. V Poľsku? Všetko naruby, výroba z hrubých drôtov, rôzne dĺžky roliek, iné zahýbanie, teda žiadne... V OR-METALI niekedy už ani nevedia identifikovať požiadavky, čo vyrábať. Napriek chybičkám krásy je to pre oravskú pobočku veľmi silný región a tvorí polovicu z celkového obratu. „Ostatné dopĺňa domáca a česká klientela. Na Slovensku máme dva regióny rozdelené na východ a Kysuce. Silnejšia oblasť je kysucká vrátane Žiliny, východ je síce chudobnejší, ale napríklad v predaji klincov a drôtov vedie.

Ešte na slovíčko k poľskému trhu. Musíte byť stále v strehu, kontaktovať sa, ak sa neohlásite, vaše miesto zaujme iný. V Poľsku je totiž obchodníkom každý a hneď. Na otázku typu - prosím vás, kde sa tu dá kúpiť pletivo, dostanete jednotnú odpoveď: pán chce kúpiť, alebo predat? Je to nezastaviteľný kolotoč. Patrí k nemu kvalita, služby, spoľahlivosť a flexibilita. Predvídať a správne reagovať na rôzne situácie, ako sú kríza, rozvoj firmy, investície, sortiment tovaru - a to v Reticu vedia. Prioritou ostáva komunikácia medzi kolegami v rámci celej firmy, umenie počúvať nadriadených, pretože aj oni počúvajú naše názory,“ sníma klobúk Vlado Murín.

Milan Tomovčík vie, že v každej životaschopnej pobočke musia mať oči na stopkách. Či už v systéme obchodu, riadenia pracovníkov, alebo prevádzky pobočky. Ak treba, majú sa o koho oprieť.

„Naša materská firma je založená pevných pilieroch so striktnými pravidlami a obrovským prehľadom. Retic znamená pilier, lebo za dvadsať rokov dokázal malý zázrak. Pamätám si, kde firma sídlila a kde je dnes. Určite neboli začiatky ľahké tak, ako ani dnešná práca nie je ľahká. Nič nepríde samo, je to tvrdá a odmakaná lopota. Vážim si súdržnosť, spoluprácu, pomoc pri riešení problémov zo



Ani v OR-METAL počítače nie sú na okrasu. Však Milan?

strany Reticu. Sme jedna veľká rodina, a preto je veľmi dôležité povedať, komu patrí najväčšie ďakujem. Pri zrode OR-METALU strávil veľa času Jaroslav Slávik, prvú služobku sme absolvovali s Petrom Malákom, na slovenskom trhu sa nám obchodne venoval Branislav Krankus či ďalší. Každý z majiteľov Reticu má na OR-METALI svoju pečať, svoj podiel, cením si ich prácu.

Dvadsať rokov je vskutku dlhá doba, najmä keď je pred nami. Stretávame sa pri káve, pri pive, ale aj pri oficiálnejších príležitostiach, aby sme si aj nechtiac vypočuli o vzletoch a rýchlych pádoch podnikania. Retic sa podobným sínusoidám bravúrne vyhol. Má namierené stále vyššie. Smutné je len to, že síce pomaly, ale fakt starneme.“



Kompletný tím OR-METALU pracuje v nasledovnom zložení - stojaci: Vladimír Murín, Milan Tomovčík, dolný rad: Eubomír Ptačin, Jozef Volf, Jozef Kupčulák, Roman Ptačin.

PETER MALÁK/ SPOLOČNÍK

Stratég od pána Murphyho

Ak hľadáte fanúšika Murphyho zákonov, ste na správnej adrese. Peter Malák ich má dobre prelúskané. V momente vysype aj zodesať. Najjagavejšie perly ducha tvoria dekoráciu jeho pracovne, má ich za sklom na čestnom mieste hneď vedľa compu. Mnohé z nich si odskúšal na vlastnej koži počas tých dvadsiatich rokov v Reticu, a v živote vôbec. Tvrdí, že zákony schválnosti liečia stres, normalizujú hladinu adrenalínu a dobíjajú baterky. Najmä v práci.

„Raz som sa potil za monitorom počítača, z hlavy sa mi až parilo. Cenová kalkulácia už mala byť pred hodinou na svete a odmailovaná. Dopisoval som posledné čísla, tukul pritom do kalkulačky, drnčal telefón – jasné, že obchodný partner, či už sme to poslali.

Už-už to ide, upokojil som ho do mobilu a druhou rukou hľadal ikonu „odoslať“ v mojej elektronickej pošte. Zrak mi pritom mimovoľne padol na moju Murphyho minináštenku a pristavil sa pri vete: Nikdy nie je tak zle, aby nemohlo byť ešte horšie.“

Vtom jemnučký záblesk monitoru, iskrička a tma. Doslúžila klíma, zhasli aj neónky a spustil sa alarm. Asi vypli prúd – vykriekli odvedľa. Tak im aspoň zatelefonujem, či email stihol prejsť vzduchom. Vytáčam číslo, mobil mi ukazuje výkričník, vzápätí batery low a finito. Zhasol, vybitý. Presúvam sa s mobilom k nabíjačke zastrčenej do zásuvky. Aha, veď vypli prúd... Vrátim sa k stolu, chytám slúchadlo pevnej linky. Hluché. Aha, nie je prúd.



„Pekne pozdravujem, nevideli ste pána Murphyho?“



Rezignujem. Sú situácie, ktoré neovplyvním, aj keby som sa hneď teraz vlastnoručne rozštvrtil. Aj Murphy tvrdí, že nikdy nie je tak zle, aby nemohlo byť ešte horšie.

Zložím sa odovzdane do kresla, dlane si ukladám za hlavu, oči mi blúdžia po plafóne. Pozriem na hodinky, pol tretej. Tuším som ešte neobedoval!? Tak aspoň zmysluplne vyplním čakanie a naplním škŕkajúci žalúdok. Presúvam sa po schodoch dolu, do kuchynky. Porcia fazuľovej na kyslo a pečeného kurčaťa s ryžou sa na mňa usmievajú z chladničky. Pavlov reflex oživa. Obed treba už len zohriať v mikrovlnke. Mikrovlnka... Električka... Prúd... Aha. Keď sa darí, tak sa darí.“

Počas pôsobenia v Brezovej pod Bradlom zažil Peter Malák jeden z najemotívnejších zážitkov v jeho profesnej kariére.

„Hneď po skončení školy, v roku 1986 som prvý raz otvoril dvere na tejto fabrike. O dva roky neskôr som sa stal technicko-výrobným námestníkom v divízii Siete. Keď som túto divíziu preberal, bola na dne a ruka v ruke s obyčajnými robotníkmi sme ju vytiahli až na výslnie. Lenže pozor, v Brezovej by ste márne hľadali takého Petra Maláka ako ho poznajú v Reticu. Bol som ako riadne nabrušená sekera, ťal som do živého, nekompromisne, prísne, až som sa sám sebe čudoval. Peter, si to ty?“

Verte či nie, ľudia akceptovali pevnú ruku a disciplínu. Asi aj preto, že ak bolo treba, nehanbil som sa zísť dolu za nimi v montérkach a pridať sa k zafúľanej robote. Vážili sme sa na-



FIRMY

...jedna firma obrátila, mohli sme byť tu, aj keď...
 ...všetci sme boli zisková, ktorú sme nepáli...
 ...na firmu. Keď došlo k týmto zmenám, presťahovali...
 ...na nové miesto, aj keď sme mali peniaze...
 ...došlo Malák.

„Keď kríza vypukla, už sme mysleli na rozvoj. Vtedy sme dotovali ceny tovaru a získavali nových zákazníkov najmä v Česku, Poľsku a Maďarsku.“

...v Česku, naberaj klientov aj v Poľsku a Maďarsku.
 „Nikto nie je ziskový, ak nie je...“
 ...aj politiku sa a krízy...
 ...všetci sme boli zisková, ktorú sme nepáli...
 ...na firmu. Keď došlo k týmto zmenám, presťahovali...
 ...na nové miesto, aj keď sme mali peniaze...
 ...došlo Malák.

NAJATI MANAŽÉRI, ALEBO INVEŠTOR?

...všetci sme boli zisková, ktorú sme nepáli...
 ...na firmu. Keď došlo k týmto zmenám, presťahovali...
 ...na nové miesto, aj keď sme mali peniaze...
 ...došlo Malák.

Najprestížnejší ekonomický magazín sveta Forbes venoval priestor v prvom čísle slovenskej mutácie (november 2010) pletivárskej firme z Nových Sadov...

vzájom, rešpektovali kompetencie, mantinely. Ako jeden tím. Tak sme sa spolu pobláznili, že rozpadajúca sa divízia sietí dosiahla za rok 1990 najlepšie výrobné čísla z celej fabriky. V máji 1991 Siete vytvárali spoločnú slovensko-francúzsku firmu BC Torsion a ja som ponuku technicko-výrobného riaditeľa a zároveň aj konateľa v nej prijal. Vyberal som si ľudí do tímu a oslovil som Jara Slávika, ktorý bol v tom čase v Nemecku. Práve pre firmu BC Torsion na prelome rokov 1992/1993 vytvoril Jaro aj s mojou pomocou podnikateľský plán a organizáciu predaja, víziu obchodu, ktorú predložil francúzskym väčšinovým majiteľom. Nebola prijatá, preto Jaro odišiel do firmy v Novom Meste nad Váhom kedykoľvek koncom roku 1993 a ja hneď na jar 1994 do Reticu.

Vrátim sa na moment k tým emóciám z mája 1991, keď som odchádzal z divízie Siete. Chcel som povedať ľuďom niečo na rozlúčku. Ak teda prídu. Čakal ma krásny darček, plná sála zamestnancov. To bol prvý šok, lebo rozlúčky boli vtedy už nepovinné. Začal som rozprávať do mikrofónu, spomínať, ďakovať a oni začali tleskať. Postavili sa a stále tleskali. Ja už som rozprávať nemohol. V hrdle mi navrela hrča a po tvári stekali slzy... Túto úlohu vo vedúcej funkcii v Brezovej, plnú stiskov rúk a pre mňa prekvapujúcich objatí som síce nezvládol, ale nikdy som za to nehanbil.“

Stratég, taktik, mediátor, psychológ, manažér, komunikátor, vážená persóna a predovšetkým pán pletivár Peter Malák si zvolil vlastnú cestu. Obetoval postavenie, plat, istotu, možno aj kariérny postup kvôli partii v Nových Sadoch. Štyria chlapi



Sedím na hojdačke a je mi dobre.

s ojazdenou aviou a veľkým snom. Plus ich rodiny, ktoré im museli od začiatku veriť, lebo by to celé krachlo ešte v plienkach.

„Bol to zhluk emócií, ktorý ma dlho mátal. Rozhodol som sa spontánne, lebo som chcel byť viac slobodný. Nečakať na povely zhora, ale sám si diktovať tempo, smer i spôsob ako naložiť s vlastným osudom. Cítil som potrebu postaviť sa na vlastné nohy, vybudovať niečo hmotné, vlastniť to a budovať, tešiť sa z toho. Bolo v tom veľmi veľa energie, sily a vôle, ako keď sa postavíte na štart maratónu a ste odhodlaní nechať na trati aj dušu. Že chýbali skúsenosti? Nikto nebol David Coperfieldom v porevolučnej euforickej dobe. Inšpiroval ma zážitok pri mojom odchode z Brezovej. Je úplne najviac najemotívnejší, hoci aj v Reticu sme mali tú česť neraz plakať šťastím. Tie slzy z Brezovej boli originálnym know-how pre Retic. Celý život sa síce točí okolo ľudí, ale ľudský rozmer v ňom často chýba. My piati sme naň vsadili.“

S odstupom času považuje Peter Malák za životné šťastie skutočnosť, že spomínaná vlna eufórie „lízla“ nielen jeho, ale aj ďalších štyroch bláznov. Sám by sa vraj utopil. V zložení Laco a Jaro Slávikovci, Novotný, Bartoš sa prvé roky zubami nechtami držali na hladine, aby neskôr, aj s Krankusom



Slávnostný prípitok Petra Maláka a Ludovíta „Mravca“ Jakubovie počas osláv 10. výročia vzniku firmy.

vyplávali plnou parou na otvorené more. Za úspechom do sveta pletív.

Už desať rokov po príchode Maláka a Jara Slávika získal Retic výkonnostnú nálepku brezovskej fabriky – stredo-európsky líder vo výrobe a predaji pletiva. A jeho predchodca z Brezovej v tom istom čase klesal pod hladinu, definitívne ku dnu. Keby bol toto v roku 1994 niekto predpovedal, určite by ho v Reticu poslali opláchnuť sa studenou vodou. Hoci imaginárne tento sen, túto fikciu v hlavách nosili.

Personálne poskladať v deväťdesiatych rokoch novú firmu na zelenej lúke bolo to najmenej. Žiadne výberové konanie, odporúčanie personálnej agentúry, posudky, tabuľky či testy ako teraz. „Nerobili sme výber, ani nábor. My sme si sadli za rozhegáný stôl v požiarnej zbrojnici a na „áštorku“ písali, čo treba zohnať, robiť, vybaviť. Nepísali sme si odpracované



Čas na obligátnu cigaretku...

hodiny, tituly pred menom, ani sme neráli diplomy nad posteľami. Každý robil to, čo vedel, učil sa robiť, čo nevedel a pritom sme robili všetci všetko. Neuveriteľný zlepenec. Keď to porovnávam s dneškom, naša pôvodná organizačná štruktúra bola takmer nezlučiteľná so životom hociktorej súčasnej firmy. Ale fungovalo to. Znova ten istý fenomén, jednoduchá ľudská vlastnosť – vzájomný rešpekt. Umenie či odvaha povedať si, čo si myslím. Zároveň počúvať toho druhého, vážiť si jeho názor a nechať mu priestor na sebarealizáciu. Vlastne každý z nás musel uberať z plynu vlastných emócií, prispôbovať sa.

Dnes sa tomuto procesu hovorí tak pekne, že kariérny rast. My sme vtedy vďaka spontánnym psychologickým cvičeniam rástli tiež. Neviem, či práve kariérne, ale na duchu určite. Jeden ujo našej z dediny, žiaľ, už nie je medzi živými, by k tejto téme primastil, že každý, kto si chce zaslúžiť diplom z Harvardu, mal by robiť štátnice u nás na družstve.“

Marphyho zákonom sa priučili aj ostatní spoločníci Reticu.

Najviac sa im aktuálne pozdáva výrok „Spoločná práca je základ toho, aby ste prípadný problém mohli hodiť niekoho iného.“ Majú z toho patričnú pasiu vidieť príklad.

Pri zostavovaní tejto publikácie som sa odhodlal ponúknuť priestor všetkým spoločníkom, aby stručne, výstižne a výsostne pracovne charakterizovali seba a ďalších piatic. Za tie roky sa predsa poznajú lepšie ako cestu do roboty. Výsledok? Okrem Maláka nepovedal nikto nič, ani slovko. Ale zato majstrovsky rozohrali šachovú partiu so živým terčom – Malák. „Za komunikáciu s médiami zodpovedá vo firme Retic jedine Peter Malák a my sa mu predsa nemôžeme kafrat do remesla,“ zaklincoval oficiálnym tónom ktorýsi z piatic mušketerierov a potmeľúdsky sa usmial.

„Nech im je v tomto prípade odpustené,“ zastal sa ich Peter



Firemná kapela, ktorá síce nemá meno, ale silné individuality. Bubeník Peter Malák.

Malák a zakontroval ďalšou vtipnou anekdotou od pána Murphyho: „Asi sa k zodpovednej úlohe postavili tak, aby aj mne ostalo dosť miesta... Nehovoril som, že sme veselá kopa? Sú to správni blázni, preto sme spolu už dvadsať rokov.“

Okrem iného tiež riaditeľ pre vonkajšie vzťahy a komunikáciu si z mikrofónov či svetla televíznych kamier veľkú paniku nerobil, ani nerobí. Nie že by sa im Peter Malák vyhýbal – na kontakt so siedmou veľmocou je vždy patrične pripravený. Retic sa však do veľkopoštovej publicity nasilu netlačí. Veď sortiment pletiva, drôtov či klinčov nie je moderný výstrelok sezóny. To všetko je už dávno objavený – a povedzme si úprimne, viac konzumný tovar ako reklamný hit. Mediálna stratégia firmy „Skromne a s pokorou“ je preto namieste. O

to viac Petra Maláka prekvapil telefonát z jesene spred dvoch rokov. „Volajú z časopisu Forbes, vraj by zajtra prišli kvôli rozhovoru, aj fotke,“ zvestovali mu zo sekretariátu.

