

STOLÁR Z KREMNICE

Brik sme museli otočiť z výrobcu nábytku na zariadovateľa individuálnych interiérov, hovorí spolumajiteľ a dizajnér 25-ročnej slovenskej nábytkárskej firmy Ivan Čobej.

TATIANA VAVROVÁ
FOTO: GABRIEL KUČTA

Ivan Čobej o sebe hovorí ako o podnikateľovi z núdze a ani sa nesnaží skrývať, že čísla a bilancie ho vôbec, ale vôbec nebavia. Ale nie je v tom pohrdanie podnikaním. Naopak, považuje ho za možnosť byť slobodný a kreatívny. Niečo o podnikaní vie, má za sebou štvrtstoročie v nábytkárskej firme Brik, ktorú spoluvlastní a je jej dizajnérom.

Či je to stále boj? Zopakuje otázku a na chvíľu sa zamyslí. „Nie, boj už nie. To bolo možno na začiatku, keď sme ako mladí lepili všetko dohromady. Ale stále je to práca. Udržať v chode fabriku so 100 ľuďmi, to máte stále v hlave.“

Brik, jedna z menších slovenských nábytkárskych firiem, ktorá sa zameriava na výrobu kvalitného nábytku s vlastným dizajnom, prešla za uplynulých 25 rokov viacerými zvratmi. Menili sa spolumajitelia, spôsob práce i zámery pre expanziu. Z prekvapivo rýchleho rozbehu napriek ťažkým podnikateľským podmienkam 90. rokov sa cez ambiciózne plány rozširovania na nových trhoch v poslednej dekáde dostali až k výraznej zmene vo fungovaní: z výro-

by hotových kusov sa transformujú na zariadovanie interiérov na mieru. Nové trhy už tiež nie sú na programe. „Teraz sme trochu spomalili. Mám také obdobia rád, lebo dávajú čas nadýchnuť sa a premyslieť, ako ďalej,“ hovorí Čobej.

PRVÉ NÁČRTY

Čobej, ktorý stojí za dizajnom všetkých produktov Briku, skončil vysokú školu tesne po revolúcii v roku 1990. Krátko sa pokúšal o prácu na voľnej nohe. Vtedy však nebolo možné živiť sa ako dizajnér, firmy o túto profesiu nemali záujem. Kým predtým sa na Slovensku navrhovalo i vyrábalo, v 90. rokoch sa systém rozpadol: privatizované podniky viac obchodovali s budovami, než by sa snažili oživiť vývoj a výrobu, spomína Čobej. Mladí dizajnéri sa preto roztratil väčšinou do reklamných agentúr alebo sa vrátili učiť do školy.

S vtedajšími partnermi preto vymysleli, že čo navrhnu, budú aj vyrábať. Prečo práve nábytok? Voľba naň padla vylučovacou metódou: vedeli, že musia robiť niečo, čo vedia nielen vymyslieť, ale aj vyrobiť. Bolo jasné, že elektronika ani autá to nebudú,

textil sa začal lacno voziť z Ázie. „Život priniesol nábytok,“ usmieva sa.

Firma vznikla v roku 1993. Začínali v prenajatých priestoroch zrušenej školy v Kunešove, dedinke osem kilometrov od Kremnice. Bola to malá stolárska dielňa so štyrmi ľuďmi. Keď neskôr hľadali priestor pre fabriku, vybrali si jediné rovné miesto v Kremnici. Predtým na ňom parkovali autobusy.

Toto stredoslovenské horské mesto nemá práve nábytkársku históriu, tradíciou bolo baníctvo a razba mincí. No voľba naň padla z rodinných dôvodov. Z Kremnice pochádzal Čobejov starý otec, ktorý tam pred vojnou podnikal, dodával kamene na stavby, železnice, mosty. Dizajnér sa síce už narodil v Banskej Bystrici, no časť rodiny žije stále v Kremnici. Aj bratranec Tibor Hruza, ktorý Brik spoluzakladal. Dodnes vedie kremnickú prevádzku a je ekonomickým riaditeľom firmy. „Keď som mame ukazoval miesto, kde sme postavili prvú halu, povedala mi, že veď tu, o 150 metrov ďalej, mal starý otec firmu. V Kremnici nás vnímajú ako pokračovanie jeho rodinného podnikania,“ spomína Čobej.



