

# Slovákov naučil jesť fornetti

PEKÁRENSTVO i Spoločnosť Minit Slovakia sa úspešne vypracovala po tom, ako priniesla na náš trh malé

Tatiana Jurašková  
tatiana.juraskova@mafrasslovakia.sk

Bratislava - Keď sa pred 17 rokmi František Ambrovics prechádzal po maďarskom meste Győr, zaujal ho predaj malých koláčikov. Dokonca až natoľko, že sa rozhodol vyskúšať tento nápad aj na Slovensku. „Zacítil som vôňu pečených pagáčikov. Išiel som sa pozrieť do predajne. Sadol som si tam na kávu a pozoroval som, čo sa tam deje. Kým som ju vypil, tak som si poskladal v hlave podnikateľský plán,“ spomína pred časom na začiatky pre HN František Ambrovics, konateľ spoločnosti Minit Slovakia.

## Z pivnice do ulíc

Vyštudovaný elektrotechnik však k pekárskemu chlebičku privoňal ešte o čosi skôr. V roku 1991 si spolu so svojím bratom priviezol z Francúzska pec a založil malú pekáreň v pivnici rodinného domu. „Vtedajším hitom boli hlavne bagety. Spoločnosť sme postupne rozvíjali a neskôr sme získali aj normálnu budovu na pekáreň. Od začiatku sme boli dodávateľmi pre veľké obchodné domy, napríklad pre Tesco v centre Bratislavy,“ vysvetlil František Ambrovics.

Maďarský koncept Ambrovicovcov zaujal v roku 1999 z viacerých dôvodov. Zaujímavý bol nápad piecť výrobky priamo na mieste, kde si ich môže zákazník kúpiť hneď, ako aj vtedy ešte neznáma forma predaja na váhu. Oslovil ich i franchise model podnikania, vďaka ktorému môže byť značka, jej výrobky a služ



Ladislav Ambrovics (zľava) je zodpovedný za franchisingovú sieť, František Ambrovics je konateľom spoločnosti a Zoltán Ambrovics riadi Minit Bohemia. SNÍMKA: HN/PAVOL FUNTÁL

by rýchlo dostupné na celom Slovensku. Rodina preto kontaktovala maďarskú značku Fornetti, zakúpila licenciu na jej používanie a stala sa jej vôbec prvým zahraničným zástupcom. Zakrátko bola spustená vlastná výroba na Slovensku, z ktorej sa od roku 2000 zásobuje aj celý český trh.

## Slovenská sieť a značka

Po zakúpení maďarskej licencie začali Ambrovicovci hľadať pre predaj drobného pečiva partnerov. A tí sa postupne pridávali. Firma im ponúkla základné vybavenie, teda

a tovar. František Ambrovics spomína, že franchisové podnikanie bolo v tom čase na Slovensku novinkou a ľudí oslovilo. Prvý partner bol z Komárna, postupne pribudli Nové Zámky, Bratislava či Šamorín. Zlom však nastal v Banskej Bystrici, kde bol záujem zo strany miestnych stánkarov najväčší. Aj vďaka tomu mali už po prvom roku približne 60 partnerov. Dnes má spoločnosť viac ako 250 franchisových partnerov.

Vlani sa rodinná firma premenovala na Minit. Ukončila tak dlhoročné používanie „požičanej“

čala rebrandovať svoje pekárničky po celom Slovensku. „Majitelia Fornetti Maďarsko predávajú svoju firmu švajčiarskemu investorovi. My ako rodinná spoločnosť fungujeme inak než medzinárodné korporácie. Spolupracujeme s našimi vlastnými franchisami, ktorí sú zvyčajne fyzické osoby. A pre nich je dôležitý osobný prístup a neustály kontakt. Vďaka zmene toto budeme môcť realizovať ešte intenzívnejšie,“ vysvetľoval dôvod zmeny názvu minulý rok v rozhovore pre HN František Ambrovics. V súčasnosti patri jeho spoločnosť k najväčším pekár-

enským firmám na Slovensku. Okrem fornietiek vyrába takmer 150 druhov produktov a ich mesačný objem predstavuje v priemere 900 ton.

Zo svojej produkcie Minit zásobuje celý český trh, ich výrobky si našli svoje miesto aj v susednom Poľsku či Rakúsku. A počet zamestnancov v priebehu rokov vzrástol z pôvodných piatich na aktuálnych 300 ľudí. Okrem pekárničiek má vo svojom portfóliu sieť bistier Minuté Fresh Food Bar, ktorú by chcela firma ďalej rozvíjať nielen v Bratislave, ale aj v Košiciach, Trnave i Nitre.

## DOTAZNÍK

### Vymenujte jedno byrokratické opatrenie, ktoré vám najviac komplikuje prácu?

V tejto oblasti ma nič nedokáže prekvapiť, preto sa snažím tieto opatrenia skôr akceptovať, ako s nimi bojovať.

### Ak by ste mohli zaviesť jedno podnikateľské opatrenie, ktoré by to bolo?

Jednoznačne také, ktoré by uľahčovalo podnikanie. Napríklad zníženie administratívnej záťaže firmám.

### Myslíte si, že podnikateľské prostredie u nás sa skultúruje?

Áno, jednoznačne. V oblasti dodávateľov surovín, služieb vnímam stabilizáciu. Došlo k selekcii, „slabší“ už vypadli z trhu. Tí, ktorí zostali, sú profesionálnejší a kvalita služieb sa zlepšila.