Najprestížnejší svetový ekonomický magazín v novembri 2010 odštartoval printovú mutáciu aj na Slovensku a hneď v prvom historickom vydaní dostal popri slovenských hospodárskych mamutoch priestor v kapitole firmy práve Retic z Nových Sádov. Spontánne, bez tlačienky, asi na základe ekonomických čísel. „Bol to šok, ale príjemný. To bola ozajstná odmena za naše snaženie, sladká čerešnička na torte. Robíme biznis v segmente, ktorý nie je nový, o to ťažšie je presadiť sa v ňom tak, aby si nás všimli. Mohli sme sa zúčastniť mnohých ankiet, súťaží o top firmu, výrobok či podnikateľský čin roka, ktoré majú nálepku reprezentatívne. Odmietli sme to, lebo je nám to proti srsti. Nie sú spravodlivé, nie sú dôveryhodné, je to len pozlátko – samozrejme česť výnimkám. Pri pohľade do histórie takýchto súťaží nechápavo krútim hlavou nad tým, ako môže byť víťazom firma len pre to, že po jej privatizácii neskrachovala a pokračovala vo výrobe. To je podľa vás podnikateľské umenie, keď firma dostane majetok za babku a pracuje s ním? Čo potom desiatky iných, trebárs aj Retic, ktorí sme si to s prepáčením za výraz – museli odgrgať – sami, bez akejkoľvek pomoci štátu, zahraničného investora a ešte k tomu od piky. Veď za tých dvadsať rokov sme prerazili do Európy bez jediného eura či koruny z európskych fondov, príspevkov či podobnej pomoci. Ani sme o to nežiadali. Strategicky, koncepčne a výrobné sme sa nastavili tak, aby sme neboli od nikoho závislí. Vznikli sme ako čisto slovenská firma a ako jedna z mála sme ňou aj ostali.

Inou kapitolou sú víťazi ankiet napríklad z IT biznisu. Tieto



Momentka z jedného zo stoviek obchodných stretnutí Reticu a zdá sa, že vydareného...



Panoráma večerného Göteborgu z januára 2011. Zľava Laco Slávik, Rudolf Opáth, Peter Malák a Marek Varga.

technológie sa inovujú jednak neuveriteľne rýchlo, výskum napreduje zo dňa na deň a podriaďuje sa moderným požiadavkám doby, techniky. Musíme si však uvedomiť podstatný fakt, IT biznis je primárne založený na práci imaginárnej, vedeckej, zväčša bez hmotného, hmatateľného produktu. A ten sa nedá porovnávať s balíkom plastifikovaného pletiva z Nových Sádov.“

Do rodiny pletivárov sa Malák zaplietol už takmer pred tridsiatimi rokmi a je presvedčený, že pri porovnaní s ostatnými produktmi hospodárstva sa práve pletivá posunuli vývojovo najmenej. Vraj dokonca takmer ostali stáť na mieste, len sa cibria detaily jednotlivých produktov. Keď si totiž chcete komfortne, finančne dostupne, ale aj efektívne ohradiť trebárs stavebný pozemok, sotva na to použijete tikové drevo či kamennú drť. „Práve preto sa výrobná stratégia našej firmy nemení. Sústreďujeme pozornosť predovšetkým do personalistiky, kvality menežmentu, investujeme do ľudských zdrojov. Chceme si uchovať pečať firmy, ktorá ponúka kvalitu za primeranú cenu, má charizmu, dôveru a na ktorú sa môže obchodný partner vždy spoľahnúť.“

Za dvadsať rokov čo pôsobíme na trhu, sme sa stretli s množstvom manažérov, riaditeľov či riadiacich pracovníkov z celej Európy, ale aj Tajvanu, Číny a Japonska. Myslím si preto, ba viem zodpovedne povedať, že manažéri zo strednej alebo východnej Európy sú podstatne dynamickejší, pracovitejší, rozhodnejší a dovolím si povedať, že aj vzdelanejší. My sme sa aj práve preto už od začiatku sústredili hlavne na

spoluprácu s pre nás povahovo bližšími štátmi ako sú Česko, Poľsko, Maďarsko, Chorvátsko, Rumunsko, Srbsko, Ukrajina, Slovinsko, ale aj Čína, či Tajwan, kde sme našli približne rovnakú vlnovú dĺžku, ako je tá naša –slovenská. Nevyklučuje to ale fakt, že neokúsime do budúca aj tento „západný“ trh a pokúsime sa preraziť ich konzervativizmus a vrozenú povýšenosť. Prvé kroky sme už urobili.“

Jednu kapitolu z firemnej kultúry však v Reticu od západniarov predsa len „odkukali“. Vsadili síce na ľudský prístup, no už roky vo firme platí zákon módnjej polície, že prah hlavného vchodu v riflích neprekročíte. Priznám sa, pre mňa to prekvapenie určite bolo. „Táto tradícia má vyše desať rokov a platí pre stredný a top menežment. Ja osobne milujem rifle, som doslova rifľový tip, ale len mimo fabriky. Myslím si, že tento typ odevu sem nepatrí. Je na zväžení každého zo zamestnancov, okrem tých vo výrobe s pracovným odevom, či si zvolí oblek alebo iný typ spoločenského oblečenia. V každom prípade musia naši pracovníci pôsobiť pri rokovaníach s obchodnými partnermi príjemne, dôstojne hlavne z dôvodu, že systém obchodných zástupcov sme zavrhlí. Každý nádejný biznis teda riešime osobným kontaktom a tam neraz rozhodujú maličkosti.“

Že by aj rifle?

Takmer som zabudol, tu je slubovaná charakteristika lídrov Reticu podľa Petra Maláka: Jaro Slávik - najlepší obchodník v hutnej druhovýrobe v Európe, Peter Novotný – režisér veľkofilmu Retic, Jiří Bartoš – najnenápadnejší správca najnápadnejšej pletivárskej fabriky, Laco Slávik – skvelý organizátor, kontaktný, tribún ľudu a majster činu, Branislav



Fanúšik Malák: „Slovenskooooo“.

Krankus – docent, doktor a kandidát vied v odbore obchod a marketing. A čo Malák? Tajnička je ukrytá v nadpise tejto kapitoly.

No dajte dnes požiadavku personálnej agentúre na takéto kariérne obsadenie ...

Smrteľne vážny aprílový žart

Nebol to žiaden prvoaprílový žart, keď sa presne 1.4.2007 v obchodnom registri narodila košická pobočka Reticu, v poradí už tretie dieťa pletivárov z Nových Sadov. Do vienkla dostalo meno R-METAL. A aby najmladšiemu z rodu slovenských Reticovcov - lebo ten český potomok je ešte o kúsok mladší - nebolo ľúto, okrem okrúhleho výročia jeho „matky“ si v tomto roku pripomína aj vlastné piate narodeniny.

V metropole východu, na Magnezitárskej ulici a v areáli Stavimaxu, sa o niekoľko týždňov neskôr krstilo symbolicky kalištekom firemnej slivovice z brezovskej pálenice. Jeden celkom plný „Novotňák“ sa vraj vtedy nechtiac vyšmykol z prstov Laca Slávika a pristál na zemi. Slivovica pokropila prevádzkovú halu ako sa patrí, od podlahy a črepiny šťastia vyprevadili košický satelit Reticu na cestu za úspechom.

„Otvorenie pobočky bolo podmienené potrebami a požiadavkami našich odberateľov,“ vysvetľuje dôvody vzniku R-METALu jeden z jeho konateľov Tomáš Mikloš a pokračuje: „Predtým si museli zákazníci z celého východoslovenského regiónu chodiť pre tovar do Zbehov či Nových Sadov a domov si ho dopravovali kamióňmi, alebo po železnici. Takže sme otvorením R-METALu pomohli hlavne menším odberateľom, znížili im vstupné náklady. Lenže bolo treba hľadať stále nové kontakty, odbytišťa. Retic mal v tom čase dosť obširnu databázu existujúcich odberateľov, poskytol nám ju, a tým nám výrazným spôsobom podal pomocnú



ruku na rozbeh. V roku 2007 to boli hlavne veľkosklady so železiarskym tovarom. Postupne sme rozširovali túto databázu na východnom Slovensku až do dnešnej podoby, kedy môžem konštatovať, že približne 80-85% predajní z východu nakupuje sortiment Reticu u nás.“

Košická anabáza sa rodila v skromných podmienkach. R-METAL štartoval v prenajatých priestoroch areálu Stavimax so štyristo metrami štvorcovými vnútornej plochy, o sto metrov menej mal priestor vonkajší. Pobočka však rástla, rozpínala sa, reagovala na aktuálny dopyt trhu. Dnes hospodári na celkovej ploche dva a pol tisíce metrov štvorcových, z nich rovná tisícika sú vnútorné priestory. Za ústretovosť pri technicko-prevádzkovom rozmachu firmy patrí vďaka aj konateľovi a majiteľovi Stavimaxu páňovi Cábockému.

„Ako sme sa za uplynulých päť rokov menili, a najmä pribúdali klienti, došlo pochopiteľne aj k istej migrácii zamestnancov. Momentálne sme v R-METALi šesťčlená a dobre zohratá partia, ktorá stíha plniť požiadavky vyplývajúce z obchodného styku: Maroš Glončák a Norbert Babás sú zástupcami riaditeľa pobočky, Forgáč Peter, Peter



Aktuálna zostava R-METALu: František Bomba, Maroš Glončák, Peter Oršík, Norbert Babás, Mikloš Tomáš, Peter Forgáč (dolu).



Oršík a František Bomba zasa vodiči skladníci a ja, Tomáš Mikloš, riaditeľ aj konateľ firmy. Fera Bombu spomeniem ešte raz, lebo si to asi najviac zaslúži. Je to človek, ktorý spolu so mnou nosí tričko R-METALu od prvých jeho sekúnd,“ predstavuje personálne zloženie košickej pobočky jej šéf.

Hustota obchodnej siete najmladšej slovenskej „dcéry“ Reticu aktuálne kopíruje mapu (ne)zamestnanosti na východe. Má svoje veľmi silné i krehkejšie miesta. Celkovo tovarom zásobuje 230-kilometrový okruh okolo Košíc. Najviac sortimentu sa predáva v blízkom okolí metropoly východu, v Prešovskom kraji a michalovskom regióne. Horšie je to trebárs na Gemeri či v okolí Kráľovského Chlmca - lebo práve tu je veľká nezamestnanosť. V roku 2010 sa R-METAL pretlačil už aj na maďarský trh a teraz žne prvé úspechy. Jeho najväčším lokálnym odberateľom je Slovakia trend. Košická firma si najviac si váži takých zákazníkov, ktorí vedia dodržať slovo a predovšetkým splatnosť faktúr... Pretože aj Retic ako celok pracuje na rovnakom princípe a má skvelú platobnú disciplínu voči jeho dodávateľom.

„Predaj klinec a štvorhranných pletív ide na dračku najviac, orientujeme sa na rozšírenie predaja tohto sortimentu hlavne v Maďarsku. Doma sa momentálne stretávame s istým „problémom“, že sa nám začínajú ozývať zákazníci našich veľkoodberateľov. Tým pribúda viac práce v oblasti logistiky dopravy a rozvozov. Práve v tomto roku nastal nový trend a síce naši odberatelia si už žiaden tovar neuskladňujú v ich skladoch, ale používajú náš sklad ako ich vlastný. Nakupujú len to, čo ihneď aj predajú. Zapríčinilo to situáciu, že na jar 2012 sme boli vypredaní dopredu v objeme asi desať kamiónov. Trvalo to celé tri mesiace, kým sme mohli do našich skladov doplniť nový tovar a ten predchádzajúci odbe-

ratelia predali.“

Maďarský trh nespomína Tomáš Mikloš len tak z pasie. Práve z juhu spoza hraníc prichádzajú čoraz častejšie pochvalné slová na adresu kvality sortimentu, termínu dodávky i ceny. „Vám sa dobre obchoduje, ľahko predáva, keď máte za sebou Retic! Neraz ma takýmto štýlom osloví priama konkurencia, ktorá k nám príde nakúpiť. Alebo nás dokonca prosí, aby sme jej aspoň nejakú časť sortimentu nechali na trhu. Pýtate sa, kedy sme hrdí na Retic? Stále! A úplne najviac, keď si spontánne, bez pretláčania a vďaka skvelej dirigentskej taktovke šiestich pánov z Nových Sadov, podmaníte konkurenciu. Povedzte, vy by ste neboli hrdí na takúto firmu? Pracujem v R-METALi od úplného začiatku, ale ani jeden mesiac v roku nebol rovnaký. Takže na nudu tu nie je čas. Páči sa mi, že materská firma s nami konzultuje každý detail, problém. A že tí chlapi dajú aj na náš názor, akceptujú ho. Toto je na Slovensku fakt rarita,“ nešetří poklonou Mikloš.

Svojim odberateľom šéf R-METALu spravidla prízvukuje, že fenomén Reticu spočíva v principiálnosti. „Prešli si všetkým a nič neuponáhľali. Z maličkaj firmy postavili veľký výrobný kolos, ale ostali pri zemi. Majitelia Reticu nie sú žiadni novodobí zbohatlíci, ktorí by trebárs privatizáciou získali firmu za korunu... Vidno to najmä v ich prístupe k zamestnancom – sú veľmi seriózní a čestní - a podľa rovnakého metra si vážia našich najmenších či najväčších odberateľov. Skvelú povest si Retic vybudoval aj tým, že nikomu nič nedľží a stojí si za slovom. Dole klobúk pred jeho majiteľmi – týmto tlmočím aj odkaz od mnohých odberateľov R-METALu. Radosť predávať, obchodovať, robiť, keď máte za sebou potrebné zázemie, podporu silného a fair-play hráča. Jediné, čo mi prekáža, je môj permanentný dopyt na majiteľov, aby sa častejšie ukazovali aj u nás, v Košiciach.

Čo zaželať Reticu, jeho pobočkám a českému bratovi k narodeninám? Okrem kvalitného a úspešného predaja mám jedno špeciálne pranie pre majiteľov. Strážte si brilantnú strategickú filozofiu firmy Retic, nie je na nej čo meniť. Nech značka Retic ostane firmou výrobnou a nikdy neprejde do rúk finančných žralokov. To by jej mohlo uškodiť, nebudaj ju aj zožrať. Veľa zdravia, páni!“



Rozľahlé priestory košickej pobočky.

Zdrap papiera a návrat domov

Jaro Slávik sa rožkom opiť nenechá. Vedia to všetci, čo s ním v brandži mali a majú dočinenia. Taktiku ligotavých pozlátok či medových motúzov zacíti hneď, a posielala na vedľajšiu koľaj. Jasne, stručne, odborne a k veci – to sú pracovné metódy jedného z pilierov dvadsaťročného Reticu, rovného chlapa a lokálpatriota, ktorý dobre vie, kde je doma.

„Jaro Slávik? Okrem toho, že je priateľ, parťák, vlastne rodina a človek s veľkým srdcom, je jeden z najlepších obchodákov s pletivami v Európe. Možno aj najlepší, a to tvrdím s plnou vážnosťou,“ skladá mu verejne poklonu najbližší človek, nielen z Reticu, Peter Malák. Keby začali zratúvať všetky spolu prežité hodiny pri obchodných rokovaniach, stretnutiach, výjazdoch, výstavách, seminároch, konferenciách, ale aj spoločenských či rodinných akciách, Malák by isto zaujal miesto firemnej manželky Jara Slávika.

Dokonca ešte spolu sedia v jednej kancelárii, sú si navzájom krstnými rodičmi ich ratolestiam. Ak sa im náhodou podarí zabuchnúť dvere kancelárie v normálnom čase a nabráť smer domov, o pol hodinu už stepujú na Domovinke s tenisovou raketou v ruke, dajú si po pive. Ešte aj cez víkendy – to je v Reticu sviatosť oltárna určená rodine, domu, záhradke – si nedajú pokoj. Narodeniny, meniny, také výročie, onaká oslava... Medzi Jarom Slávikom a Petrom Malákom je vraj neviditeľná pupočná šnúra a tá sa nedá odstrihnúť ani hydraulickými nožnicami.

Aktuálna diagnóza: pokročilé štádium ponorkovej choroby. Lenže aj táto pliaga sa dvojice Peter Malák - Jaro Slávik zľakla. Ak náhodou medzi nich zabľúdi, našli recept, ako po toľkých rokoch nechať horúce hlavy vychladnúť. „Čo už sa



my, takmer päťdesiatnici, po toľkých rokoch, naškriepime. Veď sa to na tú chvíľu ani neoplatí,“ zažartuje Peter Malák.