Ako rástla firma, k prvej hale postupne „doliepali“ ďalšie. K súčasným piatim pribúda práve ďalšia. Presunú do nej výrobu sedačiek, ktorú mali doteraz v Kunešove.

PROTOTYP

Pamätníci 90. rokov, ktorí sa obtreli o podnikanie, si spomenú aj na dnes nepredstaviteľné ťažkosti. Brik si týmto obdobím tiež prešiel. „Banky boli kruté, podmienky tvrdé. Ale boli sme prví, pomerne rýchli, nadupaní energiou, nadšenie z nás vyžarovalo, a to z firmy cítiť aj navonok. Štart bol preto pomerne fajn,“ hovorí Čobej o období, keď museli zvládnuť aj 27-percentné ročné úroky.

Pomohol tomu hlavne Ferdinand – séria nábytku, ktorá sa stala pre firmu bestsellerom a na dlhé roky zabezpečila jej chod. (Kolekcia dostala meno podľa bane Jama Ferdinand,

neďaleko ktorej vtedy firma v Kremnici sídlila.)

Hoci Čobej priznáva, že to nebol úplne jeho favorit, pretože inklinoval viac k jednoduchým dizajnom, uvedomil si, kto bol v 90. rokoch ich zákazník. Boli to predovšetkým starší ľudia, ktorí už zarobili nejaké peniaze a mali „svoj vkus“. Aby nedošlo k omylu, Ferdinand nie je žiadne podnikateľské baroko, v čase vzniku išlo o veľmi moderný dizajn a vyrábajú ho doteraz.

„Mladým vo firme stále hovorím, že práve táto kolekcia nám zaplatila firmu. Bol to náš hit, nestačili sme vyrábať. Desať rokov ľudia v Kremnici vedeli, že v noci sa u nás svietilo, pílilo, robilo práve na Ferdinandovi. Robili sme na tri zmeny,“ rozpráva jeho tvorca.

Keď išiel v roku 1996 do výroby, mali vo firme 12 ľudí. O päť či šesť

rokov už zamestnávali stovku. Dobu vzniku dobre kopíruje aj spôsob, akým Ferdinand na trhu presadili.

Keď Čobej kolekciu navrhol, vyrobili prvý vzorový stolík, naložili ho do auta a obchádzali republiku. Navštívili všetky lepšie obchody s nábytkom a podarilo sa im vytvoriť širokú sieť obchodných partnerov. Mimochodom, dnes má tento priekopnícky stôl Čobej doma.

Bolo pre neho ako dizajnéra ťažké urobiť kompromis v podobe nábytku – nie úplne favorita - ktorý by trh prijal? Dizajnér ukáže kreativitu nielen v tom, ako nakreslí svoj návrh, ale aj v tom, ako ho navrhne tak, aby uspel na trhu, aby sa presadil, aby ho vedeli predať, namieta rozhodne.

„Je to o kreativite, o slobode. Keď sa rozprávam so spolužiakmi, ktorí napríklad učia na škole, oni podnikanie vnímajú ako niečo, čo je o pe-

niazoch, a nepodnikanie ako to, čo je o kreativite. Ja to vidím naopak – podnikanie je hlavne o slobode. Keď podnikáte, robíte, čo sami chcete a nesiete za to zodpovednosť. Aj pri navrhovaní, aj pri výrobe stále vnímam – zamestnávaš 100 ľudí. Je to sloboda, ale aj zodpovednosť.“

Čobej má preto jasný odkaz aj pre školy a študentov dizajnu – škola má vychovávať ľudí profesionálov, ktorí vedia navrhnuť niečo použiteľné, funkčné, vyrobiteľné. Takých, ktorí vedia nápad nakresliť, zadať do výroby, skontrolovať. Dizajnér v 90. rokoch chvíľu na Vysokej škole výtvarných umení aj učil a podľa vlastných slov bol prísny, študentov ťahal od príliš „art“ vecí k zemi. „Moja dcéra mi to však teraz poprela,“ smeje sa. Ivana Čobejová sa venuje architektúre „až na hranici teórie“. Nedávno ju prijali do londýnskeho štúdia Dyvik Kahlen Architects, ktoré robí malé a špeciálne projekty napríklad pre galérie – tam, kde sa umelecký pohľad žiada.