### Sú na Slovensku dostatočné platy?

Sú priamo úmerné hospodárskej úrovni našej krajiny, tým však netvrdím, že sú dostatočné. V porovnaní s niektorými susednými krajinami Slovensko nie je na tom najhoršie.

### Bolo pre Slovensko euro výhodou alebo príťažou?

Zavedenie eura holo

## ROZHOVOR

# Ak by sme chceli spoločnosť predať, mali by sme úplne inú stratégiu

Firma investuje do technického, technologického rozvoja a ľudského kapitálu, teda do „budúcnosti“, tvrdí František Ambrovics, konateľ Minit Slovakia, ktorý plánuje spoločnosť do budúcnosti

Ktorá vlastnosť vám v biznise najviac pomohla?

Dávam si záležať na príprave, vytýčení cieľa a smerovania. V tomto som veľmi dôsledný. Pri realizácii už vytýčený cieľ bez ohľadu na okolnosti nestrácam z očí.

Aký ste pri obchodných rokovaniach?

Mojím cieľom pri obchodných rokovaniach je získať spoľahlivého, stabilného partnera, ktorý dlhodobo dokáže uspokojiť potreby našej vzájomnej spolupráce. Netlačím na cenu za každých okolností, v tomto smere nejdem na doraz, bolo by to na úkor podnikania.

Dokázate aj podriadenému priznať, že ste pochybili?

Ja mám len kolegov, nie podriadených. Súčasťou tohto nášho vzťahu je aj to, že si dokážem priznať chyby, a veľmi rád ich spoločne s nimi aj analyzujem. Absolútne netrvám na tom, aby som mal za každých okolností pravdu.

Na ktoré svoje rozhodnutie ste najviac hrdý?

Na všetky moje rozhodnutia, ktoré sa mohli na prvý pohľad

**a** Dávam si záležať na príprave, vytýčení cieľa a smerovania. Pri realizácii už vytýčený cieľ bez ohľadu na okolnosti nespúšťam z očí.

Ako mapujete možnosti zahraničnej spolupráce?

Na základe osobných skúseností súčasného stavu na zahraničných trhoch, ktoré pravidelne navštevujeme. Taktiež účasťou na výstavách, či už ako návštevník, alebo vystavovateľ. Naposledy sme našu spoločnosť a jej výrobky prezentovali v apríli na výstave „Hotel & Gast Wien“ v Rakúsku.

Ak by prišla ponuka na predaj firmy, ako by ste reagovali?

Veľmi zdržanlivo. Firma investuje do technického, technologického rozvoja a ľudského kapitálu, teda do „budúcnosti“. Firma, ktorá uvažuje o prípadnom predaji, by musela mať úplne inú stratégiu.

Aké sú vaše najbližšie plány?

Vzhľadom na môj vek pripravujem firmu na to, aby som ju odovzdal ďalšej generácii. Hlavný dôraz kladiem v nasledujúcich rokoch na rozvoj trhu: doma aj v zahraničí.

Malo by sa Slovensko inšpirovať v ekonomických otázkach nejakou inou krajinou, ktorá napreduje efektívnejšie?

Aktuálne nadobúdam inú skúsenosť, a tou je zlepšenie kvality a služieb u slovenských dodávateľov. U zahraničných dodávateľov vnímam za posledné roky zhoršenie služieb, ktoré nám poskytujú. Kvalita dodávanej technológie a služieb nie je na obvyklej úrovni. Termíny dodávok nie sú dodržané, odstránenie nedostatkov trvá neúnosne dlho. Ceny sú pritom aj naďalej pre slovenských odberateľov

## Nitriansky samosprávny kraj

so sídlom v Nitre, Rázusova 2A

oznamuje,

že v súlade so Zákonom č. 446/2001 Z. z. o majetku vyšších územných celkov v znení neskorších predpisov a platných Zásad hospodárenia s majetkom NSK a v zmysle uznesenia č. 56/2016 Zastupiteľstva NSK zo dňa 09.05.2016

### vyhlasuje obchodnú verejnú súťaž na predaj prebytočného nehnuteľného majetku

Predmet súťaže:

1. Súbor objektov (bývalý Domov mládeže) Kravany nad Dunajom
2. Rozostavaná stavba k. ú. Tlmače
3. Sklad s. č. 4844 na pare. č. 6362/2, Levice
4. Rodinný dom so súp. č. 99 v k. ú. Komárno, časť Hadovce
5. Bývalé ŠH - prevádzkové stavby v k. ú. Komárno, časť Hadovce
6. Pozemky v k. ú. Komárno, časť Hadovce
7. Pozemok, SOŠ obchodu a služieb, Komárno
8. Pozemok v k. ú. xxxxx
9. Sklady, údržbárska dielňa, Štúrova ul., k. ú. xxxxx
10. Rodinný dom s. č. 89, k. ú. Komárno, časť Hadovce
11. Chata k. ú. Kováčová
12. Chata Malina k. ú. Liptovská Lúžna

Adresa, termín a lehota na predkladanie ponúk: Nitriansky samosprávny kraj, Rázusova 2A, xxxxx xxxxx alebo v podateľni Úradu NSK, prízemie do 17 dní odo dňa zverejnenia inzerátu vrátane, od 8:00 do 14:00 hod. a v posledný deň t. j. 16.06.2016 do 12:00 hod. Rozhodujúci je termín fyzického doručenia, nie dátum poštovej pečiatky. Podrobné špecifikácie nehnuteľností, spôsob predloženia ponuky, povinný obsah ponuky, podmienky a postup obchodnej verejnej súťaže sú uvedené na webovej stránke [www.unsk.sk](http://www.unsk.sk).