Zakrátko po nežnej revolúcii sa ešte vtedy slobodný inžinier Jaro Slávik vybral do Nemecka. Za manuálnou prácou, trochu si zarobiť aj vycibriť si nemčinu. Nie nadhlo, lebo v Brezovej vznikala v roku 1991 francúzsko-slovenská obchodná spoločnosť a tam ho stiahol najlepší kamarát už od detstva. Kto iný než Malák. „S Petrom sa poznáme od štyroch rokov, spolu sme sa hrávali na indiánov, chodili do sadu na marhule, do školy, na čundre, hrávali spolu v Nových Sadoch hádzanú, mapovali okolité zábavy aj baby. Zobral som to miesto, hoci to bol môj prvý oficiálny kontakt s výrobou pletiva a nebol som si istý, či je to pravé orechové. Dostali sme od majiteľov fabriky, ktorá už bola v zahraničných rukách, úlohu vypracovať na základe prieskumu trhu obchodnú stratégiu pre Slovensko na nasledujúce obdobie. Preložené do ľudskej reči - nastaviť systém predaja v čase, keď bolo súkromných firiem poskromne a existujúce siete sa rozpadali. Trh bol nestály, rizikový, porevolučný, nemal žiadne pravidlá. Naša štúdia neprešla. Nepozdávala sa vedeniu, lebo akcionári mali iný, svojský pohľad na víziu obchodu. Mysleli si, že to funguje ako u nich doma, na západe, teda rokmi zabehaný systém. Ale nefungovalo.“

U Jara Slávika platí, že sa nikde nedrží nasilu. Možno trochu sklamaný a nepochopený, ale s čistým štítom sa v



Jaroslav Slávik v klobúku.



Počas služobnej cesty vo Francúzsku zavítal Jaroslav Slávik do pivníc, kde zrie majestátny Remy Martin.

závere roka 1993 presunul o dvadsať kilometrov severnejšie, do akciovky Zväzu Slovenského priemyslu v Novom Meste nad Váhom. Vraj sa tej pracovnej ponuke nedalo odolať, no pošepkáva sa, že v jeho „prestupe“ má prsty aj jeho manželka, rodáčka z tohto mesta. Ani jej sa nedalo odolať... „Nó, aby som bol spravodlivý, bolo to tak päťdesiat na päťdesiat. Moju vtedajšiu frajerku a súčasnú manželku som spoznal už skôr,



Verný fanúšik hádzanárov Slovenska na ME v Srbsku 2012.

ale keď prišla pracovná ponuka práve z Nového Mesta, zabil som symbolicky dve muchy jednou ranou. Neľutujem ani jedno, ani druhé. Vedel som však, že v prípade profesie to nebude dlhá anabáza. Akcionárom som povedal, že miesto beriem maximálne na rok, hoci to bola práca lukratívna aj veľmi slušne zaplatená a cítil som sa potrebný. Za tých pár rokov som absolvoval tri životné zástavky, ale vedel som, že mojím domovom sú Nové Sady. Tak som to cítil a cítim dodnes. Ťahalo ma to na rodnú hruď. Domov sme sa z Nového Mesta vrátili v roku 1994 už traja, spolu s manželkou a čerstvo narodeným synom. To už obchodná spoločnosť Retic – Peter Novotný fungovala.“

Jedna z ľudových múdrostí hovorí, že začiatok spoločného biznisu kamarátov je neraz aj začiatkom konca ich kamarátskych vzťahov. „Súhlasím s dovetkom – česť výnimkám,“ skočí do reči Jaro Slávik a pokračuje. „V našom prípade sme dostali do viackrát viacero bonusov: v čase môjho príchodu do Reticu už značka fungovala. Pri jej vzniku sme s Petrom tak trochu aj my pomáhali, hoci sme boli oficiálne zamestnaní inde. Čo je ale podstatnejšie – nebola to neznáma partia ľudí, žiadne náhodné stretnutie. Práve naopak, dôverne sme sa poznali. Viete, malá dedina, takmer každý s každým rodina, sused, známy... Takže, Laco Slávik môj starší brat, Peter Malák rovesník a dobrý priateľ, Peter Novotný druhostupňový bratranec a Juro Bartoš zasa Lacov súputník z predchádzajúceho zamestnania a náš spoločný kamarát. Poprepleťaní sme boli riadne. Možno to vyznie naivne, ale my sme do tohto biznisu išli skutočne s predsavzatím niečo spolu dokázať, presadiť sa a hlavne makať. Neverím, že by niekto z nás čo i len sekundu rozmýšľal inak. To by sa nám vypomstilo a nemohlo by sa dariť tak, ako sa darilo. Tí traja starší mali obrovský prehľad a kontakty, v regióne boli doslova doma. Vedeli sa obracať, sadnúť do auta, zdvihnúť telefón a každú prekážku prekročiť. Ja s Petrom sme nášmu snaženiu dávali odbornú pečatľ. Postupne aj koncepciu, keď sme začali pracovať s



Dáte si aj vy cigaretku?

pletivom, lebo sme prišli z brandže. Boli sme dravci s chuťou presadiť sa v oblasti, ktorá nás bavila. A mali sme aj zodpovednosť za rodiny, boli sme ich živitelia, ktorí teplučké a isté miesta vymenili za riziko podnikania. Myslím si, že nič na tomto svete nie je náhoda a že tejto partii, do ktorej potom pribudol aj Branislav Krankus, bolo súdené dať sa dokopy.“

Železiarstva rástli v porevolučnej dobe ako huby po daždi. Ale aj padali na nos. Živnostníci z Reticu sa touto témou najskôr tiež vážne zaoberali, ale zavrhlí ju. „Keď si otvoríte obchod, železiarstvo, tak lákate klienta, aby si kúpil ponuká- ný vystavený tovar. Teda musíte investovať do sortimentu a trpezlivo čakať, kým niečo predáte, aby ste začali koruny

točiť. Jednak je to beh na dlhé trate a na druhej strane: čo sme mali dávať do regálov, keď neboli financie. Cesta formou maloobchodu nebola priechodná, hľadali a našli sme iný priestor. Pletivá. A vtedy sa to celé naozaj začalo.“

Ohlásili sa na desiatu hodinu dopoludnia v hoteli Nitra, pretože do Chorvátska sa za nimi kvôli vojne cestovať nedalo. Chlapi z Reticu aj rozmýšľali, či ich nepozvať priamo do firmy - vtedy ešte starej budovy v Nových Sadoch, ale napokon zvolili istotu. Na pohostinnosť si Retic vždy potrpel, aj teraz mal nachystané zabíjačkové špeciality a pečené kolená. Netušil však, či ich nádejný firemný partner z oblasti, kde práve zúrila vojna, nie je príliš nóbl nastavený a ako to celé s týmto krehkým obchodom dopadne. Bol to prvý kontakt s partnerom z Chorvátska vôbec a Retic potreboval rozhadzo- vať obchodné siete.

„Vošli sme s Petrom do salónika a spoza stola na nás hľadia traja obri. Určite nepreháňam, keď poviem, že ten najmenší mal takmer dva metre a sto kilogramov. Pôsobili autorita- tívne, dôležito, možno až smrteľne vážne. To čo je za partiu – preletelo mi hlavou. Zhlboka sme sa nadýchli a podišli sa zvítať. Ľudia z Krešimiru Trgovina podnikali v Záhrebe v podobnej oblasti ako my, patrili medzi top firmy v krajine. Mali obrovské skúsenosti z riadenia podniku v segmente drôtov, pletív, bol to a je veľký hráč. Dohodli sme sa. Naše strašidelné predstavy nahradila korektná debata dvoch rov- nocenných partnerov. Išli sme do rizika. Videli sme ich prvý raz, nepoznali sme sa, ale súhlasili sme s predajom tovaru na faktúru. Takže si ho odvezú do Chorvátska a my budeme na platbu čakať... Boli z tohto prístupu v šoku, v tej dobe na faktúru a ešte k tomu vojnovému Chorvátsku? Týpili sme ako kone - nebola to malá, lacná zákazka, no vrátila sa nám stonásobne. Krešimir sa stal našim dlhoročným obchodným partnerom a jeho ľudia dobrými priateľmi, aj rodinnými. Dôveru a chlpské slovo si vážime viac než prázdne sľuby a



Kuniščak 42, 10000 Zagreb, Hrvatska

Dragi prijatelji,

Povodom Vaše proslave 20. godišnjice poslovanja firme RETIC željeli bismo Vam uputiti nekoliko prigodnih riječi.

Od našeg prvog susreta davne 1994. godine na kojem je posijano sjeme međusobne simpatije i povjerenja naši odnosi su rasli i postali puno više od poslovnih odnosa. Vrlo brzo smo postali istinski prijatelji, a sprijateljile su se i naše obitelji. Proveli smo zajedno mnoga ljetovanja na Jadranu i prekrasna druženja u Slovačkoj. Na poslovnom planu bilo je i uspona i padova no naše prijateljstvo je raslo iz godine u godinu.

Čestitamo Vam na izuzetno uspješnom razvoju firme RETIC koja je u 20 godina postala respektabilna kompanija i želimo još mnogo uspjeha na poslovnom i privatnom planu.

Vaši prijatelji i poslovni partneri iz KREŠIMIR TRGOVINE.

Marko Markovinić

Krešimir Markovinić

Nikola Bradčić

Mladen Čujtković

Igor Filipović



Jaro Slávik s Jozefom Kupčulákom na Oravskej priehrade.

drahý oblek. Stretávame sa pravidelne. Už nie v salónikoch reštaurácií, interhoteloch. Naši priatelia z Chorvátska si vždy objedajú servis v našom biznis centre. V starej dobrej a pôvodnej budove Reticu. Nie je síce nóbl, ale útulná a dýcha spomienkami. Hlavné menu – zabíjačka a pečené koleno. Viete, čo je zaujímavé? V časoch, keď sme začínali, sme si kvôli financiám nemohli dovoliť hostiť obchodného partnera v drahých priestoroch. Preto sme ich vodili priamo do starej budovy. Raz do roka sme urobili zakáľáčku, sami si ju spracovali do výrobkov, špecialít a dali zamraziť. Aby bolo čo na stôl. Prišli postupne aj také časy, kedy sme už rokovali v luxuse a prepychu - to sme už sídlili v novom. Rokujeme stále aj v roku 2012 a starí známi partneri Reticu sa pýtajú už len do „biznis centra“. Je vtom kus symboliky, ale hlavne – vonia im človečina aj keď práve tam sa robí biznis. A potom niekto povie, že obchod s priateľmi je hotová katastrofa...”

Nie je umením poslať Jara Slávika na úrad, do banky či do obchodu. Záhadou však ostáva, s čím sa vráti. Patent na vybavovanie má excelentný, len... „Som štandardne netrpezlivý. Bolo to aj horšie, keď som bol netrpezlivý neštandardne. Postupne sa však učím trpezlivosti, sú to roky tréningu a skúseností, otukávania sa. Ale keď prídem trebárs do obchodu a vidím pred sebou rad k pokladni, radšej sa otočím na podpätku a prídem znova, neskôr. Vo firme mi hovoria, že som drak-nakupovač naprázdno,“ brnkne si na zábavnú strunu Jaro Slávik.

Ako sa priznal, veľmi rád spieva. Najmä vo firemnej kapele, ktorá síce nemá meno, ale pri spoločenských príležitostiach si ju Retic vždy zaradí do neoficiálneho programu. Gitaristom je Robo Fábry, bubenické nadanie už odmladi zasa cibrí Peter Malák. „Až do jednej z osláv narodením bubnoval na všetkom, čo mu prišlo pod ruku – hrnce, škridle, plastové bedničky, poháre na zaváranie. Potom dostal ako darček od firmy bubny ešte možno z čias prvej republiky a tie vláči so sebou dodnes. Ja mám v tejto kapele zvláštnu úlohu.

Sprevádzam toto hudobné teleso buď s rumba guľami alebo s lyžičkami a samozrejme spevom. Nevieť, či viem spievať, ale robím to nesmierne rád a ešte radšej sa k spevu pridávam. Čo na to ostatní, ktorí to počúvajú – no, to je ich problém.“

Nie vždy bolo Jarovi Slávikovi počas tých dvadsiatich rokov do spevu. Kedy bolo najťažšie? „V úplných začiatkoch, lebo tie také spravidla bývajú. Odlúčení od rodín, detí, prípravení aj v noci naskočiť do vlaku, behať na vozíkoch, stáť pri mašine. Boli to pocity neistoty, obrovského rizika. Začínali sme bez koruny a nosili ich z domu do firmy, nie naopak, ako si mnohí mysleli. Ale boli sme a zostali partia. Personálne zloženie naznačovalo, že to bude riadna sranda aj napriek mnohým starostiam. To nás hnalo dopredu. A verili sme. Keby sme mali zozbierať zlomok zážitkov z tisícok hodín práce i zábavy, bola by z toho samostatná kniha. Veľmi ťažko mi bolo, keď som sa v noci zo sna prebudil celý spotený, že som nekúpil dosť drôtu. O drôtoch sa mi snívalo pravidelne a hrozné hlúposti, ešte šťastie, že som s nimi vo sne len obcho-



Na vlnách eufórie.



Pri návšteve Belehradu nezabudol navštíviť reštauráciu slávneho srbského tenistu Novaka Djokoviča.

doval a nedošlo k fyzickému zraneniu...“

Príbeh menom Retic Jaroslava Slávika aj vzácné inšpiroval a obohatil. Spoznal ľudí, ich charaktery, našiel si dlhý rad priateľov z radu obchodníkov. Mnohí z nich, najmä zo skupiny prevádzok Feron, sú už na dôchodku, ale telefonujú si, stretávajú sa. Silné puto ostalo. Teší ho, ako sa Reticu podarilo stvoriť, postaviť na nohy a nechať dospieť vlastné firemné deti - AREA METAL, OR-METAL, R-METAL a RETIC CZ. Bol nesmierne hrdý, keď podľa hesla nová budova – nová doba slávnostne a so slzami šťastia prestrihli pásku v novom komplexe. Hrialo ho pri srdci, že logo Reticu videli na hrudi slovenských hádzanárov milióny divákov v televízii po celom svete, lebo aj vďaka podpore tejto firmy sa Slovensko prestríkovalo na hádzanárske výslnie.

„Sme obyčajní ľudia a takých máme aj priateľov. Takto sa mi to páči a tak to má byť. Unavený som síce dosť, ale chce sa mi ísť ďalej. Vidím potenciál a priestor, aby Retic pokročil ešte ďalej, len to treba vždy vhodne poupratovať. Každý robí chyby. Čím menej ich urobíme z radu strategických, o to budeme úspešnejší.“

Jaro Slávik sa občas spomienkami vráti do fabriky v Brezovej. Aj k štúdiu z roku 1993 „Obchodná stratégia výroby a predaja pletív“, ktorej kapitalisti a akcionári zo západu nedali šancu. Považovali ju za zdrap papiera. Tak si ho Jaro Slávik s Petrom Malákom preniesli do Nových Sadov. A zdrap papiera dal Reticu krídla.

Najmladší z rodu Slávikovcov je zvláštna sorta. Tvrdý ako žula, a pritom sa dá na chlieb natrieť. Ale nie opiť rožkom. Nasledujúce slová sú vám možno známe.



Jaro Slávik s mladým umelcom Patrikom Žigom.

„Je potrebné ľudí učiť veriť, je potrebné ich milovať napriek všetkým ich chybám. Je potrebné učiť ich milovať, ale nevyhnutné je tiež pracovať a učiť pracovať.“

Myšlienka Milana Rastislava Štefánika je pre Jara Slávika celoživotnou inšpiráciou. Podľa nej sa snaží pracovať, žiť.

Z Nitry cez Benešov do Číny

Cesta do sveta sa spravidla začína doma. Klúčom či štartérom k nej je úspech. Životabudič, ktorý dá odvážnym ľuďom s odvážnymi plánmi krídla. V slovníku Retiku je na to predurčený výraz - dávka. Pozor, v tomto prípade nejde o formu štamperlíkovej „dávky“, hoci aj ona má vo firemnej kultúre svoje symbolické miesto. Ako oslava radosti a úspechu. Najskôr však musí byť dôvod štrngnúť si.

Len dva roky po vzniku firmy sa Retic prezentoval na poľnohospodárskom a potravinárskom veľtrhu Agrokomplex v Nitre. V plnej paráde, za prítomnosti stoviek návštevníkov, s útulným prezentačným stánkom, s vonkajším posedom a už s vlastným sortimentom. Chlapi to naštartovali smrteľne vážne, celkový obrat firmy za rok 1993 vo výške 37 miliónov českých korún zdupľovali o rok neskôr vyše dvojnásobne, na 87 miliónov korún slovenských. Odmenou im nebol len dobrý pocit, ale aj poklona v spomínanom roku 1994 zo strany hostiteľov nitrianskej výstavy. Zlatý Kosák, jedno z najprestížnejších ocenení na Slovensku vôbec, prijali zástupcovia Reticu za inovatívnosť výrobkov priamo od vtedajšieho ministra poľnohospodárstva Pavla Koncoša s pokorou. Kto by to bol dva roky predtým povedal!

No a kto by si vtedy trúfal predpovedať, že federálny Retic z roku 1992, ktorý následne získal slovenské občianstvo, sa raz do Čech predsa len vráti...