ROZBEH

Na prelome storočia sa Brik rýchlo rozrástol, mali sieť 33 partnerských štúdií a vlastné štúdiá v Kremnici, Bratislave, Budapešti, Prahe. V roku 2009, keď zasiahla ekonomická kríza aj nábytkárov a mnohé obchodné zastúpenia zanikli, zmenil Brik akcionársku štruktúru.

Vtedy prišiel Ivan Benda, bývalý bankár. Poznali ho z jeho developer-ských projektov. Benda ich združuje pod firmou Vencorp. Jeho IB Venture Capital Finance v Briku získal 67 percent. Po jeho vstupe začal Brik diverzifikovať výrobu z typového nábytku na iné segmenty, ako hotelové či administratívne zákazky a riešenia na mieru.

Čobej hovorí, že ak sa chcú akcionári podieľať na fungovaní firmy, tak jeden z majiteľov má byť obchodník. Teda niečo, v čom sa on považuje za antitalent. „Mám len výtvarné školy, nikdy som veľmi nerátal. Pre mňa

bola firma vždy taká „hračka“, ktorá mi umožňuje realizovať návrhy. Asi to znie neprofesionálne, ale čísla okolo som nikdy veľmi nevnímal, hoci som 15 rokov sedel v predstavenstve. Možno to, že som taký nepoužiteľný s číslami, ma ochránilo od každodenného tlaku,“ hovorí teraz s úsmevom.

Sedíme v štúdiu Briku v bratislavskom Starom Meste a Čobej nám na jeho príklade ukazuje, čo všetko sa vo firme ešte zmenilo.

Nie je tam veľa ľudí, vlastne okrem nás a pár zamestnancov neprídu v čase našej návštevy žiadni klienti. Hoci by sa mohli poprechádzať po vzorovej obývačke či spálni, posediť si pri veľkorysokom okrúhlym jedálskom stole či predstaviť si, že vystavená kuchyňa bude raz u nich doma. „Občas sem niekto príde, kto si chce pozrieť nejaký kusový nábytok, ale takých zákazníkov je čoraz menej,“ hovorí Čobej. Oveľa viac návštev ide opačným smerom – ľudia z firmy idú do novozariadovaných domov či by-

Keď som mame kedysi ukazoval, kde sme v Kremnici postavili prvú halu, povedala, že veď je to 150 metrov od miesta, kde mal fabriku starý otec. Pokračujeme v tradícii.

tov a potom kreslia a vyrábajú riešenia na mieru.

Zmenšil sa preto aj regionálny záber – vozit' hotový nábytok do Francúzska či Nemecka sa dá, no robiť tam riešenia na mieru je už neekonomické. Priestor si tak firma zúžila maximálne po Prahu (kde sú od roku 1999, majú tam úspešné štúdio). Ale vnímajú, že aj tam je ťažšie získať individuálne zákazky, než predať hotové výrobky. Ťažiskom tak zostáva slovenský trh a tiež blízka Viedeň. V rakúskej metropole robili naprí-

klad interiéry do apartmánového komplexu pre diplomatov v centre mesta. Budapešť je už komplikovanejšia, hlavne pre kurzové výkyvy, a tak sa z nej stiahli.

REDIZAJN

„Kedysi som mal pocit, že robíme super kvalitné sofistifikované výrobky v malých sériách a bude nás to živiť celý život. Ale svet sa nezastavil. Zmenil sa spôsob, ako ľudia bývajú, a to sa musí odraziť aj u nás,“ vysvetľuje Čobej.