Najmladšie dieťa z Nových Sadov sa narodilo dva dni po Mikuláši roku 2008 a žije v českom Benešove. Je síce od „matky“ najďalej, ale stále spojené pupočnou šnúrou. Pri zrode RETIC CZ si majitelia znova otestovali rodinný experiment, keď do riaditeľskej pozície posadili zástupcu nastupujúcej generácie „Retikárov“. Dobré vedieť, že čas ich raz dobehne a na odovzdanie štafetového kolíka musia byť pripravení. Po synovi Jiřího Bartoša – Petrovi, ktorý diriguje bratislavskú pobočku AREA METAL sa v Benešove ujal taktovky potomok ďalšieho spolujajiteľa Sláva-Branislava, syn Peter Krankus. Čo sa podarilo RETICu CZ za necelé štyri roky života v Čechách, to vie najlepšie posúdiť vrchnosť na základe čísel, štatistiky a plánov. Pravdou je, že tento 33-ročný inžinier má medzinárodný obchod aj v „študijnom liste“ najvyššieho lesku. Nevie, či súčasťou jeho štátnic bol aj rečnícky prejav, ale Krankusovi juniorovi, akoby povedal Peter Novotný, „huba narástla na správnom mieste“. Podľa môjho názoru hovorí nielen pekne, ale aj k veci.

Bolo by na škodu veci rozstrihať niť myšlienok, ktoré Peter



Agrokomplex 1994, ocenenie Zlatý kosák pre Retic za inovatívnosť výrobkov.



Prvá zahraničná pobočka Reticu sa nachádza v českom Benešove.

Kranuks o príbehu Retic poskladal do úhladnej mozaiky.

„Môj prvý konkrétny zážitok so značkou Retic bol neplánovaný, trochu neočakávaný. Viaže sa k výstave Coneco v Bratislave ešte z mojich študentských čias. Môj otec ako jeden z dlhoročných členov silnej retikárskej zostavy ma pravidelne na túto výstavu pozýval, aby som pričuchol podnikateľskému umeniu. Študoval som na ekonomickej univerzite v Bratislave odbor medzinárodného podnikania, ale kde načerpáte najviac šťavy, ak nie priamo v teréne?! Tuším to bola moja prvá účasť na výstave v stánku Reticu a zistil som, že atmosféra je tu trochu uvoľnenejšia ako zvyčajne. Zrazu som sa ocitol v epicentre neformálneho rokovania vrchnosti Reticu s istou poľskou firmou, kde ani jedna zo zúčastnených strán nechcela ustúpiť zo svojich pozícií.

Ak si dobre spomínam, išlo o zmenu objednávky u niektorých výrobkov, čo by malo za následok zníženie kvality a

cenové zvýhodnenie pre poľskú firmu. O tej alternatíve Retikári nechceli ani počuť. Rokovanie dospelo do priam patovej situácie. Poliak vidiac, že s Reticom nepohne, skúsil posledný manéver, vstal zo stoličky a lahol si na chrbát vedľa stola na zem. Dal tým jasne najavo, že neodíde, kým sa nepristúpi na jeho podmienky. Tento exkluzívny obchodný ťah však vôbec nevykoľajil Petra Maláka a bez mihnutia oka si lahol na zem vedľa Poliaka. Takto tam ležerne a spolu, hoci sa tvárili, že k sebe nepatria, ležali niekoľko minút. Asi si viete predstaviť, ako komicky až bláznivo to pôsobilo nielen na mňa, ale aj na úplne nezainteresovaných okoloidúcich. Dvaja riaditelia dvoch významných firiem si polihujú na najväčšej slovenskej stavebnej výstave pri stole na zemi. sotva niekto tušil, že takýmto spôsobom bojujú o čo najlepšie obchodné podmienky biznisu, ktorý bol už na spadnutie. Tento zážitok bol pre mňa skutočnou školou obchodu a tiež dôkazom, že biznis sa realizuje nielen tvrdými rokovaniami, búchaním po stole, ale aj kreatívnymi výstrelkami.

Ešte z čias vysokoškolského štúdia je môj ďalší silný kontakt s Reticom. V piatom ročníku sme mali vytvoriť štúdiu na tému „Zahraničný obchodný prípad“, ktorého obsah zhrnie všetky fázy obchodu - od kontaktovania výrobcu cez rôzne ekonomické výpočty, spracovanie dokladov, ideu predaja až po samotnú realizáciu. Vybral som si tému blízku - oplatenie futbalových štadiónov a tréningových ihrísk pri príležitosti blížiaceho sa svetového šampionátu vo futbale v Nemecku (2006 – poz. aut). Okrem mňa sa téma pozdávala aj mojej skúšajúcej pani profesorke. Utvrdil som sa, že to nebol len dobrý nápad, ale tiež neskutočná inšpirácia a skúsenosť. Ako športovec som nazrel do zákulisia takéhoto športového kolosu cez navonok nepodstatné maličkosti. No kto si už počas MS vôbec všimne, že na štadiónoch sú ploty?! Z obchodného i odborného hľadiska som zasa načerpal množstvo užitočných informácií, ktoré mi dal práve Retic.“

Asi šesťročnú odmlku s Novými Sadmi prečala najskôr priateľská návšteva môjho otca a Jara Slávika v Prahe. Pricestovali sem na výstavu, no a ja som v stavežatej profesne už pôsobil, ale v inom segmente. Potom prišlo rozhodnutie



majiteľov Reticu zriadiť obchodnú firmu, ktorá by zásobovala český trh. Dôvodov mali zrejme viac, medzi hlavné patrila ambícia získať si nové trhy, keďže tie existujúce boli do určitej miery pokryté. Netreba tiež zabúdať, že český trh ponúka pomerne veľký potenciál, ktorý bol a stále je nášmu naturelu blízky. Značka RETIC CZ bol aj skvelý strategický ťah ako náplast na očakávanú krízu – toto protikrizové opatrenie malo znížiť prichádzajúce riziká.

Napriek tomu, že väčšina firiem našu spoločnosť nepoznala, vďaka razantnému vstupu bol príchod na český trh sprevádzaný značným ohlasom - aj nesúhlasným. Či už z pohľadu konkurencie – čo bolo pochopiteľné, ale tiež zo strany potenciálnej klientely. Tá mala svoj biznis zabehnutý a zväčša nepotrebovala, aby začal miešať karty niekto iný. Takto vehementne na zadné sa sprvoti postavila istá firma zo stredných Čiech, pri vzájomných debatách sme sedeli ako na ihlách. Atmosféra sa však postupne čistila, mantinely sa obrusovali a po rokoch sme sa stali dobrými priateľmi aj partnermi.

Vo všeobecnosti si myslím, že česká klientela je jemnejšia a diplomatickejšia. Situáciu to ale zásadne neuľahčuje, pretože - aj keď jemne a diplomaticky – vždy neradi počúvate, že ako dodávateľ nie ste v situácii, keď sa snažíte zákazníka získať na svoju stranu, dvakrát vítaný. Domnievam sa, že zákazník na českom trhu je náročnejší na pozornosť ako u nás, viac dbá na komunikáciu, vie sa aj odvdáčiť vernosťou. Vie oceniť servis, ktorý sa klientovi v dobrej viere snaží poskytnúť. Z vlastnej skúsenosti pripomínam, že ako Slovak, ktorý prišiel do Čiech možno s malou obavou, ako ho prijímú, mám dosiaľ negatívnych skúseností - pracovných alebo životných absolútne minimum. Skôr všetci spomíname na spoločnú históriu, tí starší hlavne na základnú vojenskú službu prežitú na Slovensku alebo sú to dovolenky v Tatrách, na Orave, Bratislave, či v Slovenskom raji... Zdravým „hecovačkám“ pri hokeji či podobných príležitostiach sa jednoducho vyhnuť nedá. Samostatnou kapitolou humoru sú samozrejme slovné hračky medzi našimi národmi, v kapitole pletivárstvo trebárs klnice – hřebíky, pre mladšiu generáciu aj stĺpiky - sloupky,



Medzi prvých zahraničných partnerov Reticu patrili ukrajinský Lvov.

slovenská „kapusta“ a po česky zase „lachtan“... Kto pozná naše živé česko-slovenské diskusie, určite mi dá za pravdu, že pri nich zažijeme veľa zábavy.

Za tri a pol roka sa nám podarilo Čechy, ktoré zásobujeme z Benešova, pokryť rovnomerne vo všetkých regiónoch, výnimkou je len absolútny západ krajiny. Tam nie sme zastúpení podľa našich predstáv, ale zase, keď sa raz do toho pustíme, tak sa zastavíme až niekde v Norimbergu. Veď nás poznáte! Z obchodných partnerov RETICu CZ je zložitá vyzdvihnúť tých top. Každý z nich je jedinečný, aj keď samozrejme nie úplne každý vyznáva rovnaké zásady. Vážime si takého klienta, ktorý sa v rámci svojich možností snaží dodržiavať základné obchodné princípy a etiku. Človek by mal totiž vedieť oceniť nielen partnerov, ktorí sú mu ľudsky



Súčasný kolektív RETIC CZ pracuje v zložení - horný rad zľava: Peter Krankus, Martin Holoubek, Petr Slosiarik, Jiří Babka, dolný rad zľava: Tomáš Ptáček, Petr Červ, Hanka Tříšková, Radek Šeda, Petr Vodák.

blízki, ale aj tvrdých obchodníkov, čo si férovými spôsobmi vedia obhájiť svoj postoj.

Aj RETIC CZ sa snaží čo najprecíznejšie dodržiavať poslanstvo materskej firmy. Obchodnú politiku a zásady, ktorými sa už od svojich začiatkov riadi Retic a ich zásluhou si získal priazeň, dôveru zákazníkov. Medzi hlavné zbrane tejto firmy určite patrí vhodne zvolená cenová politika, šírka sortimentu, nemenej dôležitá je úroveň medziludských vzťahov, otvorenosť, až priateľskosť, často neformálnosť. Tieto faktory napomáhajú budovaniu dôvery, uľahčujú obchodovanie a vytvárajú dodávateľsko-odberateľskú lojalnosť. Obrovským umením je udržať krok s dobou - byť cenovým lídrom, ale tiež vedieť využiť náladu trhu, zmeny. V súčasnej turbulentnejšej dobe takéto správanie sa firiem zákazník očakáva, ba až vyžaduje. Nehovoriac už o udržaní si jeho pozornosti buď novými prístupmi v obchodnej politike, alebo novými výrobkami.

Pre každého ambiciózneho človeka je z uvedených dôvodov čťou a výzvou byť súčasťou Reticu. Mať možnosť podieľať sa a prispieť svojou trochou k tomuto úspešnému projektu. Základnými hodnotami, na ktorých stojí Retic, je určite šikovnosť, pracovitosť, vytrvalosť a v pravom okamihu vhodná vízia pre ďalšie obdobie. Týka sa to v prvom rade majiteľov - zakladateľov firmy, ale rovnako to platí pre každého, ktorý v Reticu pracuje a snaží sa vyznávať podobné zásady.

V tričku Reticu som hrdý, preto ho nosím. Najsilnejší pocit hrdosti som zažil pri vstupe firmy na český trh prostredníctvom pobočky RETIC CZ. V priebehu niekoľkých týždňov

vytryskol masívny ohlas trhu na tento odvážny krok a vo mne to vyvolalo pocit, že firma má potenciál byť hybnou silou aj na silnom trhu ako je český. Nakoniec, dodnes tieto okamihy rezonujú v spomienkach buď už existujúcich klientov, alebo potenciálnych zákazníkov. Aj oni túto veľkú zmenu zaznamenali či skôr intenzívne pocítili.

Retic je úspešná značka. Dvadsať spoločných rokov je o rešpektovaní jedného druhým, veľmi dobrej až rodinnej atmosfére v celej firme. Ja osobne verím, že toto jubileum je len jeden z mnohých mílnikov, ktoré firma dosiahla a ešte dosiahne. Preto prajem Reticu, aby si udržal súčasné zdravie a energiu aj pre množstvo úspešných rokov, ktoré ho čakajú. Viete, čo je pre mňa v tomto biznise najväčšou čťou? Keď vám klient povie dnes veľmi vzácne slová, že Retic je partia slušných ľudí, s ktorými obchodovať nie je riziko, ale česť!“

xxx

Európska obchodná mapa Reticu je husto osídlená a pestrofarebná. Slovinsko, Chorvátsko, Česko, Srbsko, Poľsko, Ukrajina, Čierna Hora, Rusko, Maďarsko, Bulharsko, Francúzsko, Belgicko, Bielorusko, Rumunsko, Taliansko, Španielsko... Plus z Ázie Čína, Tajwan, Japonsko. S každým z týchto satelitov sa spája originálny príbeh, minimálne zlomok života tejto firmy. Fragmenty z ciest, vôňu stretnutí, hŕbu zážitkov, nové priateľstvá i reálny pohľad na svet zvnútra i zvonka – aj toto nájdete v podaní majiteľov Reticu v kapitolách tejto publikácie. Určite však nie všetko o potulkách tejto firmy svetom, pretože síce papier znesie všetko, ale nie všetko sa na papier zmestí...



Obchodná mapa spoločnosti Retic 1992-2012.

RETIC/ HÁDZANÁ, PODPORA, PRIATELSTVÁ

Taká slávna dedina...



Pätnásteho januára 2011 sa Göteborg konečne prebúda do bieleho rána. Severu Európy ozajstná zima pristane. Ale prečo ako na potvoru začalo sypať už predtým večer, keď v hale Scandianavium naháňali slovenskí hádzanári poľskú družinu. My, čo sme sa do haly vybrali v plnej fanúšikovskej zbroji, ale v polobotkách, vracali sme sa do hotela už ako snehuliaci na „injlajových“ korčuliach.

No a čo, keď aj premočené nohy neboli v teple, frustujúcejšie bolo, že po prehre 33:35 ostali body v luftě. Pritom Heisterovci mali Poliakov tak krásne na lopate... A tak lekár, psychológ, hovorca a zároveň generálny manažér sponzorskej výpravy z Nových Sádov Ladislav Slávik na ceste k hotelu zavelil: „Chlapi, ak zima útočí odspodu, od nôh, najlepší recept je zohrievať telo zvnútra.“

Na piatom poschodí göteborgského hotela Scandic sme sa zohrievali zvnútra zodpovedne. Ešte šťastie, že z tej firemnej slivovice nevzbĺkla povestná Jánošíkova vatra... Dozvuky duelu s Poliakmi sprevádzali naše emócie. Rozoberal sa odpredu i odzadu, v ústach sa premlela každá jedna herná situácia, strata lopty, nádej na zápasový obrat, úspešný trháč, nespravodlivé vylúčenie, ale aj vízia ďalšieho zápasu.

„Aha, prišla ďalšia esemeska. Aj Rumuni, tí naši obchodní partneri, nás videli v telke! Nás, čo sme tu, ale aj Retic, naše logo. Píšu, že držia chlapcom palce v ďalších zápasoch a že ako sa nám to podarilo s tým logom na dresoch,“ zvestuje nahlas účastníkom izbovej tlačovky, ktorí sú nasúkaní asi na dvanástich metroch štvorcových, Peter Malák. „Alebo táto, od Chorvátov. Bojovali ste ako draci, na ihrisku aj na tribúne, ste naši priatelia. Slovensko do toho, Retic do toho.“

Tých esemesiek a pozdravov pristálo do mobilov Reticu v ten večer, vlastne už počas zápasu Slovensko - Poľsko, viac ako dosť. Plus k tomu telefonáty z rodnej dediny, že celé Nové Sady sú usadené pred televízorom. „Boháča, to bol veru celkom slušný reklamný ťah,“ zahundral si len tak pre seba marketinový stratég Peter Malák.

Prebúdzanie po nešťastne prehratom zápase stojí niekedy viac námahy ako pri šťastnom víťazstve. Nohy sa nám v noci výdatne prehrieli, dorána síce trochu oťaželi, ale pred deviatou - oficiálnym štartom nového hádzanárskeho dňa, sme boli v „tlačovej miestnosti“ nastúpení znova. Retic organizačne nesklamal, promptne telefonicky zvolal „letučku“, rozumej bleskovú pracovnú poradu. „Najskôr sa patrí v tejto cudzej zemi červíka vypáliť,“

LYCKA TILL!

SLOVENSKO VÁM DRŽÍ PALCE
MS HÁDZANÁROV VO ŠVÉDSKU (13. - 30.1. 2011)

adidas RETIC arena servis 101 PROGRESS MMS PlayNet

Retic v slovenských printových médiách - denník Šport, január 2011.



Retic podporil vytvorenie sochy pri príležitosti Veľkého jubilea narodenia Spasiteľa Ježiša Krista v Nových Sadoch v roku 2000.

zdvihol Laco Slávik štamperlík pred seba. „A mne sa žiada aj niečo povedať. Hoci nám tí Poliaci včera o dva góly ušli, pre nás sú naši chlapci aj tak frajeri. S Petrom sme tak debatovali, veď je to pre Slovensko obrovský úspech dostať sa až sem, na majstrovstvá sveta, do partie najlepších. Vidí nás celý svet, závidia nám oveľa väčší hráči, ktorým sa tu miesto neušlo. Pýtam sa tiež nahlas, kde bolo hádzanárske Slovensko pred tromi, piatimi, šiestimi rokmi? Sedelo doma, pri telke. Ja viem, že s jedlom rastie chuť, ale vždy je dobré ostať pri zemi. Takže chlapi - Slovenskoóóóó. A na zdravie.“

Aj sa keď Retic vo Švédsku 2011 po prvý raz predstavil ako oficiálny reklamný partner Slovenského zväzu hádzanej a nemalým finančným balíkom podporil Heisterovcov, jeho majiteľia vždy ostali najskôr fanúšikmi, až potom sponzormi. Nikdy nebažili po

miestach v skyboxoch, VIP lôžkach, na recepciách s preháňajúcimi sa švédskymi stolmi. Ich to ťahalo do davu, medzi obyčajných ľudí. Vždy bojovne naladení, mocnými hlasivkami vyzbrojení, k tomu čiapky, dresy, šále, rapkáče, trúbky a vľajky so slovenským znakom. Medzi mini samozrejme nechýbala ani zelená, retikáčka. Takto si ich pamätáme aj z MS 2009 v Chorvátsku, kvalifikačných duelov na európsky šampionát v Bratislave proti Švédom (marec 2011), v Izraeli (jún 2011) či o rok neskôr na ME priamo v Srbsku. Osobitou kapitolou bol 12. jún 2011, Steel Arena v Košiciach a nezabudnuteľné víťazstvo 36:21 nad Čiernou Horou.

Peter Malák: „Ešte dnes sa mi pri spomienke na tento zápas robia zimomriavky. Takto neuveriteľne pobláznit ľudí, pozhrňať pozitívnu energiu z celého Slovenska a vypustiť ju naraz do burácajúcej Steel Areny, do hotového pekla, to už je niečo! Dotiahnuť osemtisíc fanúšikov - najviac v histórii, na hádzanú, bol nielen rekord, ale aj obrovská odvaha a zázrak. Po víťazstve v Izraeli bolo už jasné, že účasť na ME v Srbsku nám nemôže ujsť, ale ľudia nesklamali. Fandili, stáli, tleskali, tancovali, bavili sa. Plná Steel Arena. Nás prišlo z celého Slovenska vari tridsať, pozvali sme aj obchodných partnerov z Maďarska, Poľska, z Čiech. Tešili sme sa, že tú parádu videli s nami. Na palubovke, aj mimo nej. Pre mňa to bol vari najúžasnejší športový zážitok v živote. Priznám sa, že počas zápasu mi oči občas zaleteli špeciálne na dresy slovenských hráčov, k palubovke, mantinelom. Retic bol umiestený presne tam, kde mal byť. Nielen ja, ale všetci sme boli na značku Retic náramne hrdí.“

Apropo, prečo Reticu učarovala práve hádzaná? Šport, ktorý je aktuálne na Slovensku v prvej päťke rebríčka popularity, ale stále v tieni futbalu, hokeja? Kto aspoň trošku pozná majiteľov z Nových Sadov, odpovie si sám.

„My sa nepotrebujeme „produčirovať“ v médiách, inzerovať, spájať sa so celebritami,“ zdôrazňuje Jaro Slávik. „Táto cesta nie je naša šálka kávy. Obchodnú stratégiu máme založenú na iných prioritách, ktoré sa nám osvedčili. Nechceme ich meniť. Nevyrábame produkty, ktoré každé tri mesiace menia svoj vzhľad, obsah, reagujú na popularitu. My tvrdo pracujeme s komoditami, ktoré charakterizuje tradícia – teda kvalita, dôvera, cena a pružnosť služieb. Ak sa rozhodujeme o nejakej forme podpory, sponzoringu, tak na základe hlasu srdca. Hádzanú sme si vybrali,



12. jún 2011, Steel Arena Košice.



Sponzorsko-fanúšikovská výprava Reticu na MS vo Švédsku 2011.

lebo ju máme radi, je to naša srdcovka. V Nových Sadoch, ktoré boli pred rokmi pojmom československej hádzanej, ju hrával brat Laco, v osemdesiatych rokoch aj ja s Petrom Malákom. Mala v obci obrovskú tradíciu a popularitu, kvôli nedeľňajším zápasom dorasteniek či mužov musel dokonca pán farár omšu prekladať na neskorší termín. Ľudí chodilo na zápasy aj osemsto, potom na hádzanú postupne zanevrelí. Chýbal väčší impulz zdola, chuť a čas postaviť ju na nohy, pretože Peter odišiel do Brezovej a ja za pracovnými ponukami mimo Nových Sadov. Možno zlomovým momentom bolo obdobie okolo roku 1975, mali sme pripravený projekt modernej športovej haly. Projekt bol schválený, len výstavba haly sa premiestnila o zhruba päťdesiat kilometrov ďalej. Ak by Nové Sady mali vtedy silnejšie lakte, možno by sa majstrovstvá sveta v roku 1978 hrali v našej dedine, nie v trnavskej hale Družba.“

Ešte na skok k Malákovej anabáze medzi sedmičkami. Počas pracovného pôsobenia v Brezovej sa s radosťou motal okolo hádzanárskeho štadióna, pod taktovkou tamojšieho nestora Ivana Noska sa začal priúčať trénerskému chlebíku. Vcelku úspešne, veď za jeho asistencie to dotiahli staršie žiačky Bradlana až do československého finále. „To tam ani nepíš. Ja som robil len asistenta, celé to bola Ivanova robota. Toho treba pochváliť,“ bráni sa Malák. Nuž, načo toľko skromnosti Peter, história nepustí...

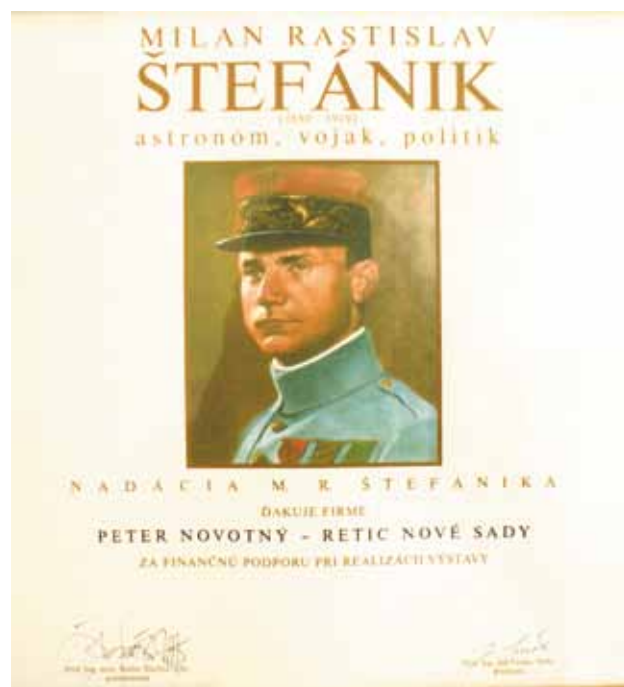
Úspešnej firme menom Retic sa každý deň na stole kopia žiadosti či ponuky na športovú reklamu, sponzoring, či partnerstvo. Prichádzajú z regiónu, od jednotlivcov aj z veľkoklubov. „Vieme, do akej výšky si môžeme dovoliť skákať. V celoplošnej prezentácii značky Retic máme jasno, je to podpora tradičného, obľúbeného a nám blízkeho kolektívneho športu. Stavili sme na hádzanú v pravý čas, veď tá mužská má v Európe stále silnejšie

postavenie. Spolu s logom Reticu sa prebojovala v priebehu dvoch rokov na svetový aj európsky šampionát. Hádzanú v našom regióne zasa postavili na nohy muži Hlohovca. Sporta je aktuálne vicemajstrom Slovenska, v klube pribudli mládežnícke tímy, po dlhých rokoch sa na scéne objavujú v tomto roku dokonca opäť ženy. Nasledovníčky slávnej Odevy. Klub má dobré zázemie, pekne zrekonštruovanú halu, ktorá hostila viaceré superzápasy na úrovni reprezentácie. Na takúto pôdu sa naše logo hodí,“ vysvetľuje Jaroslav Slávik.

Retic však za tých dvadsať rokov podal pomocnú ruku aj iným športom. Nitrianskemu extraligovému futbalu či hokeju, basketbalu, ženskej hádzanej v tomto meste, paralympijským športovcom, športovým strelcom, v spádovej oblasti futbalistom Nových Sadov, Zbehov, Lužianok, či ďalších okolitých dedín. Podporuje talentovanú mládež na školách i v predškolských zariadeniach, pri organizovaní regionálnych športových súťaží, mítingov. Všetky vekové kategórie zasa pri behoch zdravia. Či už finančne alebo vecnými darmi, prezentmi.

„Retic? Na tú firmu sa môžem vždy spoľahnúť. Niekedy mi je až trápne, keď sa blíži ples či iná tradičná spoločenská udalosť v obci. Zdvihnem slúchadlo telefónu a z druhej strany počujem už takmer automatickú odpoveď: áno, Ivan, máme to poznačené v kalendári. Príď, dohodneme sa, čo konkrétne budeš od nás potrebovať. Ak treba, pomôžu zapožičaním strojov, vozového parku, s prepravou, materiál od nich dostaneme za nákupné ceny, poradia. Tak to funguje už roky a som chlapom z Reticu za to vďačný“ – slová starostu Zbehov Ivana Habiňáka.

Ani doma, v Nových Sadoch nemôžu (či nemali by) na svojich rodákov povedať krivé slovo. Ak sa čosi v obci mihlo, Retic bol pripravený. Má prsty vo vydaní viacerých obecných či cirkevných publikácií, dokonca aj celoslovenskej, ktorú vydala Nadácia M.R.



Podakovanie Nadácie M. R. Štefánika firme Retic za finančnú podporu.

Štefánika. Pri podpore Retic nerozlišuje cirkev evanjelickú či katolícku, faní „cédečkovým“ aktivitám starších v podobe „Piesní z radošinskej doliny“, či tých najmladších pod názvom „Boxerko Maximilián“. Netreba zabúdať na na dobré vzťahy s družstvom, zdravotným strediskom... A v neposlednom rade, nedávno v obci vyrástol aj útulný športovo-spoločenský komplex Domovinka.

„Presne v čase, keď sa rozdelila republika, organizovala novosadská základná škola tradičnú športovú olympiádu štyroch susedných obcí. Požiadali nás, či by sme neprispeli sponzorsky, potrebovali zaobstaráť sady medailí pre tých najlepších. Objednali sme ich až v Čechách, v Nisasport Jablonec. Možno si spomínate, lebo my si na to pamätáme dôverne, fungovala v tom čase medzi Slovenskom a Českom takzvaná prechodná mena XCU. V hotovostnom styku to znamenalo okolkované peniaze, pri prevodoch sa robil prepočet. My sme s hotovosťou do Jablonca neutekali, ale poslali peniaze na účet. Lenže sme sa prepočítali. Zle sme si pozreli koeficient, a tak sme k 1800 slovenským korunám chybné pridali o dve nuly navyše a do Čiech odišlo takmer dvesto tisíc! Keď na to prišla ekonómka z Nisasportu, totálne v šoku nám telefonovala, že čo im to za sumu dorazilo na účet a vzápätí rozdiel poslala späť. Vždy sa pri spomienke na túto finančnú operáciu zabávame, že školáci z Nových Sádov mali ešte drahšie medaily ako rozdávať na olympijských hrách. Či nám tie peniaze nechýbali? Chýbali a ako! Už za dve hodiny po prevode nám bolo príúzkno, vedeli sme, že je zle. Ale čo sa budeme stresovať, veď sme športovci,“ s úsmevom dodáva Jaro Slávik.

x x x

V tom spomínanom januári 2011 si partia z Reticu zvolila za generálneho manažéra a hovorcu výpravy v Göteborgu Laca Slávika nie náhodou. K veku sa v jeho prípade priklonila aj skúsenosť. Na záver tejto kapitoly ponúkam myšlienku, ktorá to potvrdzuje.

„Všetci sme len z mäsa a kostí. Aj tí naši hádzanári, ktorých sme pred Švédskom poznali len z tribún, novin či televíznych šotov. Sú to fajn ľudia, žiadne horenosy. Z mnohými z nich sme sa spriatelili, máme ich radi pre ich ľudskosť a spontánnosť. A asi to platí aj v opačnom garde, lebo po legendárnom zápase s Čiernou



Retic podporuje aj mužskú hádzanú v Hlohovci, na spodnej snímke odovzdáva Peter Malák trofej pre najlepšieho hádzanára histórie mesta Františkovi Zaškovi (september 2011).

Horou zastavil partiu chlapov v útrobach Steel Areny domáci novinár s otázkou: Vy ste z Reticu, všakže? Hľadal vás pri vchode Rišo Štochl, že kde ste...“

V Nových Sadoch možno ani netušia, aká slávna je ich dedina.



Slovenskí hádzanári Michal Kopčo a Martin Stráňovský (druhý sprava) v obklúčení Reticu.

RETIC/ TVRDÝ BIZNIS A VESELÁ KOPA

Papier znesie všetko

Jeden z obľúbených výrokov „Retikárov“, ktorý odpozerali od kolegu Murphyho, znie, že síce papier znesie všetko, ale nie všetko sa na papier zmestí. Peter Malák si druhú časť tohto ešte vylepšil - vraj nie všetko na papier patrí.

So súhlasom dvadsaťročného oslávenca som sa rozhodol ponúknuť vám v tejto kapitole postrehy, ktoré sa do tých predchádzajúcich nezmestili a do tejto spomienkovej publikácie isto patria. Je to len zlomok fragmentov z rozprávania, príbehov, skúseností, zážitkov i pikošiek v podaní šiestich mušketerov z Reticu a najbližších ľudí okolo nich. Isté je aj to, že mnohé z príhod si šetrili do ďalšej publikácie, hoci srandista Laco Slávik tvrdí, že čím viac si spomína, tým menej si pamätá...



Hasičská zbrojnica Reticu.

Bekaert v zbrojnici

Hneď ako padlo v Reticu rozhodnutie, že sa ide vyrábať pletivo, rozbehli sa majitelia firmy za kontaktmi po Slovensku i do Európy s ponukami v ruke. Aj grafické stvárnenie ponuky na spoluprácu bolo príznačné dobe – boli písané úhľadne rukou. Jednou z prvých firiem, kde sa bol Retic predstaviť, bol slávny Bekaert v Belgicku. Netrvalo dlho a istý pán Lehman z tejto firmy sa ohlásil na návštevu do Nových Sádov. Presnejšie, do priestorov požiarnej zbrojnice, kde v jednej miestnosti ešte Retic sídlil, vyrábala aj úradoval. Chlapi urobili, čo sa dalo, poupratovali, nastavili mašinu, aby išla na sto percent, dali sa do oblekov, k nim sviatočné topánky s bielymi ponožkami a čakali. Ladislav Slávik: „Pán Lehman nebol asi z návštevy v zbrojnici nadšený, čakal iný level, silnejšiu konkurenciu. Odchádzal spokojný, bol si v

duchu istý, že táto partia veľa pletiva nenapletie. Samozrejme, keď sme sa stretli po niekoľkých rokoch, mal už názor na našu spoločnosť úplne iný. Dostali sme aj od nich návrh na bližšiu spoluprácu - a nielen od nich, ale aj od viacerých renomovaných západoeurópskych firiem - ale Retic sa uberal a stále ešte uberal vlastnou cestou. Skutočnosť nám ukazuje, že správnou.“

Traktoristi z Nových Sádov

O Bekaerte už síce bola reč, ale len o tom belgickom. Predtým ako vstúpil na slovenský trh do Hlohovca, obchodoval Retic s jej predchodcom, Drôtovňou. Nakupoval od nej drôt, z ktorého potom vyrábala a predávala pletivo. Drôtovňa mala v hutnej druhovýrobe v deväťdesiatych rokoch vysoký cveng a jej vedenie sa akosi nevedelo zmieriť s tým, že jej dedinský Retic šikovne prešiel cez hlavu. Odoberá vo veľkom materiál na výrobu produktu, ktorý aj ona sama produkuje. Drôtovňa totiž tiež vyrábala pletivo, len s ním nevedela preniknúť na trh. Plány predaja boli nastavené vyššie než bola realita a hlohovské pletivá sa topili v červených číslach. Jaroslav Slávik: „Z druhej, ale dosť dôveryhodnej ruky sme sa raz dozvedeli, že vedenie Drôtovne zvolalo poradu a na koberec si pozvalo tých, čo zodpovedali za obchodnú stránku predaja pletiva. Vraj tam hrmelo, lietali iskry a vrcholom nespokojnosti bola veta jedného zo šéfov, na ktorú sa oplatí spomínať: „Akože to nejde, prečo to nejde!“ Keď to isté ide obyčajným traktoristom s Nových Sádov! Bola to pre nás dvojnásobná poklona. Po prvé: dávali nás za príklad už aj v Drôtovni a po druhé: zistili, že dobrý traktorista môže byť niekedy lepší obchod-



Jedna z prvých objednávok z Reticu do hlohovskej Drôtovne na dodávku drôtu.

ník, ako zlý manažér s tromi titulmi. Onedlho v Drôtovni výrobu pletív ukončili.“