V 90. rokoch ešte prevládali malé izby, ktoré sa zariaďovali klasickými kusmi nábytku. Potom prišiel trend veľkých otvorených priestorov. Ľudia si viac začali kupovať nábytok na mieru, aspoň v segmente, pre ktorý Brik vyrába. Architektúra je veľmi individuálna, keď staviate dom raz, dvakrát za život, najmete si dobrého architekta a chcete aj interiér, aby výsledok dobre reprezentoval, kto ste. Luxus a kvalita v posledných rokoch znamená individualitu. Pre Brik sa obrat začal okolo roku 2010, keď väčšinu obratu tvorili typové výrobky. Teraz už kusové veci, ako predaj hotových stolov, stoličiek, komôd či knižníc, tvoria iba menšiu časť z predaja. Zariaďujú hlavne byty a domy, k tomu sa pridávajú riešenia pre nové kancelárske priestory.

„Brik sa tak postupne mení z výrobcu malosériového dizajnového nábytku na tvorcu individuálnych interiérov. Keď máte 10 ľudí, je tento prerod pomerne ľahký. Keď 100, máte už zabehnuté systémy a zmeniť ich nie je vždy jednoduché. Stále máme čo robiť, aby sme tú zmenu urobili lepšie, stále nie sme úplne spokojní s transformáciou,“ dodáva.

Odkedy pracujú väčšinou na individuálnych riešeniach, výroba už nie je taká plynulá, ako keď vyrábali vopred dané série nábytku. Niekedy by potrebovali doplniť objednávky, niekedy ich musia odmietnuť alebo odsunúť. Zmenilo sa aj zloženie ľudí. Kým niekedy im stačil jeden kon-

štruktér, teraz ich majú sedem, ktorí vymýšľajú a kreslia riešenia interiérov (a nestíhajú). Je to drahšia, dlhšia a zložitejšia výroba.

Prejavuje sa to aj na výške tržieb. V roku 2016 mal Brik tržby 2,4 milióna eur a zisk v desiatkach tisíc. V predchádzajúcich rokoch mali aj dvojnásobok, vďaka hotelovým zákazkám, tie však boli s minimálnymi maržami. Terajšie objednávky prinášajú už vyššie marže: „Vďaka tomu žijeme, sme ziskoví aj v procese transformácie firmy.“

Briku teraz na domovskom trhu pomáha nepochybne aj to, že stavebný trh je veľmi živý. Hlavne v Bratislave sa stavajú veľké bytové aj kancelárske projekty. Pre firmu to dáva ďalšie príležitosti aj cez spoluprácu s developermi – kanál, ktorý začali aktívne budovať.

Čobej však upozorňuje na ďalší



SUPERSTAR FERDINAND

Mladým vo firme hovorím, že táto kolekcia nám zarobila na firmu, spomína jej tvorca Ivan Čobej. Ferdinand sa stal na desaťročie hlavným produktom, na ktorom pracovali v Kremnici „na tri zmeny“. Nábytok tejto série dostal pomenovanie po kremnickej bani Jama Ferdinand.

trend: „Pre nás je nepriaznivý - nábytok mizne.“ Teraz sú síce interiéry veľké, svetlé, moderné sú steny zo skla. Ale tam nábytok nedáte. Ľudia chcú zväčša veľkú sedačku, malú konzolu pod televízor a vstavanú

kuchyňu so sedením – a to je všetko. Menej si napríklad kupujú knižnice. Práve tie sú pritom Čobejovou obľúbenou témou. Knižnice znamenajú zaujímavú štruktúru do interiéru, aj do minimalistického, ktorá svojou členitosťou a obsahom (nielen knihami, ale aj vázami, objektmi) priestor oživí. Ale zmeny v potrebách ľudí, v technológiách, v architektúre, a teda priestore, ktorý sa má naplniť nábytkom, si vyžiadali aj zmeny v tom, ako a čo v Briku navrhujú a vyrábajú.

„Nikdy sme z firmy nechceli mať veľkovýrobu. Udržiavame ju stále ako manufaktúru, ktorá pracuje s modernými technológiami, ale je postavená na remesle. To umožnilo naše prežitie,“ hovorí Čobej. „Lebo čo je hotová kusovka, dovezú z Číny. Nás ochraňuje, že naša práca je taká zložitá, že ju málokto chce a vie robiť.“ **F**

Najmä v komunite startupistov sú aj mladí ľudia, ktorí vyčnievajú. Majú ten drajv, snahu zmeniť celý svet, alebo aspoň Slovensko.

MICHAL MEŠKO

MARTINUS.SK, FORBES 2/2013