Na rozbeh pol škodovky

Najťažšie je vraj odhodlať sa, postaviť na štart a urobiť prvý krok. Či to vraj potom ide už ľahšie, o tom by najlepšie vedeli povedať piati chlapi z Nových Sádov: Peter Novotný, Ladislav Slávik, Jiří Bartoš, Peter Malák a Jaroslav Slávik. Odhodlania mali až-až, na štarte stáli v dostatočnom predstihu, ale tie úvodne kroky by sa mohli rátať na kilometre,



Návšteva na Krku u Krešimir Trgovina. V popredí Marko Markovinovič, Mladen Cvjetkovič, Zdravko Vrečko. V pozadí Záhrebacki Tamburáši.

kým sa to pohlo... Peter Malák: „Úvodný kapitál? V hlavách sme to mali dobre upratané. Finančný kapitál? Spolu sme naškriabali šesťdesiat tisíc korún československých. Z domu, po kamarátoch, od známych. Boli to pre nás šialené peniaze. Pre ilustráciu, Lada Samara vtedy stála osemdesiat tisíc, favoritka stodvadsať tisíc. Takže sme začínali s polovicou škodovky... Boli sme nikto, neznáma, nedôveryhodná a finančne podhodnotená malá firmička, na ktorú sa trh díval zhora. Nikto sa nás nepýtal na stratégiu či koncepciu. Nikoho nezaujímalo, že máme jasno v tom, že úspech je podmienený koncentráciou výroby na jeden segment a jedno miesto. Že rozdrobenie aktivít znamená cestu do pekla a ak chceme vyrábať, musíme to vedieť predať. Na nákup tovaru, na cash flow boli potrebné financie. Behali sme po bankách a doslova sa prosíkali o krátkodobý prekľenovací úver. Napokon sme ho dostali od Eko Agro banky v roku 1994. Bol podporený okrem podnikateľského zámeru aj výškou úroku, pri ktorom sa nám podlomili nohy. Dvadsaťšesť percent na rok! Poslednú splátku z milióna požičaných korún sme vložili do banky tuším s dvojtýždňovým predstihom...“

„Butilky“ nafty z Ukrajiny

Zahraničné cesty a výjazdy. Originálna, aj zábavná kapitola



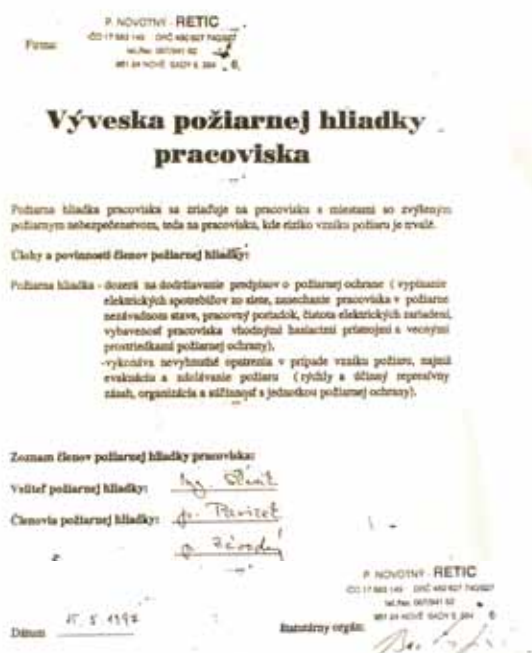
Peter Malák a Jaroslav Slávik. Pred dvadsaťročím sa na svet pletiva dívali s obrovským rešpektom, dnes už tak trochu z nadhľadu. Zo strechy vlastnej budovy.

dvadsaťročnice Reticu. Juraj Bartoš: „Chorváti z Krešimiru Trgovina si objednali dva kamióny tovaru. Nič zvláštne na tom nebolo, keby práve v Chorvátsku nebola vojna. Dokonca som sa do počul z televízie, že práve bombardujú Záhreb. Čo teraz? Poslať kamióny do vojny? Veď v tovare je kopa peňazí, čo ak ich niekde zastavia, vybrakujú... Celí nesvoji sme vytočili známe záhrebské číslo a z druhej strany linky počuli flegmatický tón Mladena Cvjetkoviča: „Prijetelji, što se bojiš, bombe padaju na drugoj strani grada. Pala samo tri“. No dobre, padli tam síce len tri bomby a na druhú stranu mesta ako sídlí Krešimir, ale mať Mladenove nervy... Kamióny sme do Záhrebu napokon poslali.“

DAN steel
group

“Každá spoločnosť je obrazom jej vlastníkov, manažmentu a zamestnancov. Spoločnosť Retic nemohla by lepšie prezentovaná počas 20 rokov fungovania, pretože dnes je to medzinárodná značka založená na tvrdej práci, čestnosti a serióznosti jej predstaviteľov. Pre Dan Steel Group znamená Retic priateľstvo a partnerstvo. Šťastné 20. výročie.”

Ukrajina je krajina neobmedzených možností. Mohol sa o tom presvedčiť Peter Malák s Jarom Slávikom v roku 1994, resp. s Jurom Bartošom v roku 1995, keď išli do Záporožského závodu kvôli dodávke drôtu a výrobkov. Spomienky Petra Maláka:



Dodržiavaniu protipožiarnych opatrení venuje Retic, keďže sa narodil v požiarnej zbrojnici, stále patričnú pozornosť.

„Nezabudnuteľné pre nás bolo, keď ľudia čakali na autobusovej zastávke, ale my sme žiadny autobus po štyroch hodinách oproti nestréti, ale ani žiaden neprebehli. Vraj - v rádiu hovorili, že autobus pôjde... Ďalší zaujímavý postreh, keď nás zastavila policajná hliadka. Kontrola alkoholu a policajt mi podáva čiapku. Musel som do nej fúknuť, či som náhodou nepil alkohol. Najskôr mi to policajt názorne predviedol, lebo som nevedel, čo chce a načo mi čiapku podáva.“

Prekvapko čakalo aj v hoteli v Záporoží, v ktorom bývali určite ešte vojaci z prvej svetovej. Preležané postele, páchnuce uteráky, hrdzavá vaňa. A samozrejme „dežurná“ na nás stále dávala pozor. Ale cena! No, nevyrovnal sa jej ani hotel Hilton v New Yorku.

Veľkým problémom bolo natankovať naftu. V Kyjeve sme sa z toho dôvodu museli stretnúť aj s nejakým „obchodníkom“, ktorý kontroloval predaj nafty v tomto území. Nikdy nezabudneme na jeho okrídlenú vetu: Náda délať tak, što by bylo éto vygodno dla nas i dla Vas.

Najväčší šok sme ale zažili na diaľnici, ak takto honosne možno túto cestu nazvať. V noci ste na nej mohli bez problémov stretnúť oproti idúci konský povoz. Zastavili sme, že si kúpime víno, ktoré tam predávali staré babky. Po zaplatení sme však zistili, že to bola dvojlitrová fľaša nafty, ktorú ponúkali tomu, komu sa práve v tomto úseku vyprázdnila nádrž. Neskutočné! Ale napriek týmto zážitkom považujeme rokovania s obchodnými partnermi v tejto krajine za veľmi korektné, materiál za kvalitný a bolo vidieť, že Ukrajinci majú k Slovákom blízko.“

Gate číslo deväť

Angličtinár Laco Slávik, nemčinár Jiří Bartoš a režisér Peter Novotný boli firmou vyslaní na svetovú výstavu strojárstva do Dubaja. Treba poznamenať, že nemali žiadne skúsenosti z cestovania lietadlom, a samozrejme, spoľahnúť sa na svoje jazykové znalosti, bola dávka odvahy. Ladislav Slávik: „Na viedenskom letisku sme sa cítili neisto, všetci sa niekde ponáhľali, len my sme tam stáli a hľadeli na odlety lietadiel. Hovorím Jurovi: „Veď sa spýtaj, kam máme ísť, veď si tvrdil, že vieš po nemecky.“ On mi na to, že „ví“, ale len trochu, teda skoro nič. Zahovoril to svojsky: „Jo, to bude dobrí.“ Peto Novotný sa len usmieval.

Až také dobré to nebolo, lebo sme sa najskôr postavili do radu za takými malými Japoncami. Aj som pozeral poza chrbát jednému na letenku, ale videl som len také kreslené znaky. Oni cestovali do Kuala Lumpur... ale zachránil nás Gusto Augustín, ktorý nás na letisko priviezol. Pribehol k nám a vraví: Chlapi, kde to stojíte, musíte ísť inde! Laco,



Peter Novotný: Laco, Juro, povedal som vám, že cestu do Dubaja menezujete vy, ja dávam od toho ruky preč!

pozerať na tabuľku gate číslo deväť. A ja som si stále dokola opakoval – gate číslo deväť, gate číslo... Rukami-nohami sme preda len našli cestu ku gatiam, aj k lietadlu.

V Dubaji o nás vedeli, vo vstupnej hale na nás čakal sprievodca a vonku auto pripravené na odvoz do hotela. No batôžiny sme sa nedočkali, ostala visieť niekde na ceste. Namiesto toho sme dostali štedré bolestné od leteckej spoločnosti a ospravedlnenie, že kufre čoskoro prídu. Aj prišli, o tri dni neskôr. Ešte doma sme dostali podrobné inštrukcie. Najskôr takú, že v Spojených arabských emirátoch zúri prísna prohibícia a vzápätí aj tú lepšiu, že v našom hoteli je to inak. Hneď po príchode z letiska sme to išli rovno skontrolovať, lebo na izby nebolo čo odkladať. Veru, naši hovorili pravdu. A zatiaľ čo sme my sedeli v bare - teda asi päť hodín, na dvere izieb nám veselo vyklopkávali parťáci zo Slovenska, ktorí nám pod dvere vopchali odkaz, že ráno je celodenný program mimo hotela. Ale nakoniec sme všetko stihli aj kufre prišli a výsta-

HABÁR - BT.

Vzájomná spolupráca medzi Habart Bt a medzi Reticom sa začala v roku 2006. Spočiatku Habart bt nakupoval v roku 2006 len od f. Area metal v hodnote cca 6 miliónov forintov ročne. Situácia s logistikou si však vyžiadala priamy kontakt na Retic. Tento obchodný vzťah postupne sa rozširoval – rástol, natoľko, že v roku 2011 sme urobili obrat v Reticu za viac ako 62 miliónov forintov. Táto suma je zaokrúhľená, nakoľko je to ovplyvnená aktuálnym kurzom medzi eurom / forintom. Ku nášmu úspešnému a korektnému obchodu čo sa týka zo strany Reticu asi najviac prispelo férové jednanie zo strany p. Petra Maláka. S týmto pánom sme mali veľa osobných stretnutí, ktoré po čase prispeli k tomu, že teraz máme veľmi dobrý až kamarátsky vzťah. Popritom pri spoločných akciách sme sa stretávali postupne aj ostatnými zamestnancami – spolupracovníkmi z Reticu s ktorými tiež sme postupne nadobudli kamarátske vzťahy. Dúfam, že tento obchodný vzťah bude trvať veľmi dlho, že sa bude stále len ďalej rozrastať a hlavne chcem zaželať v mene celého Habart bt veľa úspechov v podnikaní, veľa zdravia vedeniu a všetkým zamestnancom Reticu.

*S pozdravom riaditeľ Habart bt -
Bányoczky Pál László*

va bola úžasná. A ešte sme aj ušetrili. Firemných diét sme sa ani nedotkli, stačili tie letecké.“

Nie je káva ako káva

V rozvetvanej rodine Slávikovcov si cestovanie lietadlom užívajú. Ladislav viac a napríklad Jaroslav menej. O tom sa však Peter Malák dozvedel až v hodine dvanástej. Tesne pred ranným odletom na výstavu do Düsseldorfu, prvým spoločným vo firme. „Trochu mi bolo čudné, keď Jaro zahlásil, že by sme mali prísť na budapeštianske letisko s nejakou časovou rezervou. Myslím si, asi to pozná, v Budapešti isto ráno bývajú zápchy. Len som nečakal, tá rezerva bude dve hodiny a teda musíme vstávať už o štvrté ráno, pričom lietadlo letí až o pol ôsmej. Mátožili sme na letisku už pred šiestou a Jaro sa nesmelosť spýtal, že či dáme kávu. Nebol som proti, ak niečo nájdeme už takto skoro otvorené. Kávu sme tuším nakoniec ani nedopili, nebolo času. Mali sme inú robotu. Až po štvrtom poldeci sa Jaro priznal, aký panický strach má z lietania, a keby si nedal protistresovú dávku, do lietadla by som ho sotva dostal. Odvtedy voláme poldeci „dávka“ a v to ráno sme na budapeštianskom letisku zabrzdili na čísle sedem. Taký plynný a krátky let som predtým ešte nezažil...“

Raz sa Peter Malák aj s Lacom Slávikom vybrali na výstavu Wire do Düsseldorfu aj s jedným obchodným partnerom, ktorý im zároveň robil tlmočníka. Po šiestich hodinách nepretržitého šoférovania si na benzínke dali kávu. K tomu vonku, stojac pri

aute, pochopiteľne aj cigaretku. Káva dopitá, pokračuje sa v ceste. Po asi piatich kilometroch sa kolega strhol. Nevieš, kde mám peňaženku? Ved si ňou platil tú kávu... „Ty, počuvaj, neodložil si si ju na kapotu nášho auta?“ – pýta sa zdesene Laco. Odložil. V tej peňaženke boli tiež všetky doklady vrátane pasu, ktorý potreboval najviac, boli sme asi sto kilometrov pred nemeckými hranicami. Čo teraz? Ako prvé mi napadlo odbočiť na prvé odpočívadlo, nech v pokoji niečo vymyslíme. Lenže tá peňaženka mohla z kapoty odletieť aj počas cesty, kde ju budeme hľadať, ešte k tomu v tme. Kde sa otočíme? Ako sme tak nahlas rozmýšľali, za našim autom zastavilo ďalšie. So slovenskou ešpézetkou. Vystúpil z neho taký mladý chalan a vybral sa oproti nám. Bol mi povedomý, keď on stál na parkovisku pri jeho aute, kde sme pili kávu. V ruke drží peňaženku a hovorí: „Myslel som si, že je vaša, padla z kapoty hneď ako ste odštatovali. A tušil som, že na to prídete čo najskôr.“ No povedzte, takéto čosi len tak ľahko nevymyslíš...

Z Reticu do modrého z neba?



Spoznávate ho? Správne, je to Vilo Rozboril, momentálne najmotívnejší moderátor istej televízie a populárnej relácie Modré z neba. Nie všetci vedia, že si cibril hlas i techniku prejavu v roku 2002 aj pri prvom okrúhlym jubileu Reticu. V kultúrnom dome v Malom Záluží odmoderoval oficiálnu časť programu osláv, na ktorých sa stretli majitelia a zamestnanci Reticu s manželkami. O dobrú náladu sa tiež starali humoristi Oliver Andrassy a Jano Snopko. Majiteľom Reticu slovo celebrita príliš nereže, zato kvalitnú partiu zo slovenského umeleckého, spoločenského či športového života radi uvítajú medzi sebou. Počas dlhých dvadsiatich rokov pozvanie na firmené podujatia rôzneho druhu prijali nasledovné známe tváre: Peter Nagy, Mravec alias Ľudovít Jakubovie, duo Kaiser - Meluš, Ivan Holinka, Roman Volák - viacnásobný majster sveta v Kickboxe, Milan Roskopf - chlap s tromi guľami, Peter Ondria - alias Luis Armstrong, Senzus, Tamburáši z Podhájskej, Ponitran, Patrik Žiga, kúzelníci, breek-dancisti, huslíčkári, harmonikári, bubeníci, tanečníci...

Už sedem rokov sa Retic pravidelne raz do roka stretáva s najvýznamnejšími domácimi i zahraničnými obchodnými partnermi v malebnom prostredí Oravskej priehrady. Zaujímavé a tiež obdivuhodné je, že napriek uponáhľanej dobe



Na Orave dobre, na Orave zdravo, na výletnej lodi Reticu ešte zdravšie.

biznisu, vystresovanému spôsobu života si drvivá väčšina klientov vyhradí pre Retic tri dni v roku, aby sa tejto spoločenskej udalosti mohla zúčastniť. A to je pre samotného hostiteľa dobré vysvedčenie. Ako tvrdí Peter Malák, oravské stretnutia majú svoje neopakovateľné čaro. Prispieva k nemu nádherná oravská príroda, možnosť na moment vypnúť, zrelaxovať. Či už sú to prechádzky v prírode, plavba vyhliadkovou loďou, história regiónu, možnosť rybačky, zberu lesných plodov, húb, turistika, v zime kvalitná lyžovačka. „Orava, to sú aj zážitky, príhody, na ktoré s radosťou roky spomínáme. Orava, to sú skvelí, pohostinní ľudia, aj naši partneri - dobrí

priatelia. A aby som nezabudol, sú to aj poskytované služby a obsluha na vynikajúcej úrovni, ktoré nám vždy zabezpečí personál na Ranči u Edyho. Partia okolo Eda Dundiča, mimochodom Nitrana, je skvelým príkladom ako si získava dôveru zákazníka. Preto sa sem radi vraciame.“

Prečo a ako sa zrodila tradícia oravských stretnutí? Jaroslav Slávik: „Orava je naša obľúbená firemná destinácia nielen preto, že tu máme situovanú pobočku, ale aj firemné chaty, ktoré môžu zamestnanci v priebehu roka využívať na bezplatné dovolenky. Z roka na rok sa tu začalo stretávať čoraz viac ľudí, vrátane našich obchodných partnerov. A tak sme pred siedmimi rokmi



Desiate výročie vzniku oslávil Retic v roku 2002 aj so zamestnancami v Malom Záluží.

rozhodli, že práve v tomto krásnom prostredí začneme stretnutia organizovať oficiálne. Okrem riešenia pracovných a obchodných záležitostí je tu priam stvorený priestor na oddych, relax a zábavu. Ved o Reticu všetci vedia, že sme veselá kopa.“



Hádzanárska výprava Reticu v Košiciach na kvalifikácii MS 2012 Slovensko - Bielorusko.

Takmer bez slov



Petra Maláka spovedá redaktorka TA3 Petra Ázacis (2012).



Spoločensko-športový stánok Reticu v Nových Sadoch - Domovinka.



Rudo Opáth spolu s priateľmi z Feroni a Bekaert v Düsseldorfe.



U priateľov v DAN STEEL, Rumunsko.



Retica a jedna z panorám zimného Götterborgu 2011.



Naši ázijskí priatelia.



Retic na MS v hádzanej 2011 vo Švédsku.



Jano Plešivka a Peter Krankus.



Január, Švédsko 2011: Chlapi, kde to sme?!



Zdolali sme Čiernu Horu a ideme na ME (2011).



Lyžičkár Jaroslav Slávik spolu s ďalším členom firemnej hudobnej skupiny bez mena, Robom Fábrym.



Priateľ z Bieloruska.



Ivan Oravec a Jozef Chňapko.



Spomienka na nášho kamaráta Jana Čerešníka, †2010



Rekonštrukcia starej administratívnej budovy.



Na Orave dobre...



Chlapci z AREA METAL s Vladom Tomanom.



Naši športovci na čele s kapitánom Petrom Bartošom.



Poliak Stašek Knapczyk (vpravo) s Vladom Murínom reprezentujú Slovensko.



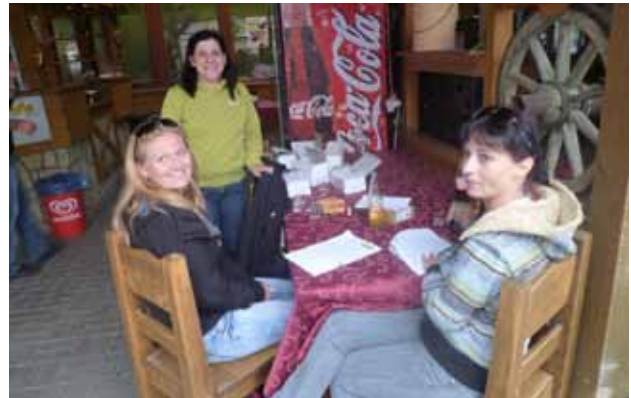
Gusto Margetín, Jirko Voslár a Marek Varga.



Milan Bene, Miro Mažár a Tomáš Mikloš.



Castel Dracula - desiatá najdrahšia budova sveta. Prechodné bydlisko Jara, Petra a Ruda v Rumunsku.



Organizačný výbor - Denisa Plesníková, Milka Benická a Kristína Kováčová.



Na zdravie Lacovi - zľava Martin Slávik, Milan Tomovčík a Jano Zima.



Služobne najmladšia zamestnankyňa Reticu - Helena Tothová na oslave menín.



S chorvátskymi priateľmi pri mori.



Takouto loďkou sme začínali naše akcie na Oravskej priehrade.



Túto budovu poznáte?



Všetci spolu na hríboch.



„Porada“ v Bojneĵ.



Na burčiacu u Mareka Vargu.



Naši poľskí partneri a priatelia.



Naši maďarskí partneri a priatelia.



Jiří Bartoš v družnej debata zrejme na aktuálnu tému.



Dlhoroční priatelia Laco Ábelovič a Miro Kubík.



Retic pripravený víťaziť nad každým súperom.



Na izraelsko-palestínskej hranici, 2011.



Zuzka Závodná a Radek Šeda.



Opäť spolu a v družnej nálade.



Od mora k Tatrám.



Radek prijíma dary k 10. narodeninám.

Dvadsať rokov s vami



Štyria hlavní mušketerieri príbehu Retic: Peter Malák, Jiří Bartoš, Jaroslav Slávik, Ladislav Slávik. Ten najhlavnejší Peter Novotný na snímke z roku 1994 ako na potvoru chýba. A napokon, partiu týchto mušketerierov doplnil v roku 1996 Branislav Krankus.

1992

► **september**, oficiálny štart, obvodný úrad v Nitre, živnostenské oddelenie vydal potvrdenie podnikateľ firme Peter Novotný - Obchodné služby. Pod toto obchodnú značku začína podnikateľ Peter Novotný, Jiří Bartoš, Ladislav Slávik, Peter Malák a Jaroslav Slávik – hoci posledne spomínaní len na diaľku, nakoľko boli ešte v pôvodnom zamestnaní

► **november**, Jaroslav Slávik, Peter Malák: vytvorenie podnikateľského plánu a obchodnej stratégie t.j. dokumentov, ktoré sa stali bibliou pre novú firmu vznikajúcu v Nových Sadoch...

► **v prvých mesiacoch** činnosti spoločnosť sústreďuje aktivity na obchodnú činnosť v oblasti poľnohospodárstva, železiarskeho tovaru a maloobchodu

1993

► **návrh** MUDr. Ladislava Prievozníka dať obchodnej spoločnosti Petra Novotného názov, sa u majiteľov osvedčil, do živnostenského registra pribúda názov RETIC aj predmet činnosti – výroba a predaj pletív

► **prvé sídlo** firmy RETIC - prenajaté a rekonštruované

priestory hasičskej zbrojnice v Nových Sadoch

► **november**, spolumajiteľ Jiří Bartoš sa stáva prvým oficiálnym zamestnancom RETICu, do pracovného pomeru sú prijatí aj prví traja pracovníci: Andrea Novotná, Ondrej Rešutík, Miroslav Fábry

► **RETIC** kupuje stroj na výrobu štvorhranného pletiva a umiestňuje ho do priestorov požiarnej zbrojnice

► **obchodný obrat** RETICu dosahuje v roku 1993 výšku 37 miliónov Kčs

1994

► **RETIC** sa sťahuje do nových priestorov, do budovy Karola Perlu v Nových Sadoch, kde stavia menšiu výrobnú halu

► **február**, do zamestnaneckého pomeru v RETICu prichádza ďalší z majiteľov Ladislav Slávik

► **apríl**, z Brezovej pod Bradlom prestupuje do RETICu aj Peter Malák

► **august**, poľnohospodársky a potravinársky veľtrh Agrokomplex – prvé veľké ocenenie pre RETIC: Zlatý kosák za inováciu výrobkov z rúk ministra poľnohospodárstva Pavla Koncoša

Obvodný úrad Nitra
Živnostenské oddelenie



Stefáňskova tr. 69

Č. j.: Zo 3977/1992

Dňa: 08.09.1992

Táto fotokópia (odpísať)

súhlas s predloženou

listinou (vznesenou fotokópiou)

listina obsahuje _____ strán.

Osvvedčenie kapitulu pod por. č. _____

V Nitre dňa _____

Toto rozhodnutie nadobúda
právoplatnosť dňa 15.9.1992



ŽIVNOSTENSKÝ LIST

Podľa § 4 zákona č. 572/1991 Zb. o štátnej správe v Živnostenskom podnikaní v spojení s § 47 ods. 2 zákona č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (Živnostenský zákon) a § 46 zákona č. 71/1967 Zb. o správnom konaní (správny poriadok) sa udeľuje Živnostenské oprávnenie

pre:

Meno a priezvisko podnikateľa: Peter Novotný

Trvalé bydlisko: 94911 Nitra, Novomeského 3

Rodné číslo: 480627/740

Pridelené IČO: 17 483 149

Obchodný názov: Peter Novotný - Obchodné služby NOVOTNÝ

Klasifikácia podnikania:

na vykonávanie ohlasovanej živnosti

- 1) SPROSTREDK. OBCHODU-ZELEZIARSKY TOVAR, POTREBY PRE DOMACNOST
- 2) SPROSTREDK. OBCHODU-POLNOHOSPODARSKÉ PRODUKTY, POTRAVINY
- 3) SPROSTREDKOVANIE OBCHODU-DREVO, STAVEBNÝ MATERIÁL
- 4) MALOOBCHOD NIMO PREDAJNE-ZELEZIARSKY TOVAR, DOMACE POTREBY
- 5) MALOOBCHOD NIMO PREDAJNE-POLNOHOSPODARSKÉ PRODUKTY, POTRAVINY
- 6) MALOOBCHOD NIMO PREDAJNE-STAVEBNÝ MATERIÁL, DREVO

Živnostenský list vydaný na dobu: neurčitú

Živnostenský list je vydaný na základe ohlásenia, ktoré podal(a) Peter Novotný na Obvodný úrad Nitra dňa: 26.08.1992, po preskúšaní splnenia podmienok určených zákonom č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní.

Zápis z porady zo dňa 9.3.1994 .

Prítomný : J. Slávik, L. Slávik, J. Bartoš, P. Novotný, P. Malák

- 1., RETIC s.r.o - a.s. - jednohlasne sa zvolilo, že firma RETIC bude a.s..
- 2., J. Slávik - prinesie dokumenty ohľadom a.s.. Po preštudovaní bude kontaktovaný JuDr Sobotovič. T: 12 t
Z: J. Slávik
- 3., Zmluva o združení bola podpísaná v deň porady za prítomnosti všetkých spoločníkov. T: v texte
- 4., Filiálka medzi /H. Kráľové - Praha/ - dohodne sana spol. jednaní, ktoré bude upresnené v tomto týždni. T: v texte
Z: všetci
- 5., Do s.r.o. v Čechách vstúpi Ing. Bartoš ako fyz. osoba. Vytvorí sa znova zmluva o združení T: v texte
- 6., Zväz priemyslu, SOPK - až po vytvorení a.s. T: v texte
- 7., Názov filiálky bude nájdený po vzájomnej konzultácii so spoločníkmi T: v texte
Z: všetci

V archíve Reticu sa podarilo nájsť aj zápis z jednej z pravidelných týždenných porád z marca 1994. Zrejme je už vyhotovená na písacom stroji, ktorý boli kupovať Jaro a Laco Slávikovci v Bratislave.

► **historicky** prvý preklenovací úver poskytuje RETICu Eko Agro banka. Vzhľadom na „vražedné“ podmienky ho Retic splatil do roka a v dvojťždňovom predstihu

► **október**, návrat Jaroslava Slávika do Nových Sádov z Nového Mesta n./V. a oficiálny príchod do RETICu

► **prvá** návšteva Ukrajiny za účelom kúpy drôtov a tovarov

► **v porovnaní** s rokom 1993 RETIC viac ako zdvojnásobil tržby: 87 miliónov korún slovenských

1995

► **zakúpenie** stola na rabicové tkanivo a spustenie výroby tohto produktu už v priestoroch budovy v Nových Sádov

► **zahájenie** výroby rebierkového pletiva

► **rozšírenie** výroby 4-hranných pletív kúpou strojov

1996

► **zakúpenie** druhého stroja na výrobu rabicového tkaniva

► **máj**, z Brezovej pod Bradlom prestupuje do RETICu Branislav Krankus

1997

► **spustenie** výroby kovových tkanív

► **prenajatie** priestorov v Malom Záluží a rekonštrukcia areálu

1998

► **obchodný úspech** RETICu, podpísanie celoročného kontraktu na odber materiálu od Drôtovej Hlohovec v celkovom objeme viac ako 10 000 ton

► **zahájenie** výroby oborového pletiva

1999

► **výroba** stĺpikov a rovných drátov

► **zahájenie** výroby plastifikovaných drôtov

2000

► **zahájenie** výroby natáčaných drôtov

► **prvá** prezentácia Reticu na výstave Coneco

2001

► **vznik** RETICu, s.r.o., transformácia firmy na spoločnosť s ručením obmedzeným, dátum zápisu na Okresnom súde v Nitre 1. marca

► **odkúpenie** výrobnéj haly a príslušného priestoru Poľnonákupu v katastri obce Zbehy s ambíciou vybudovať nový komplex



Agrokomplex 1994 - príjemné stretnutie v prezentačnom stánku Reticu.



Niekdajší hospodársky dvor budovy v Nových Sadoch. V popredí aj stará lipa, pod ktorou kedysi chlapi hrávali mariáš a Karol Perla rozprával o amerických skúsenostiach. Dnes je časť budovy prerobená na ubytovňu Reticu.

2002

► **september**, 10. výročie RETICu - stretnutie s obchodnými partnermi na Orave, recepcia so zamestnancami Malé Zálužie

► **vítazstvo** RETICu v medzinárodnom tendre na odkúpenie fabriky v Žatci, presunutie výrobnéj technológie do Zbehov

► **zahájenie** výroby klinecov

2003

► **výstavba** komplexu RETIC v Zbehoch zaradená do nového územného plánu obce

► **Peter Novotný** ako posledný z majiteľov sa stáva zamestnancom RETICu

► **zahájenie** výroby uzlového pletiva

2004

► **vytvorenie** prvej pobočky AREA METAL so sídlom v Rovinke, krstný list zo 16. januára 2004

► **vytvorenie** pobočky OR-METAL so sídlom v Námestove, krstný list zo 7. júla 2004

► **spustenie** výroby ostnatého drôtu

► **rozšírenie** výroby uzlového pletiva kúpou ďalších strojov

► **nákup** nových extrúderov na výrobu PVC drôtu

► **ekonomicky** jeden z najúspešnejších rokov firmy RETIC

Vydávajúci sklad		121		122													
Prijímajúci sklad		1	2	3	4	5	6		7		8						
ZN	Podnik	Číslo dokladu	Závod	Stredisko	DP	Obchodné rozpätie	C. fakt.	Oslov. mesto	ICO	sez.	mes.	Fakturovaná cena	Kontroly	sočet			
Množ. žiad.	Názov, druh, rozmer	MJ	ZN	IC DkP	Závod	Stredisko	Stroj	Vyk.	Byt	Zakazka	Pozemok maštal	Skl. pol. I	Skladová položka II.	Cena za jednotku	Množstvo		

Od úplných začiatkov musel byť v obchodných záležitostiach Reticu poriadok. Aj keď účtovnícke formuláre boli príznačné dobe...

2005

► **september**, začiatok výstavby výrobnno-prevádzkového areálu RETIC v Zbechoch

► **začína** sa tradícia pravidelných pracovno-spoločenských stretnutí RETICu s najvýznamnejšími obchodnými partnermi na Orave

► **zahájenie** výroby brán a bráničiek

2006

► **máj**, dokončenie I.ETAPY výstavby areálu RETIC – skúšobné spustenie areálu

► **november**, strategický cieľ - koncentrácia výrobných a prevádzkových kapacít RETICu pod jednu strechu

► **november**, oficiálna kolaudácia I. etapy areálu RETIC: rekonštrukcia výrobnnej haly, výstavba novej výrobnnej haly, skladovej haly a administratívnej budovy, úprava areálu

► **RETIC** sa stáva lídrom na slovenskom trhu vo komodite výroba pletív a získal si výrazný vplyv v tejto komodite vo východnej Európe

► **rekonštrukcia** starého mlyna na sociálne priestory

2007

► **marec**, vytvorenie pobočky R-METAL so sídlom v Košiciach, krstný list z 13. marca 2007

► **vytvorenie** novej organizačnej štruktúry RETICu

► **vznik** Občianskeho združenia „Domovinka“

► **druhý** z najúspešnejších rokov RETICu



Prezentačný materiál a ponuka Reticu z roku 1994...

2008

► **december**, prienik na český trh, vytvorenie prvej zahraničnej pobočky RETIC CZ so sídlom v Benešove, krstný list z 8. decembra 2008

► **začiatok** hospodárskej krízy, firma prijíma súbor



... a ponuka tej istej spoločnosti pre obchodných partnerov o dvadsať rokov neskôr. Rozdiel?



Vlado Toman a Jano Plešivka s darom od R-METALu k dvadsiatim narodeninám Reticu.

trinástich protikrizových opatrení

2009

► **hospodárska** kríza tvrdo útočí hlavne na stavebníctvo a hutníctvo, ktorého súčasťou je aj RETIC. Napriek tomu končí rok RETIC v kladných číslach, aj keď najslabších za históriu firmy

2010

► **Peter Novotný**, podľa oficiálnych dokumentov zakladateľ a krstný otec RETICu odchádza po osemnástich rokoch oficiálne do dôchodku

► **november**, najprestížnejší svetový ekonomický magazín Forbes venuje vo svojom vydaní pozornosť pletivárskej firme z Nových Sadov...

2011

► **RETIC** vstupuje do spolupráce so Slovenským zväzom hádzanej, stáva sa hlavným partnerom hádzanárov SR na MS vo Švédsku 2011, neskôr na ME v Srbsku 2012

► **dokončenie** a kolaudácia II. etapy areálu RETIC: výstava novej skladovej haly, infraštruktúra a príjazdové komunikácie v areáli

► **odkúpenie** areálu SAD v Námestove, rekonštrukcia skladových a administratívnych priestorov pobočky OR METAL

2012

► **8.september**, RETIC má už dvadsať rokov

pletivá a ploty - tkanivá - klince - drôty

Pletieme sa do vecí,
ktoré sa oplatia

RETIC

RETIC, s.r.o.
Nové Sady 384
951 24 Nové Sady

tel.: +421-37-7894233, 7894162
fax: +421-37-7777243
e-mail: retic@retic.sk, web: www.retic.sk

Pletieme sa do vecí, čo sa oplatia



Silná zostava Reticu na prvom Conecu...

ZÁKLADNÉ ÚDAJE

RETIC, s.r.o., so sídlom v Nových Sadoch je súkromná výrobná-obchodná spoločnosť bez zahraničnej kapitálovej účasti, ktorej vznik sa datuje 8. septembra 1992.

V priebehu dvadsaťročného pôsobenia na trhu sa RETIC stal najväčším spracovateľom drôtu na Slovensku a v strednej Európe. Jeho hlavnou činnosťou je výroba – štvorhranného, ohradového, uzlového a rebierkového pletiva, kovového a



Atmosféra v stánku Reticu na výstave Coneco.

rubicového tkaniva, plotových rámov, brán, stĺpikov, drôtov a klincov. Doplnkovým sortimentom spoločnosti RETIC je plotový program zo zvarovaných pletív a plotových dielov. Ku všetkým vyrábaným druhom pletív dodáva RETIC aj kompletné príslušenstvo, a to príchytky, napínacie a viazacie drôty, čiapočky, napínačky a pod.

REFERENCIE

RETIC, s.r.o., má na Slovensku vytvorený distribučný systém v podobe troch vyprofilovaných pobočiek, vďaka ktorým sa dostáva bližšie k svojim obchodným partnerom a zákazníkom v regióne. Všetky slovenské pobočky – AREA METAL, OR-METAL, R-METAL majú dosah aj na trhy v susediacich štátoch. V roku 2009 výraznejšie prenikol RETIC aj na český trh, zásluhu na tom má vytvorenie pobočky RETIC CZ, sídliacej v Benešove.

RETIC, s. r. o. od svojho vzniku nadviazal kontakty a partnerstvá s obchodnými zástupcami s viac ako dvadsiatimi krajinami Európy, okrem toho aj z Taiwanom, Čínou a Japonskom. Už niekoľko rokov si dominantné postavenie udržiava vo výrobe pletiva pre celú strednú a východnú Európu. Polovicu vyrobenej produkcie, ktorá denne predstavuje cca 40 kilometrov pletiva, dlhodobo exportuje na trhy okolitých štátov, najmä do Českej republiky, Maďarska, Poľska, Chorvátska, Slovinska, Srbska a Rumunska. Okrem iných



Obchodní partneri a přátelia z Ferony.

významných referencií sa RETIC podieľa na dodávkach pletiva či ďalšieho výrobného materiálu pre Lesy Slovenskej republiky, Lesy Českej republiky, Lesy Maďarskej republiky, oplotil desiatky kilometrov diaľnic nielen na Slovensku, v Poľsku, Čechách, ale aj v Srbsku a v Maďarsku.

PARTNERI

RETIC, s.r.o. je tradičným účastníkom medzinárodných výstav špecializujúcich sa na stavebníctvo (CONECO, WIRE Düsseldorf, FOR -Arch a iné), je generálnym zastupiteľom najväčšej firmy na výrobu zvarovaného pletiva v Európe, firmy METALURGICA FRIGERIO (Taliansko).

Medzi najvýznamnejších obchodných partnerov RETICu

patria: Bekaert (Slovensko), METALURGICA FRIGERIO (Taliansko), Krešimir Trgovina (Chorvátsko), JURA- Henryka Kieca (Poľsko), Habar BT (Maďarsko), HAVI (Česko), Zaklad slusarski (Poľsko),Feron (Česko),Szákaly (Maďarsko), Slovakia Trend (Slovensko),Ento (Slovensko), Gyori Agroker (Maďarsko), Vipa (Taliansko), Polyplast (Nemecoko), Severstal (Rusko), Dan STEEL (Rumunsko), RMZ (Bielorusko), Plastmet (Poľsko), CENTRUM OGRODZEŃ (Poľsko), 1. CSC Brno (Česko), Metalurg Magnitogorsk (Rusko), Dnepropetrovsk (Ukrajina), Záporožie (Ukrajina)...

ĽUDIA V RETICU

RETIC,s.r.o. je slovenská firma rodinného charakteru s



Rozsáhlý sortiment nášho zboží nakupujeme u desiatok renomovaných tuzemských i zahraničných výrobců – medzi nimi samozrejme i od spoločnosti RETIC.

Firma Retic je jedním z hlavních dodavatelů pletiva do Ferony a.s., od svého založení v roce 1992 do současnosti. Naše vzájemná spolupráce byla vždy založena na korektnosti, rychlosti, přesnosti a v neposlední řadě na přátelství.

S naším klíčovým dodavatelem firmou RETIC s.r.o. společně úspěšně realizujeme již 20 let spoustu obchodů a jednotlivé projekty pro zákazníky, které nelze zásobovat přímo z výroby.

Srdečně blahopřejeme k významnému výročí Vaší firmy a přejeme mnoho dalších obchodních i soukromých úspěchů.

Feron , a.s.



Skladové priestory v novom komplexe Reticu.

dlhodobou tradíciou a tradičnými hodnotami ako je kvalitný výrobok, široký sortiment, dostupná cena, pružnosť dodávky a sila osobného kontaktu. Fenoménom zázračného dieťaťa pod názvom Retic je súdržnosť, flexibilita, odbornosť a lojalnosť šiestich majiteľov, ktorí firmu od roku 1996 vedú v identickom zložení: Peter Novotný, Ladislav Slávik, Branislav Krankus, Jiří Bartoš, Peter Malák a Jaroslav Slávik.

Dôležitými satelitmi RETICu sú pobočky, ktoré vedú jej riaditelia, konatelia a v prípade OR-METALu aj spoločníci Milan Tomovčík, Vladimír Murín, Peter Bartoš, Tomáš Mikloš a Peter Krankus. Aktuálne je vo firme vrátane pobočiek zamestnaných dovedna 115 pracovníkov.

Personálne obsadenie RETICu (k 31.8.2012):

VEDENIE FIRMY:

Ing. Peter Malák – technicko-ekonomický riaditeľ
 Ing. Jaroslav Slávik – obchodno-výrobný riaditeľ
 Branislav Krankus – riaditeľ marketingu a predaja
 Ing. Ladislav Slávik – prevádzkový riaditeľ
 Ing. Jiří Bartoš – výkonný riaditeľ
 Peter Novotný – spoločník na dôchodku

TECHNICKO-EKONOMICKÝ ÚTVAR

a) Ekonomický úsek

Plesníková Denisa – účtovníctvo
 Tóthová Helena – účtovníctvo
 Kováčová Kristína – účtovníctvo – materská dovolenka
 Ďurišková Mária – personalistika
 Bc. Slávik Martin – materiálová učtáreň
 Novotná Andrea – materiálová učtáreň – materská dovolenka

b) Úsek výkonného riaditeľa

Plešivka Ján – sklad
 Bene Milan – sklad

c) Úsek legislatívy a informatiky

Ing. Margetín Augustín

OBCHODNO-VÝROBNÝ ÚTVAR

a) Výrobný úsek

Ing. Varga Marek – výroba
 Farkaš Peter – výroba
 Margetín Augustín – smenový majster
 Mgr. Kuchar Jozef – smenový majster
 Mgr. Šeffler Imrich – smenový majster
 JUDr. Sýkora Michal – smenový majster

b) Úsek prevádzkového riaditeľa

Fábry Róbert – údržba
 Toman Vladimír – údržba



Retic vystavuje, prezentuje...



Retic vystavuje, prezentuje...

Lehocký Peter – údržba

Šášik Ladislav – smenový majster

Belobrad Ivan – smenový majster

c) Úsek marketingu a predaja

Ing. Opáth Rudolf

Mažár Miroslav

Benická Miloslava

Ing. Zima Ján

FILOZOFIA, STRATÉGIA, CIELE

Základnou filozofiou firmy vždy bolo, že sa chce orientovať výrobné ale aj obchodné. RETIC začal vždy vyrábať iba to, čo už vedel predáť. Nikdy nešiel bezhlavo do nákupov, rizikových obchodov či politicky - resp. inak orientovaných biznisov. Stratégiou firmy bolo čo najviac sa vystríhať nesprávnych rozhodnutí, omylov a strategických chýb.

Jeden z cieľov má RETIC už splnený - je lídrom v oblasti oplocovania. Teraz sú pred nami ďalšie výzvy: udržať si pozíciu, preniknúť na ďalšie trhy, dokončiť poslednú- tretiu výrobnú- skladovú etapu v areáli.

Najväčšiu výzvu ale máme tú, aby si RETIC udržal dobré a dlho budované meno.



VÝROBNÝ PROGRAM

Uzlové pletivo – jedno z najpoužívanejších druhov pletív. Pre svoju charakteristickú skladbu oka, ktoré sa zväčšujú smerom dohora, slúži ako zábrana pre malú aj vysokú zver. Vyznačuje sa ľahkou skladovateľnosťou a montážou. Používa sa hlavne na oplotenie lesných porastov, poľnohospodárskych, lesných a poľovníckych objektov, ale aj dialnic.

Štvorhranné pletivo – rozlišujeme tri druhy pletív: poplastované, pozinkované, oborové pletivo. Poplastované pletivá sú klasické ohradové pletivá, patria k štandardným druhom oplotenia. Vyrábajú sa z oceleového pozinkovaného a následne poplastovaného drôtu. Použitie týchto pletív, vzhľadom na ich vlastnosť dobrého kopírovania terénu, je širokospektrálne. Podobné využitie má aj pozinkované pletivo s rozdielom, že je vyrobené len z oceleového pozinkovaného drôtu. Výrobnou alternatívou a kombináciou pozinkovaného a poplastového pletiva je pletivo oborové.

Šesthranné pletivo - patrí k štandardom v oplocovaní. Vyznačuje sa veľkou estetickou a vysokou životnosťou, používa sa na oplotenie klieťok, volíer pre zvieratá a vtáctvo, v poľnohospodárstve, v kvetinárstve a v stavebníctve.

Rabicové tkanivo - je zložené z dvoch typov drôtov: útkového a osnovného. Vyrába sa so spevneným okrajom, kde sa obidva konce útkového drôtu ovinú okolo okrajových osnovných drôtov. Používa sa na vystužovanie a spevňovanie omietky pri stavbách a rekonštrukciách budov.

Rebierkové pletivo a diely - tvoria ju krepované drôty, ktoré správnym pretkávaním vytvoria pevnú tkaninu s veľkou škálou použitia ako plotové výplne, balkónové zábrany, kryty točivých strojov, deliace steny, výtahové šachty, dekorácie.

Kovové tkanivá - sú kombináciou dvoch typov drôtov: osnovného a útkového. Vyrábajú sa na člnkových tkacích stavoch zo žihaneho alebo pozinkovaného drôtu. Používajú sa ako triediace sitá, pri osievaní malty resp. zeminy, siete proti hmyzu a zvieratám a v stavebníctve na spevnenie betónov v rohoch a kútoch.

Zvárané ohradové pletivá - sú vyrábané z oceleových pozinkovaných drôtov a sú následne poplastované vysokokvalitným a prílnavým plastom. Vyznačujú sa vysokou eleganciou, estetikou a životnosťou.

Ďalšie produkty RETICu: vinohradnícke systémy, zvárané ohradové pletivá, plotové diely, uzlové a farmárske pletivá, brány a bránky, stĺpiky a vzpery, okrasné ohradové pletivá, klince, drôty, ostnatý drôt, príslušenstvo k pletivám a plotom...

NA ZÁVER

Určite sme v tejto publikácii nezachytili všetko, čo v priebehu dvadsiatich rokov Retic postretlo. Viaceré z príbehov, postrehov, ale aj faktografie sme si „nevystrieľali“ zámerne a nechali v talóne, aby bolo o čom písať aj o desať, dvadsať rokov neskôr. Živijó, RETIC!

RETIC

Kontakt

Sídlo spoločnosti

RETIC, s.r.o.
Nové Sady 384
951 24 Nové Sady
Slovenská republika

Výrobná prevádzka, obchodné a distribučné centrum

RETIC, s.r.o.
Zbehy 197
95142 Zbehy

Tel./fax: +421-37-78 94 162, 78 94 233
Tel. (priamo): +421-37-77772+číslo klapky
Fax: +421-37-7777243
E-mail: retic@retic.sk

Pracovná doba:
Pondelok - Piatok: 7:00 - 15:30



IČO: 36540374
IČ DPH: SK 2020148922
Obchodný register Okresného súdu v Nitre,
oddiel Sro, vložka číslo 12401/N
GPS: N: 48:22'12" E: 18:01'34"

Distribučné centrá

Bratislava

AREA METAL, s.r.o.
Distribučný sklad Rovinka 392
900 41 ROVINKA
Tel.: +421-2-45985209
Fax: +421-2-45985296
E-mail: areametal@areametal.sk

Pracovná doba:
Pondelok - Piatok: 7:00 - 15:30

Košice

R-METAL, s.r.o.
Magnezitárska 5, areál STAVIMAX
040 13 KOŠICE

Tel./fax: +421-55-6339480
tel.: +421-55-6320598
E-mail: rmetal@rmetal.sk

Pracovná doba:
Pondelok - Piatok: 7:00 - 15:30

Orava

OR-METAL, s.r.o.
Kliňanská cesta 567, areál SAD
029 01 NÁMESTOVO
Tel.: +421-43-5524964, 5524965
Fax: +421-43-5524966
E-mail: ormetal@ormetal.sk

Pracovná doba:
Pondelok - Piatok: 7:00 - 15:30

RETIC CZ

RETIC CZ, s.r.o.
Jana Nohy 1237
256 01 Benešov u Prahy
Česká republika

Tel./fax: +420-317-722 461
Fax: +420-317-722 461
E-mail: reticcz@reticcz.cz

Pracovná doba:
Pondelok - Piatok: 7:00 - 15:30

RETIC

Obsah

6	Na úvod
8	PodĎakovanie
9 - 11	PETER NOVOTNÝ/ SPOLOČNÍK Človečina je v biznise dar
12 - 15	LADISLAV SLÁVIK/ SPOLOČNÍK Srdciar s dušou „Angličana“
16 - 17	LADISLAV PRIEVOZNÍK/ AUTOR NÁZVU RETIC Zázračné dieťa doktora Strážneho
18 - 20	BRANISLAV KRANKUS/ SPOLOČNÍK Prestup za pol milióna
21 - 27	RETIC/ POD JEDNOU STRECHOU Aj starí chlapi vedia plakať
28 - 30	JIŘÍ BARTOŠ/ SPOLOČNÍK Podľa vzoru nenápadný
31 - 32	AREA METAL/ PRVORODENÁ DCÉRA Z ROVINKY Kvalitná značka je ako vírus
33 - 35	OR-METAL/ NA PYTAČKY Z ORAVY DO BRATISLAVY Matka, čo vie robiť zázraky
36 - 40	PETER MALÁK/ SPOLOČNÍK Stratég od pána Murphyho
41 - 42	R-METAL/ KOŠICKÝ KRST A „NOVOTŇÁK“ SLIVOVICE Smrteľne vážny aprílový žart
43 - 47	JAROSLAV SLÁVIK/ SPOLOČNÍK Zdrap papiera a návrat domov
48 - 51	RETIC CZ/ CESTA DO SVETA Z Nitry cez Benešov do Číny
52 - 55	RETIC/ HÁDZANÁ, PODPORA, PRIATEĽSTVÁ Taká slávna dedina
56 - 60	RETIC/ TVRDÝ BIZNIS A VESELÁ KOPA Papier znesie všetko
61 - 68	RETIC/ FOTOALBUM (1992 - 2012) Takmer bez slov
69 - 74	RETIC/ ZA HRŠŤ HISTÓRIE Dvadsať rokov s nami
75 - 78	RETIC/ PROFIL Pletieme sa do vecí, čo sa oplatia
80	RETIC Kontakt
82	RETIC Obsah

